

Neue Verträge fördern die Entwicklung des Hausarztmodells

Wie kann das Hausarztmodell weiterentwickelt werden ohne dabei einen administrativen Mehraufwand für die Ärztinnen und Ärzte zu generieren? Ein Lösungsansatz bringen die direkten Hausarztmodell-Verträge zwischen der hawadoc AG und den Krankenversicherern. Sie ermöglichen innerhalb der flächendeckenden Ärztenetze ein individuelles Engagement der Praxen für das Hausarztmodell.

Im Update vom Dezember 2017 hat die hawadoc AG erstmals über das neuartige Modell mit direkten Hausarztmodell-Verträgen zwischen der hawadoc AG und den Krankenversicherern berichtet. Die Vorteile des neuen Vertragskonstrukts wurden von den Ärztinnen und Ärzten verstanden. Das Vorhaben fand damit breite Unterstützung und konnte in Angriff genommen werden. Wichtige Argumente waren die administrative Entlastung und die neuen Möglichkeiten für die Weiterentwicklung.

Administrative Entlastung

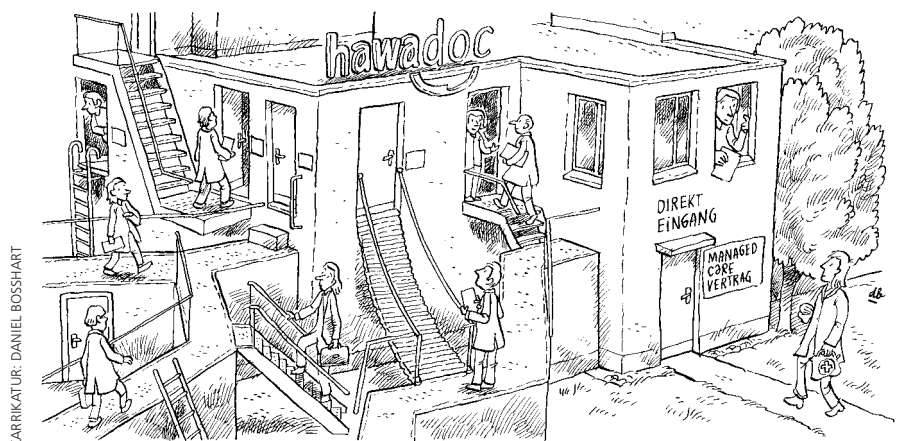
Die Vorstände der Ärztenetze werden mit der Umstellung deutlich entlastet. So können sie ihre Ressourcen für Vereinsarbeit und medizinische Projekte einsetzen.

Neue Leistungsgemeinschaften

Die neuen netzübergreifenden Leistungsgemeinschaften ermöglichen eine individuelle Weiterentwicklung, ohne dass die regionale Verankerung aufgegeben werden muss. Die Ärztinnen und Ärzte bleiben wie bisher Mitglied in einem Ärztenetz, das mit der hawadoc AG eine Zusammenarbeitsvereinbarung abgeschlossen hat. Die einzelnen Praxen unterzeichnen mit der hawadoc AG eine Leistungsvereinbarung und schliessen sich gleichzeitig einer so genannten Leistungsgemeinschaft an.

Die Leistungsgemeinschaft «hawanex» verkörpert das Grundmodell. Sie umfasst alle Voraussetzungen und Leistungen, sämtliche Auflagen der Hausarztmodell-Verträge mit den Krankenversicherern zu

Fortsetzung >



Editorial



**Dr. med.
Peter Ritzmann**
Medizinischer Leiter
Ärztetetze

Die Veränderung der Praxislandschaft mit grösseren Grundversorgungs-Praxen, die voranschreitende Digitalisierung in der Medizin und nicht zuletzt die Einführung eines verfeinerten Risikoausgleichs unter den Krankenversicherungen sind Chancen für künftige Entwicklungen der Hausarztmodelle. Diese wollen wir ergreifen.

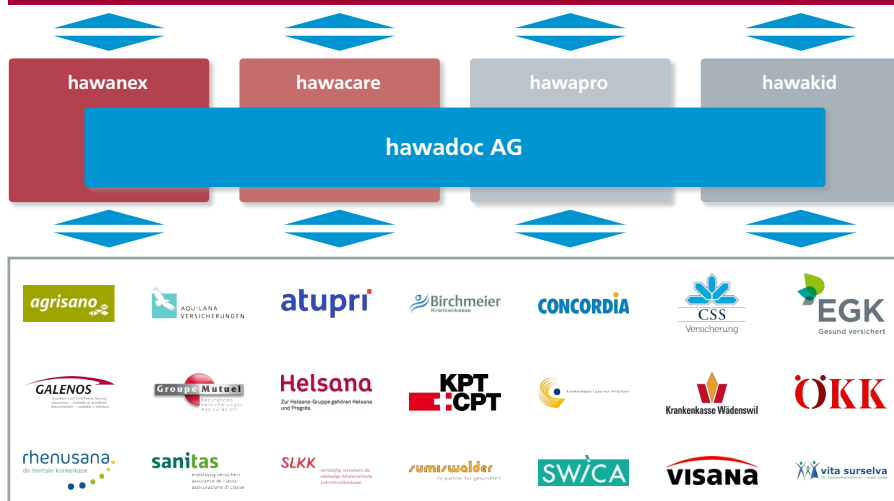
Eine mögliche Entwicklung zeigt sich bei der Betreuung chronisch Kranker: Die Krankenversicherer haben ein grosses Interesse, dass Menschen mit Diabetes, Herz- und Lungenkrankheiten in unseren Praxen möglichst gut und damit auf längere Sicht kostengünstig betreut werden. In den Ärztenetzen gibt es eine wachsende Zahl von Praxen, die solche Betreuungsmodelle anbieten wollen und entsprechend ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter miteinbeziehen.

Mit der Umstellung auf direkte Managed Care-Verträge sind die Leistungsgemeinschaften eingeführt worden. So können zusätzliche Engagements einzelner Praxen als Leistungen eines Ärztenetzes abgebildet werden. Wir berücksichtigen dabei aber auch, dass nicht alle Praxen ihre Schwerpunkte gleich setzen. Ob und wann eine Praxis bei einem Betreuungsprogramm mitmachen will, kann sie mit der Wahl der Leistungsgemeinschaft selbst bestimmen.

Ein Hausarztmodell mit Optionen für zusätzliche Engagements: Das ist die Formel für mehr Flexibilität und schafft die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft des Hausarztmodells. Es macht uns stolz, dass sich die von der hawadoc AG betreuten Ärztenetze für diesen Weg entschieden haben. Wir freuen uns, einen Beitrag zur Entwicklung der hausärztlich koordinierten Versorgung zu leisten.



Die hawadoc AG betreut im Kanton Zürich über 340 Ärztinnen und Ärzte aus fünf Ärztenetzen.



erfüllen. Zu diesen Grundleistungen gehören folgende Aufgaben.

- Koordination der Behandlung
- Management von Überweisungen
- Kostenkontrolle
- Teilnahme an Qualitätszirkeln
- Information der Patientinnen/Patienten.

Über diese Grundleistungen hinaus wird es künftig die Leistungsgemeinschaften «hawacare» und «hawapro» geben. Bei beiden erbringen die Praxen weitergehende Managed Care-Leistungen. Beispiele dafür sind das Führen einer elektronischen Krankengeschichte, Programme zur Betreuung chronisch Kranker oder die Zertifizierung der Arztpraxis. Es versteht sich von selbst, dass vieles Weiteres denkbar wäre. Daneben gibt es die erste fachspezifische Leistungsgemeinschaft «hawakid». Sie ist für Kinderärztinnen und Kinderärzte bestimmt.

Mehrwerte dank Differenzierung

Mit der Leistungsgemeinschaft «hawanex» stellt die hawadoc AG einen guten Standard für das Hausarztmodell sicher. Dieser generiert für die Patientinnen und Patienten einen Mehrwert. Gleichzeitig ist er für die Krankenversicherer interessant. Den weiteren Leistungsgemeinschaften können sich Arztpraxen anschliessen, die weitergehende Leistungen erbringen wollen. Das schafft sowohl für die Patientinnen und Patienten zusätzliche Mehrwerte und bringt auch aus öko-

nomischer Sicht grosses Potential mit sich. Das Prinzip ist denkbar einfach: Ein grösseres Engagement der Ärztinnen und Ärzte ergibt mehr Nutzen für die Patientinnen und Patienten sowie ökonomischen Nutzen. Dieser lässt sich durch die Effizienzgewinne fair entschädigen.

Direkter Anschluss von Arztpraxen

Eine wichtige neue Möglichkeit ist der direkte Anschluss von Arztpraxen ans Hausarztmodell. Dazu braucht es keine Mitgliedschaft in einem der regionalen Ärztenetze mehr. Die hawadoc AG schafft hier ein neuartiges, attraktives Angebot für die zunehmende Zahl an Praxen von nicht ärztlich tätigen Investoren. Viele Ärztenetze nehmen diese nicht auf. So entsteht ein Angebot, das die bisherigen Strukturen nicht konkurrenziert. Selbstverständlich müssen auch diese Praxen sämtliche Voraussetzungen der Hausarztmodell-Verträge erfüllen. Hier ist die hawadoc AG gefordert, Qualitätszirkel für diese Ärztinnen und Ärzte bereit zu stellen.

Umstellung der Verträge bringt allen Beteiligten Vorteile

Für den direkten Anschluss von Arztpraxen muss die hawadoc AG die bisherigen Verträge umstellen und tritt an die Stelle der Ärztenetze. Bereits mit sieben von zwölf Krankenversicherern liegen unterzeichnete oder ratifizierte Verträge vor. Der Systemwechsel und die Vorteile im Sinne des Hausarztmodells

nützt allen Beteiligten. In der Zwischenzeit haben sich alle von der hawadoc AG betreuten Ärztenetze für den Systemwechsel entschieden. Bei vier Ärztenetzen liegen sowohl die Zusammenarbeitsvereinbarung mit dem Ärztenetz als auch die Leistungsvereinbarungen mit allen Praxen vor. Das letzte Ärztenetz hat sich erst kürzlich für den Wechsel entschieden. Die Unterzeichnung der Vereinbarungen steht kurz bevor.

Zusammenarbeit mit nur noch einem MC-Vertrag führt zu Vereinfachungen

Was ist für Sie der wesentliche Unterschied zum bisherigen System?

Jacqueline Rohrer: Bisher traten die Ärztenetze 1A-Hausärzte, doccare, DocNet Säuliamt, hawa – Haus- und Kinderärzte sowie Zürcher Gesundheitsnetz ZGN gegenüber Visana als Vertragspartner auf. Mit der Umstellung der Verträge treten die Leistungsgemeinschaften der hawadoc AG an ihre Stelle. So werden die Ärztinnen und Ärzte aus den fünf Ärztenetzen gepoolt.

Was sind für Sie die Vorteile des Managed Care-Vertrages mit den Leistungsgemeinschaften?

Jacqueline Rohrer: Den wesentlichen Vorteil sehen wir darin, dass über die Leistungsgemeinschaften eine Differenzierung bei Zusatzdienstleistungen möglich ist. Dazu gehört zum Beispiel ein Programm für chronisch Kranke. Ärztinnen und Ärzte, die das Hausarztmodell verbindlicher betreiben wollen, können sich so in Leistungsgemeinschaften mit unterschiedlichen Verpflichtungen zusammenschliessen.

Möchten Ärztinnen und Ärzte ihr Engagement für das Hausarztmodell nicht vertiefen, steht ihnen diese Möglichkeit nach wie vor offen. Ihre Leistung für das Hausarztmodell bleibt wie bisher das Gatekeeping und die Arbeit in Qualitätszirkeln.

Impulse für modulare Leistungen

Ein wichtiges Ziel ist die Umstellung der Hausarztmodell-Verträge. Sie stossen bei Krankenversicherern auf grosses Interesse. Die Gespräche eignen sich zudem gut für die Präsentation unserer Idee eines neuen, modularen Leistungsangebots. Bereits haben erste Krankenversicherer auf dieses modulare Modell umgestellt und wir sind zuversichtlich, weitere Partner dafür gewinnen zu können.



Jacqueline Rohrer
Spezialistin
Leistungseinkauf
und Managed Care
Visana

In der Folge ist ein differenzierter Nachweis des Nutzens bestimmter Instrumente zur Qualitätsverbesserung und zur Kostenlenkung möglich. Wichtig ist für uns, dass die bisherigen Vertragspartner, die Ärztenetze, bestehen bleiben. Mit ihrer Netzwerkarbeit übernehmen sie im Rahmen von Managed Care eine wichtige Funktion.

In wie fern vereinfacht sich die Zusammenarbeit zwischen Visana und der hawadoc AG?

Jacqueline Rohrer: Es liegt auf der Hand, dass die Zusammenarbeit mit nur noch einem Managed Care-Vertrag anstatt deren fünf zu Vereinfachungen führt. So können administrative Abläufe optimiert werden. Beispiele dafür sind die Genehmigung von Netzaufrechnungen oder andere Anpassungen auf operativer Ebene. Nicht zuletzt versprechen wir uns auf Seite der Ärztinnen und Ärzte mehr Möglichkeiten und mehr Flexibilität, um neue Ideen im Hausarztmodell umzusetzen.

Kurz notiert

Neue Rechtsform für DocNet Säuliamt

Das Ärztenetz DocNet Säuliamt hat am 27. Oktober 2018 einen Verein gegründet. Bislang war das Ärztenetz als Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH organisiert. Die neue Rechtsform vereinfacht die Administration und Neuaufnahme von Mitgliedern.

KPT - Information zu unterjährigem Produktwechsel

Der Wechsel von der ordentlichen Krankenversicherung in eine Versicherung mit eingeschränkter Wahl der Leistungserbringer ist jederzeit möglich (KVV Art. 100 Abs. 2). Folglich können Patientinnen und Patienten bei der KPT per 1. des Folgemonats in das günstigere Produkt KPTwin.plus wechseln, wenn sie über eine Standard-Versicherung mit einer Jahresfranchise von CHF 300.- verfügen. Sind Patientinnen und Patienten in einem alternativen Versicherungsmodell versichert oder haben sie eine Wahlfranchise, können sie unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfristen auf das Ende eines Kalenderjahres zu KPTwin.plus wechseln (KVV Art. 100 Abs. 3).

Swica - Begleitprogramm für Patientinnen und Patienten

Swica rief zu den Themen Bluthochdruck und chronische Rückenbeschwerden zwei kostenlose Begleitprogramme für Patientinnen und Patienten ins Leben. Bei Interesse können Broschüren zu den beiden Programmen zur Auflage in der Praxis direkt bei der Swica bestellt werden.

Groupe Mutuel - Interne Guidelines zur Physiotherapie

Die Groupe Mutuel gewährt den Ärztinnen und Ärzten der Ärztenetze hawa – Haus- und Kinderärzte, 1A-Hausärzte, doccare, DocNet Säuliamt und Zürcher Gesundheitsnetz ZGN Einblick in die internen Guidelines für Physiotherapie mit mehr als 36 Sitzungen. Darin ist die Anwendung der Richtlinien des Medizinischen Dienstes geregelt.

Managed Care-Kampagne

Versicherte im Hausarztmodell profitieren gleich doppelt: Von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von Prämienrabatten. Informieren Sie Ihre Patientinnen und Patienten über das Hausarztmodell. Wir unterstützen Sie dabei und stellen Ihnen die nötigen Werbemittel zur Verfügung.

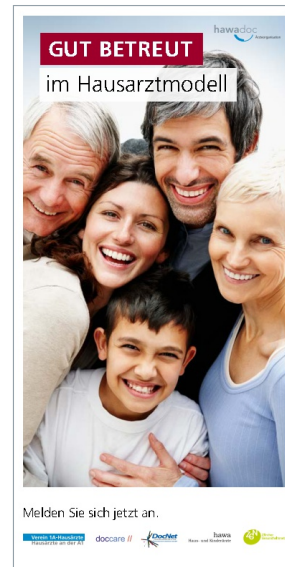
Wecken Sie die Aufmerksamkeit für das Hausarztmodell.

- Hängen Sie das Plakat an einer gut sichtbaren Stelle auf.
- Präsentieren Sie die Broschüren und die Tablettenteiler am Empfang.
- Legen Sie das «Am Puls» zu den Zeitschriften im Wartezimmer.
- Verwenden Sie die Plastiktaschen und den Tablettenteiler für die Medikamentenabgabe.

Informieren Sie über das Hausarztmodell.

- Die Broschüre gibt einen Überblick und enthält eine Antwortkarte zum Bestellen einer Offerte für das Hausarztmodell.
- Die Zeitschrift «Am Puls» enthält weitere wichtige Informationen zum Hausarztmodell.

Alle Praxen erhalten Ende August eine Grundausstattung mit Broschüre, Plakat und Aufkleber. Plastiktaschen und Tablettenteiler werden gegen Bestellung versendet. Bitte nutzen Sie für abweichende Mengen und zusätzliche Werbemittel die untenstehende Antwortkarte.



Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell»

Bestellung Werbemittel

Ich bestelle die folgenden Werbemittel.

- _____ Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell» - Bund mit 60 Stück
- _____ Plexiglassteller zur Präsentation der Broschüren (inkl. Einlageblatt)
- _____ Einlageblatt für Plexiglassteller zur Präsentation der Broschüren
- _____ Plakat A3 - Set mit 2 Stück, 29.7 x 42 cm
- _____ Aufkleber «Bis 30. November ins Hausarztmodell wechseln» - 16.8 x 4.4 cm
- _____ Zeitschrift «Am Puls» - Bund mit 8 Stück
- _____ Plastiktasche «Gut betreut im Hausarztmodell» - Bund mit 500 Taschen ¹
- _____ Tablettenteiler «Gut betreut im Hausarztmodell» ¹

Kontaktperson _____

Telefon / E-Mail _____

Praxisstempel _____

Senden Sie uns diese Antwortkarte per Fax an 052 235 01 77 oder per E-Mail an hawadoc@hawadoc.ch.

Sponsoring- und Kooperationspartner



Ärztetze



Impressum

Auflage
1'200 Exemplare

hawadoc AG
Garnmarkt 1
8400 Winterthur
Tel. 052 235 01 70
Fax 052 235 01 77
hawadoc@hawadoc.ch
www.hawadoc.ch