

## Differenzierte Leistungen dank Leistungsgemeinschaften

Mit der Umstellung der Managed Care-Verträge über die hawadoc AG wurde der Anschluss von Managed Care-Praxen an unterschiedlichen Leistungsgemeinschaften möglich. So entscheidet jede Praxis für sich, in welchem Umfang sie das Hausarztmodell betreiben möchte.

Praxen, die das Hausarztmodell anbieten, schliessen mit der hawadoc AG eine Leistungsvereinbarung ab. Damit entscheiden sie sich für den Anschluss an eine Leistungsgemeinschaft. Diese Wahl bestimmt welche Leistungen und Verpflichtungen mit dem Hausarztmodell verbunden sind. Diese Wahl bestimmt auch, unter welchem Ärztenetz die Versicherten ihre Hausärztin oder ihren Hausarzt beim Abschluss der Versicherung finden.

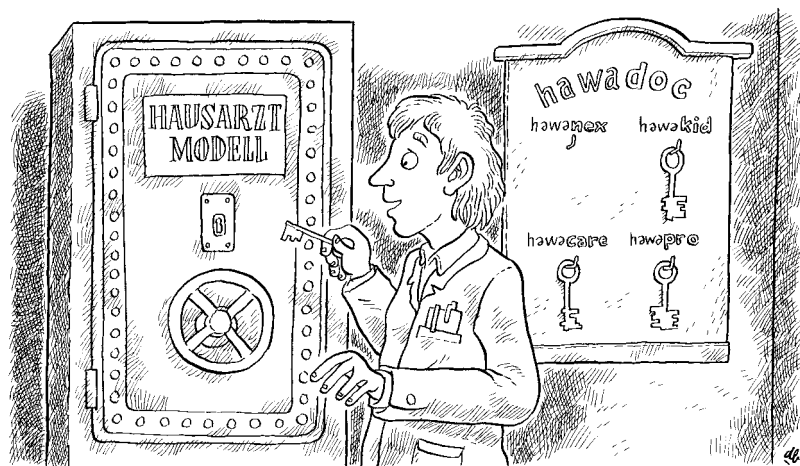
Bisher wurden alle Managed Care-Praxen in der Leistungsgemeinschaft «hawanex» aufgenommen. Darin enthalten sind die Grundleistungen im Hausarztmodell. Bei der Einführung der direkten Managed Care-Verträge konnten sich die Praxen bereits für die Leistungsgemeinschaft «hawacare» anmelden.

Schliesst sich eine Managed Care-Praxis der Leistungsgemeinschaft «hawacare» an, erbringt sie dieselben Grundleistungen wie jene in der Leistungsgemeinschaft

«hawanex». Darüber hinaus erbringt sie zusätzliche Leistungen. Dazu gehören eine schnellere Kostenkontrolle innerhalb von 14 Arbeitstagen, das Führen einer elektronischen Krankengeschichte und die Teilnahme am Programm der hawadoc AG zur Betreuung chronisch Kranker.

Diese zusätzlichen Leistungen werden bereits von vielen Managed Care-Praxen erbracht. So sind wir im Gespräch mit interessierten Krankenversicherern, um in einem nächsten Schritt die Leistungsgemeinschaft «hawacare» zu aktivieren. Für dieses Vorhaben suchen wir nun nach einem Krankenversicherer, mit dem die Kriterien für Vertrag und Entschädigung eingeführt werden können. Gemeinsam werden dann Voraussetzungen und Prozesse für die Einführung definiert. Eine Pilotphase soll erste Erfahrungen bringen. Diese dienen dann als Grundlage für die Entscheidung, mit welchen Krankenversicherern die Leistungsgemeinschaft «hawacare» eingeführt werden kann.

KARIKATUR: DANIEL BOSSHART



## Editorial



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

Die Aktivierung der Leistungsgemeinschaft hawacare stellt einen logischen nächsten Schritt in der Entwicklung des Hausarztmodells dar. Mit der Einführung der direkten Managed Care-Verträge wurde für Praxen die Möglichkeit geschaffen, sich für zusätzliche Leistungen im Rahmen des Hausarztmodells der hawadoc AG zu verpflichten. Das Chronic Care-Programm ist bereits in einem Teil der Praxen etabliert. Jetzt geht es darum, herauszufinden, wie die Leistungsgemeinschaft hawacare auf Seiten der Krankenversicherer und der Versicherten sichtbar gemacht werden kann.

Gewisse Entwicklungen im Bereich des Hausarztmodells lassen sich aus heutiger Sicht noch weniger klar fassen. Dass Daten, mit denen sich die Qualität in der medizinischen Versorgung belegen lassen, in Zukunft einen wichtigen Stellenwert einnehmen werden, scheint aber gewiss. Als Partner in diesem Bereich bietet sich für die hawadoc AG das Institut für Hausarztmedizin der Universität Zürich IHAMZ an. Mit dem Projekt FIRE hat das Institut für Hausarztmedizin der Universität Zürich IHAMZ die Möglichkeit geschaffen, klinische Daten aus mehreren Praxissoftwaresystemen zusammen zu führen. Wenn sich ein grosser Teil von der hawadoc AG betreuten Praxen diesem Projekt anschliesst, erhalten wir so eine Möglichkeit, zukünftig klinische Daten aus diesem Kollektiv auswerten zu können.

## Zusammenarbeit im FIRE-Projekt

Seit 2009 führt das Institut für Hausarztmedizin der Universität Zürich IHAMZ im Rahmen des FIRE-Projekts Daten aus Hausarztpraxen zusammen. So sind sie für wissenschaftliche Analysen verfügbar. Die hawadoc AG unterstützt das Projekt und möchte die Daten für das Hausarztmodell nutzen können.

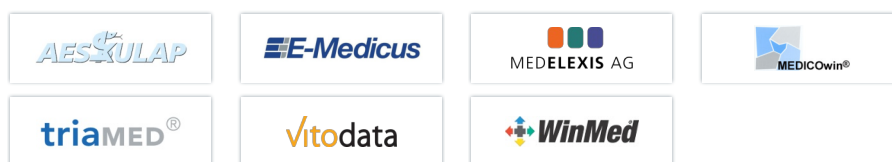
Hausarztpraxen liefern im Rahmen des FIRE-Projekts Daten aus ihren Praxisinformationssystemen an das Institut für Hausarztmedizin der Universität Zürich IHAMZ. Bereits über 20 Arbeiten basieren auf den FIRE-Daten. Teilnehmende Praxen erhalten Auswertungen, welche Werte aus der Praxis ins Verhältnis zur Gesamtheit aller Teilnehmenden setzen.

Auf Anregung eines Krankenversicherers hat die hawadoc AG die Zusammenarbeit mit dem FIRE-Team gesucht. Weitere Praxen, die beim FIRE-Projekt mitmachen, verbessern die Aussagekraft der Daten-

sammlung. Andererseits können wir so künftig Daten aus den hawadoc-Praxen gemeinsam auswerten, um die Wirkung von Projekten im Hausarztmodell zu dokumentieren.

Unser Ziel für 2021 ist, möglichst viele Praxen für das FIRE-Projekt zu gewinnen. Dafür schliessen sie eine Datenlieferungsvereinbarung ab. Voraussetzung ist die elektronische Krankengeschichte mit einem Praxisinformationssystem mit FIRE-Schnittstelle. Interessierte unterstützt die hawadoc AG bei der Anmeldung und beim Einrichten der Schnittstelle.

**Folgende Praxisinformationssysteme bieten die Datenübermittlung an die FIRE-Datenbank an.**



## Eignerstrategie für die hawadoc AG

Die hawadoc AG ist im Besitz der fünf Ärztenetze hawa – Haus- und Kinderärzte, 1A-Hausärzte, doccare, DocNet Säuliamt und Zürcher Gesundheitsnetz ZGN. Diese entsenden Delegierte, die an Generalversammlung, im Verwaltungsrat und in der Netzpräsidentenkonferenz die Geschicke der hawadoc AG bestimmen. Die Zusammenarbeit ist mit einem Aktionärsbindungsvertrag geregelt.

Basis für die Zusammenarbeit bilden gemeinsame Werte. Diese gelten bisher stillschweigend und wurden nie gemeinsam festgehalten. Im vergangenen Jahr stiess der Verwaltungsrat die Diskussion darüber an. Dank der Vertretung aller Aktionärsnetze entstand ein breit abgestützter Entwurf einer Eignerstrategie. Sie

konnte an der Generalversammlung vom 4. März 2021 vorgestellt werden. In deren Zentrum steht das Ziel, als Ärztenetz partnerschaftlich zusammenzuarbeiten. Die hawadoc AG soll ein gesundes Innenwachstum erzielen und dafür die Erfolge aus dem laufenden Betrieb investieren. Die Eigner erwarten keine Dividende, möchten aber verhindern, dass die Firma zu einem finanziellen Risiko für sie werden könnte.

Der Entwurf einer Eignerstrategie für die hawadoc AG dient den Aktionärsnetzen als Grundlage für die Diskussion in den Vorständen und mit der Vereinsbasis. In Kraft treten wird sie dann, wenn sie alle Aktionärsnetze akzeptiert und unterschrieben haben.

# Unterstützung bei Online-Qualitätszirkeln

Als Folge der COVID-Massnahmen können Qualitätszirkel nicht immer physisch stattfinden. Der Austausch in Qualitätszirkeln ist ein wichtiger Bestandteil im Hausarztmodell. Umso wichtiger ist es, dass Qualitätszirkel online stattfinden. Die hawadoc AG hat bereits manche Qualitätszirkel online begleitet und bietet bei Planung und Durchführung folgende Unterstützung.

Unterstützung bei der Planung

- Hilfe beim Erstellen des Teilnahme-Links
- Versand der Einladung an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Teilnahme-Link und Anleitung
- Testen des Systems mit Leiterinnen und Leitern sowie Teilnehmerinnen und Teilnehmern

Unterstützung bei der Durchführung

- Anwesend zu Beginn des Qualitätszirkels
- Telefonische Erreichbarkeit während des Qualitätszirkels
- Pikett-Dienst nach Absprache ausserhalb der regulären Öffnungszeiten

Als Ergänzung zu dieser Unterstützung haben wir alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Qualitätszirkeln mit einem Headset für Videokonferenzen ausgestattet.

Haben Sie Fragen zu den Qualitätszirkeln oder brauchen Sie Unterstützung bei der Organisation von Videokonferenzen? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

## Poly Blackwire 5220

- Leicht anzuschliessen dank 3,5-mm-Anschluss und USB-Adapter
- Inline-Steuerelement für einfache Anrufsteuerung
- Breitband-Audio und Noise-Cancelling-Mikrofon
- Ohrkissen mit Memory-Foam-Füllung und gepolstertem Metall-Kopfbügel



## Kurz notiert

### Seminarräume am Garnmarkt

Im Mai 2021 startete eine Kampagne für die Bewerbung der Seminarräume am Garnmarkt. Mit Bussen und Plakaten wird das Angebot einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht. Nutzen Sie die Räumlichkeiten für Qualitätszirkel oder Vereinsveranstaltungen. Von der hawadoc AG betreuten Ärztenetzen stehen diese kostenlos zur Verfügung.



### Multimed von CSS

Die Krankenversicherung CSS tritt mit einem neuen Managed Care-Modell auf. Multimed verbindet den Zugang über die Hausarztpraxis mit einem telemedizinischen Zugang für die Versicherten. Die hawadoc AG steht mit der CSS in Verhandlungen und ist am Klären, wie eine Zusammenarbeit bei Multimed aussehen könnte.

## Qualitätszirkel der hawadoc AG

Die hawadoc AG hat im Jahr 2020 das bestehende Qualitätszirkel-Angebot mit eigenen Qualitätszirkeln erweitert. Die neuen Qualitätszirkel DocFit und Journal-Club stehen nicht in Konkurrenz zu den netzeigenen Qualitätszirkeln. Sie richten sich an Ärztinnen und Ärzte, die keinem Ärztenetz angeschlossen sind oder sich vertieft engagieren möchten. Haben Sie Interesse daran, an einem dieser Qualitätszirkel teilzunehmen? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail.

### DocFit

Der kontinuierliche Erfahrungsaustausch mit praxisrelevanten Themen in vertrautem und persönlichem Rahmen, hat positiven Einfluss auf die Qualität der medizinischen Behandlung. Der Qualitätszirkel DocFit bietet Gelegenheit zum regelmässigen Austausch über schwierige Fälle, hausärztliche Nöte und aktuelle Anliegen.

Nächste Daten, jeweils 19.15 bis 20.45 Uhr

Mittwoch, 22. September 2021

Mittwoch, 24. November 2021

Mittwoch, 26. Januar 2022

Mittwoch, 23. März 2022

Mittwoch, 11. Mai 2022

### Journal-Club

In der Praxis fehlt oft die Zeit, sich mit wissenschaftlichen Arbeiten auseinanderzusetzen. Dennoch sind sie unverzichtbar, um Nutzen und Risiken von medizinischen Interventionen einzuschätzen. Der Journal-Club bietet Gelegenheit, interessante Studien gemeinsam zu analysieren und zu interpretieren.

Nächste Daten, jeweils 19 bis 20 Uhr

Donnerstag, 1. Juli 2021

Donnerstag, 19. August 2021

Donnerstag, 30. September 2021

Donnerstag, 4. November 2021

Donnerstag, 2. Dezember 2021



# 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 Tablettenteiler bei der Medikamentenabgabe.

## Informieren Sie über das Hausarztmodell.

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

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



Melden Sie sich jetzt an.  
Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell»

## Bestellung Werbemittel

Ich bestelle die folgenden Werbemittel.

- Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell» Bund mit 50 Stück
- Plexiglassteller zur Präsentation der Broschüren (mit Einlageblatt)
- Einlageblatt für Plexiglassteller zur Präsentation der Broschüren
- Plakate «Gut betreut im Hausarztmodell» Set mit 2 Stück, A3
- 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» Schachtel mit 500 Taschen
- Tablettenteiler «Gut betreut im Hausarztmodell»

Deutsch

Italienisch

|       |       |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

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](mailto:hawadoc@hawadoc.ch).**

## Seminarsponsoren



## Ärztetze



## Impressum

Auflage  
1500 Exemplare

hawadoc AG  
Garnmarkt 10  
8400 Winterthur  
Tel. 052 235 01 70  
Fax 052 235 01 77  
[hawadoc@hawadoc.ch](mailto:hawadoc@hawadoc.ch)  
[www.hawadoc.ch](http://www.hawadoc.ch)