

## Wird die Erfolgsgeschichte des Hausarztmodells bedroht?

Das Hausarztmodell ist nach wie vor das am häufigsten gewählte alternative Versicherungsmodell. Trotzdem stagniert das Wachstum. Trittbrettfahrer versprechen ebenfalls eine koordinierte und darum bessere Gesundheitsversorgung. Ihnen fehlt aber meist die nötige vertragliche Basis mit den Praxen.

Das Hausarztmodell ist eine Erfolgsgeschichte. Das belegen die Entwicklung der Versichertenzahl ebenso, wie die nachweisliche Kosteneinsparungen. Als kürzlich rund 2 Millionen Versicherte die Krankenversicherung wegen gestiegener Prämien wechselten, landete aber nur ein Bruchteil davon im Hausarztmodell.

Der Grund liegt auf der Hand. Bei den alternativen Versicherungsprodukten gibt es viele Trittbrettfahrer. Wie das Hausarztmodell versprechen sie die koordinierte und darum bessere Behandlung. Tatsächlich fehlt die Evidenz zu Kosteneinsparung und Behandlungsqualität. Es geht nur um Prämienrabatte. Bei fast allen fehlt die Einbindung der Ärztinnen und Ärzte. Die Versprechen lassen sich kaum einhalten. Für Versicherte ist es praktisch unmöglich diese Lockvogelangebote zu erkennen.

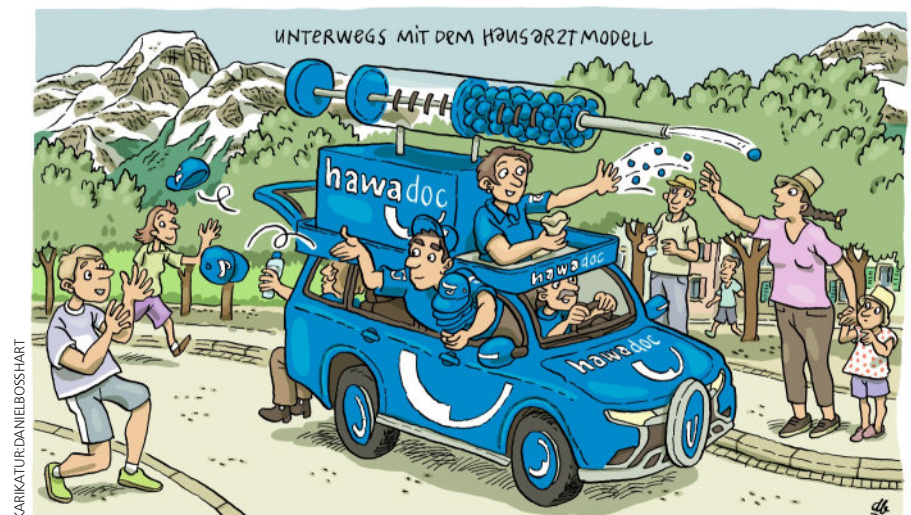
Dabei könnte die falsche Wahl zum Eigentümer werden. In gewissen Regionen ist der Zugang zu Ärztinnen und Ärzten bereits

heute nicht mehr selbstverständlich. Es ist denkbar, dass dieser künftig vom Versicherungsmodell abhängt.

Beim Hausarztmodell arbeiten alle Beteiligten partnerschaftlich zusammen. Dazu gehört auch der Zugang zur medizinischen Grundversorgung. Ein wichtiger Aspekt, wenn es immer schwieriger wird, in der Nähe eine Hausärztin oder ein Hausarzt zu finden. Manche Versicherte sind sich dem gar nicht bewusst und müssen darauf hingewiesen werden.

Tatsächlich will ein junges Publikum lieber eine Hotline oder eine App nutzen. Ein gutes Beispiel wie das im Einklang mit dem Hausarztmodell gestaltet werden kann ist «Multimed» von CSS. Die Leistungen der Ärztinnen und Ärzte sind vertraglich geregelt.

Die hawadoc AG wird sich weiter für die positive Weiterentwicklung des Hausarztmodells einsetzen.



## Editorial



**Yves Broccon**  
Geschäftsführer

Das Hausarztmodell hat sich seit seiner Einführung in den neunziger Jahren weiter entwickelt und das ist gut so. Gerade mit Blick auf die knapper werdenden hausärztlichen Ressourcen ist es sinnvoll, Prozesse effizienter zu gestalten, Vertretungsmöglichkeiten zu prüfen und die hausärztliche Kompetenz zielgerichtet einzusetzen. Eine Entwicklung in die richtige Richtung ist «Multimed» der CSS, welches wir in dieser Update-Ausgabe näher beleuchten.

Ein wichtiger Grundsatz des Hausarztmodells ist die «dreiparteilige» vertragliche Zusammenarbeit zwischen den Ärztinnen und Ärzten, den Patientinnen und Patienten sowie den Krankenversicherern. Alle drei Parteien leisten einen Beitrag und erzielen als Ganzes und für sich selbst einen Nutzen. Ein echtes Win-Win-Win-Modell!

In den letzten Jahren sind einige Schein-Hausarztmodelle auf den Markt gekommen, bei welchen es keine geregelte Zusammenarbeit gibt. Diese Entwicklung bereitet uns Sorge, denn diese Modelle stiften Verwirrung in der Arzt-Patientenbeziehung der Hausarztpraxen.

Die hausärztlichen medizinischen Ressourcen bleiben knapp. Das echte Hausarztmodell bietet gute Möglichkeiten, dieses kostbare Gut sorgfältig denjenigen Versicherten zur Verfügung zu stellen, welche sich für das echte Hausarztmodell entscheiden.

## Überarbeitete Leistungsvereinbarung

Das Projekt zur Vereinfachung der Leistungsvereinbarung schreitet weiter voran. Die inhaltliche Überarbeitung ist abgeschlossen. Derzeit läuft die Verabschiedung in den Ärztenetzen. So können die angepassten Verträge bald den einzelnen Praxen zur Unterschrift zugestellt werden.

Die Leistungsvereinbarung bildet die Grundlage für den Anschluss einer Praxis ans Hausarztmodell der hawadoc AG. Bereits im Dezember 2022 haben wir die Überarbeitung angekündigt.

Schon bei der Umstellung auf die direkten Verträge war geplant, dass die Leistungsvereinbarung nach ungefähr 5 Jahren auf Basis der gesammelten Erkenntnisse überarbeitet wird. Ausführliche Regelungen, für die Übergangszeit der Einführung sind hinfällig geworden und für neue Arztpraxen nicht mehr relevant. Unnötige Passagen konnten entfernt werden. Unklare Formulierungen wurden präzisiert und fehlende Inhalte ergänzt.

Die Entschädigung der Arbeiten für die verschiedenen Ärztenetze wurde vereinheitlicht. Die bisherige Vielfalt an Ärztenetz spezifischen Regelungen war mit erheblichem administrativem Aufwand für die

hawadoc AG verbunden. Aus demselben Grund wurde auch der für die Berechnung der Erfolgskomponente relevante Schwellwert vereinheitlicht. Insgesamt sind die zu erfüllenden Pflichten der Parteien die selben wie in der bisherigen Leistungsvereinbarung.

Das Projektteam hat die Arbeiten an der inhaltlichen Überarbeitung Anfang dieses Jahres abgeschlossen. Danach folgte eine erste Abstimmung mit den Vorständen der Ärztenetze. So konnte die neue Leistungsvereinbarung vom Verwaltungsrat der hawadoc AG im März 2023 verabschiedet werden. Derzeit läuft die Verabschiedung in den Ärztenetzen.

Die angepassten Verträge können also bald den einzelnen Praxen zur Unterschrift zugestellt werden. Die neue Leistungsvereinbarung tritt dann ab 1. Januar 2024 in Kraft.

### EQUAM Erst-Zertifizierung Grundversorgerpraxis

Was könnte für eine EQUAM Zertifizierung sprechen und welche anderen Möglichkeiten gibt es für Qualitätsmassnahmen? Die hawadoc AG bietet in Zusammenarbeit mit der EQUAM Stiftung ein spannendes Seminar dazu an. In den zwei Stunden werden Herausforderungen und Erfolgsfaktoren diskutiert. Sie erhalten praktische Tipps und können Ihre Fragen direkt an unsere Expertinnen und Experten stellen. Nach dem Seminar wissen Sie, ob eine Zertifizierung für Sie interessant wäre.

#### **EQUAM Erst-Zertifizierung Grundversorgerpraxis**

29.08.2023, Garnmarkt 10, 8400 Winterthur

**Anhand einer neuen Rubrik präsentieren wir Ihnen in unserem Update jeweils ein spannendes Seminar der hawadoc AG. Dank unseren Seminarpartnern können wir ein breites Seminarangebot anbieten.**



# Unterwegs mit dem Hausarztmodell

Dank den direkten Managed Care-Verträgen kann die hawadoc AG neue Praxen schnell und einfach ans Hausarztmodell anschliessen. Das ist von spezieller Bedeutung für Regionen in denen es keine Ärztenetze gibt. So gehen wir auf Promotiontour und machen den Zugang zum Hausarztmodell bekannt.

Seit der Umstellung auf die direkten Managed Care-Verträge ist der Anschluss ans Hausarztmodell der hawadoc AG denkbar einfach. Bislang mussten sich Ärztinnen und Ärzte einem Ärztenetz anschliessen, um das Hausarztmodell anbieten zu können. Das wird schwierig, wenn es in der Region kein Ärztenetz gibt oder eine Aufnahme wegen der Praxis-konstellation nicht möglich ist.

## Hausarztmodell

Versicherte im Hausarztmodell profitieren gleich doppelt: Von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von Prämien-rabatten. Alle Informationen zum Hausarztmodell der hawadoc AG finden Sie auf unserer Webseite.



Beim Hausarztmodell der hawadoc AG schliessen sich die Ärztinnen und Ärzte direkt an. Ein von ärztlicher Seite begleiteter Aufnahmeprozess stellt sicher, dass die Praxen Kriterien erfüllen, die jenen von Ärztenetzen in Nichts nachstehen.

Damit kann die hawadoc AG eine Lösung bieten. Eine 2021 erstellte Marktstrategie identifizierte weisse Flecken im Tessin und bei Institutionen. Diesen Praxen wollen wir das Hausarztmodell der hawadoc AG bekannt machen. Darum gehen wir auf Promotiontour.

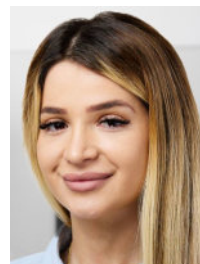
Kennen Sie Praxen, die das Hausarztmodell anbieten wollen oder gehört gar Ihre eigene dazu? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

### Kontakt

Diellëza Ibrahim  
Fachspezialistin Managed Care & Projekte  
dielleza.ibrahimi@hawadoc.ch  
Tel. 052 244 00 52

## Kurz notiert

### Neue Mitarbeiterin



Diellëza Ibrahim

Diellëza Ibrahim hat am 1. Februar 2023 ihre Arbeit als Fachspezialistin Managed Care & Projekte aufgenommen.

Wir heissen sie im Team herzlich willkommen und wünschen ihr viel Freude und Erfolg bei der neuen Herausforderung.

### 25-Jahre-Jubiläum von doccare

Die hawadoc AG gratuliert dem Ärzterein doccare zum 25-jährigen Jubiläum. Mit rund 100 Mitgliedern werden Synergien in der Hausarztmedizin geschaffen, mit dem Ziel das Hausarztmodell weiteranzutreiben. Wir bedanken uns für das geschätzte Vertrauen und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

### Smart Managed Care

Smart Managed Care ist ein Dashboard mit wichtigen Daten der Patientinnen und Patienten. Sie kommen aus der elektronischen Krankengeschichte und stehen allen Beteiligten zur Verfügung. Die Herausforderung liegt darin, die Daten aus der Praxissoftware einzubinden. Derzeit läuft ein Vorprojekt mit einzelnen Praxen.

## Multimed von CSS

Die hawadoc AG bietet Multimed der CSS im Rahmen des Hausarztmodells seit 2022 an. Patientinnen und Patienten haben

zwei Partner als erste Anlaufstelle: Hausärztin oder Hausarzt sowie das telemedizinische Beratungszentrum. Für die

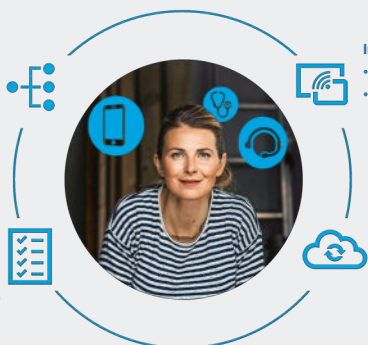
Koordination steht beiden das Multimed-Cockpit zur Verfügung. Damit verbunden sind Vorzugskonditionen bei BlueConnect von Bluecare. Derzeit bieten rund 25 Praxen Multimed an. Soll auch Ihre Praxis dazu gehören? Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

### Kontakt

Shirlenys Haueter  
Kundendienst  
shirlenys.haueter@hawadoc.ch  
Tel. 052 244 00 54

#### Mehrere Anlaufstellen

- Hausarzt / Gruppenpraxis
- Zentrum für Telemedizin
- myGuide – der digitale Ratgeber



#### Informationsaustausch

- Datenaustausch zwischen den Anlaufstellen
- Dateneinsicht durch den Patienten

#### Behandlungsempfehlung

- Handlungsanweisung an den Patienten
- Informationsunterstützung für die Anlaufstellen

#### Digitalisierung

- Digitale Begleitung über myCSS
- IT-Infrastruktur für die Anlaufstellen

# 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 Tragtaschen und Tablettenteiler bei der Medikamentenabgabe.
- Geben Sie bei Bedarf Taschentücher ab.

## 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.

Im August versenden wir Broschüren und Plakate. Die Werbemittel können mit untenstehender Antwortkarte bestellt werden. Alle Informationen sind auch unter [www.doppelter-vorteil.ch](http://www.doppelter-vorteil.ch) zu finden.



Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell»

## Bestellung Werbemittel

Ich bestelle die folgenden Werbemittel.

	Deutsch	Italienisch
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	_____	nicht verfügbar
Tragtasche «Gut betreut im Hausarztmodell» Schachtel mit 250 Taschen	_____	nicht verfügbar
Tablettenteiler «Gut betreut im Hausarztmodell»	_____	_____
Taschentücher Schachtel mit 9 Stück	_____	_____

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).**

### Seminarpartner



Software und Dienstleistungen



### Sponsoren



### Ärztetetze



### Impressum

Auflage  
1'500 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)