

Die Erfolgsgeschichte des Hausarztmodells geht weiter

Das Jahr 2017 neigt sich dem Ende zu. Ein guter Zeitpunkt, um zurückzublicken. Bereits jetzt können wir sagen, dass das vergangene Jahr spannend und reich an Facetten war. Die Versichertenzahlen wachsen weiter und wichtige Projekte für die weitere Entwicklung konnten gestartet werden.

Die Zahl der Versicherten im Hausarztmodell beträgt im Jahr 2017 knapp 146'000. Das entspricht einem Wachstum von rund 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Hausarztmodell ist also für die Versicherten nach wie vor interessant.

Werbemittel für das Hausarztmodell

Die Neuauflage der Managed Care-Kampagne nahm in der Planung eine wichtige Rolle ein. Die etablierten Werbemittel wie Broschüren und Plakate erhielten sowohl inhaltlich als auch vom Bildmaterial eine Auffrischung. Erwähnenswert ist sicherlich das Plakat und die wieder eingeführte Einlegekarte für die Broschüren. Auf beiden Bestandteilen der Kampagne sind die Köpfe aller Ärztinnen und Ärzte abgebildet. Eine gelungene Ergänzung zur Kampagne ist die neu geschaffene Webseite www.doppelter-vorteil.ch.

Managed Care 2.0

Das in Zusammenarbeit mit Eastcare erarbeitete Modell für die Weiterentwicklung von Managed Care scheint bei den Krankenversicherern auf Anklang zu stossen. Mit Concordia und Visana konnten erste Verträge auf dieser Basis abgeschlossen werden. Anderen Krankenversicherern durften wir das Modell bereits vorstellen.

Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen

Die Lancierung neuer Qualitätszirkel für medizinische Praxisassistentinnen wird weiter vorangetrieben. Zu den bereits etablierten Qualitätszirkeln sind im Jahr 2017 drei weitere dazugekommen. In Affoltern wurde der erste Qualitätszirkel im DocNet-Gebiet gestartet. In Uster wurde der zweite Qualitätszirkel im Ärzteverein doc-care lanciert. Mit dem Qualitätszirkel in Bülach verfügt der Verein hawa – Haus- und Kinderärzte bereits über drei Qualitätszirkel.

Klärung der Mehrwertsteuersituation

Bei der eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) wurde eine Anfrage zur Klärung der Mehrwertsteuersituation für alle Ärztenetze deponiert. Dabei beziehen wir uns auf die Anfrage seitens medswiss.net zur Gleichstellung der Managed Care-Leistung mit den ärztlichen Leistungen betreffend der Mehrwertsteuerpflicht. Es ist uns ein Anliegen, in dieser Thematik Rechtssicherheit zu schaffen.

Weitere Schwerpunkte im Jahr 2017 waren zweifelsohne auch die Projekte MC-Direkt und Chronic Care-Programm. Über beide berichten wir auf den weiteren Seiten dieser Ausgabe ausführlich.



Yves Broccon
Geschäftsführer

Das Hausarztmodell bleibt ein Erfolgsmodell. Dies zeigt das ungebrochene Versichererwachstum eindrücklich. Umso erfreulicher ist es, dass es sich dabei um eine nachhaltige Entwicklung handelt. Heute wählen vor allem Versicherte das Hausarztmodell, die sich im Krankheitsfall gerne auf ihre Ärztin oder ihren Arzt des Vertrauens verlassen wollen.

Damit unterscheidet sich das Hausarztmodell wesentlich von einer Mehrheit der übrigen alternativen Versicherungsmodelle. Diese werden vorwiegend aus reinen Sparüberlegungen gewählt und im Krankheitsfall wieder verlassen. Inwiefern diese Risikoselektionsmodelle am Markt bestehen werden, wird sich zeigen, wenn der Prämienrabatt in Form von effektiven Einsparungen nachgewiesen werden muss.

Diese Prüfung hat das Hausarztmodell längst überstanden. Darauf lässt sich aufbauen und wir freuen uns, in dieser Ausgabe über zahlreiche Weiterentwicklungen in Zusammenarbeit mit den Netzärzten und den Krankenversicherern zu berichten. Dies immer treu dem Grundsatz, dass die Versicherten im Hausarztmodell gleich doppelt profitieren. Denn mehr Verbindlichkeit bedeutet bessere Medizin und tiefere Gesundheitskosten.

Wir danken allen Ärztinnen, Ärzten sowie allen Kontaktpersonen und Entscheidungsträgern der Krankenversicherer für ihr Engagement, ihre Weitsicht und den partnerschaftlichen Willen, gemeinsam etwas Gutes für die Versicherten und das Gesundheitswesen zu tun. Viel Spass beim Lesen und unsere besten Wünsche für ein gesundes 2018.

Direkte Hausarztmodell-Verträge bringen den Ärztenetzen neue Möglichkeiten

Anstelle der Ärztenetze schliesst künftig die hawadoc AG die Hausarztmodell-Verträge mit den Krankenversicherern ab. So wird das Managed Care-Konstrukt vereinfacht. Die Ärztenetze werden dadurch von administrativen Aufgaben entlastet und Synergien zwischen den Ärztenetzen werden besser genutzt.

Bisher traten die Ärztenetze für die angeschlossenen Mitglieder gegenüber den Krankenversicherern als Vertragspartner für das Hausarztmodell auf. Die hawadoc AG besorgte in deren Auftrag die administrative Abwicklung. Im Laufe der Zusammenarbeit wurden immer mehr Aufgaben an die hawadoc AG delegiert. Steuerungssitzungen mit den Krankenversicherern werden heute von der Ärztenetzdelegation geführt, die alle Ärztenetze vertritt aber von der hawadoc AG koordiniert und finanziert wird. Im Gegenzug engagieren sich vermehrt Ärztinnen und Ärzte aus den Ärztenetzen auch innerhalb der hawadoc AG für Belange, die alle Ärztenetze betreffen.

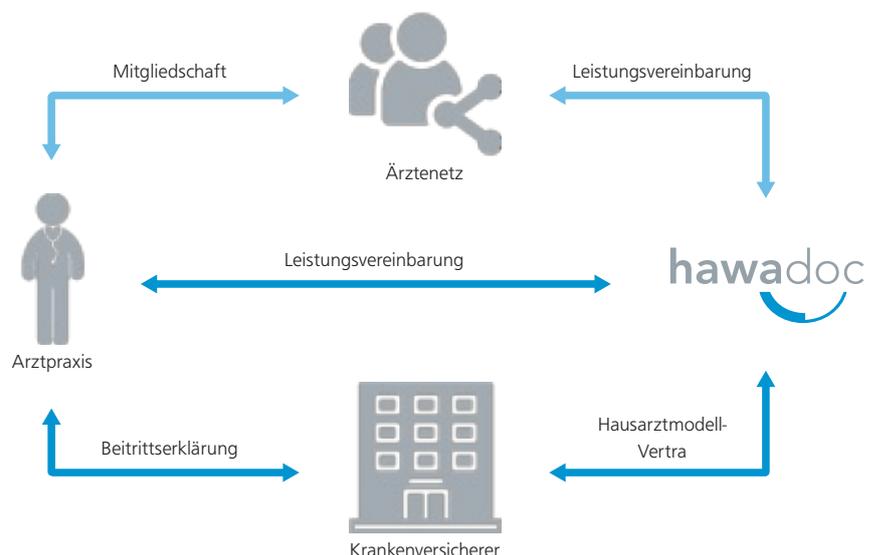
Mit den Hausarztmodell-Verträgen über die hawadoc AG werden die Netzleitungen in finanziellen und vertraglichen Angelegenheiten entlastet. So können sie ihre begrenzten zeitliche Ressourcen auf medizinisch-ärztliche Aufgaben wie Qualitätszirkel, Notfalldienstorganisation oder Nachfolgelösungen im Netz einsetzen.

Als neue Möglichkeit können die Ärztinnen und Ärzte sich neben den existierenden Ärztenetzen für die Zuteilung in Leistungsgemeinschaften entscheiden. Damit wird ermöglicht, dass Arztpraxen innerhalb des gleichen Ärztenetzes differenzierte Managed Care-Leistungen erbringen.

Die Netzleitungen sind dank der engen Verflechtungen mit der hawadoc AG so oder so auf verschiedenen Organisationsstufen an den Entwicklungen im Hausarztmodell direkt beteiligt.

Mehrere Ärztenetze haben an ihren Mitgliederversammlungen bereits beschlossen die Hausarztmodell-Verträge direkt zwischen der hawadoc AG und den Krankenversicherern abzuschliessen. Selbstverständlich können Ärztenetze weiterhin nach dem bisherigen Modell Vertragspartner mit den Krankenversicherern bleiben.

Hausarztmodell-Verträge in der Übersicht



Chronic Care-Programm der hawadoc AG

In Zusammenarbeit mit interessierten Praxen betreibt die hawadoc AG ein Betreuungsmodell für chronisch Kranke. In Form eines Projektes wird ein erstes strukturiertes Betreuungsprogramm für Diabeteskranke geschaffen.

Das Betreuungsprogramm für Diabeteskranke wurde von Mitarbeitenden der hawadoc AG entwickelt. Es orientiert sich an den «Kriterien für ein gutes Disease Management Diabetes in der Grundversorgung» der Schweizerischen Gesellschaft für Endokrinologie und Diabetes (SGED). Das interdisziplinäre Team setzt sich aus Ärztinnen und Ärzten, einer ehemaligen Praxisassistentin und einem Betriebswirt zusammen. Es betreut auch die teilnehmenden Arztpraxen.

Das Chronic Care-Programm steht allen Arztpraxen offen, die eine Leistungsvereinbarung für die Teilnahme am Hausarztmodell mit der hawadoc AG abgeschlossen haben. Bei Erfolg und entsprechendem Interesse werden weitere Module für andere Zielgruppen zu einem späteren Zeitpunkt folgen.

Zunächst identifizieren die teilnehmenden Praxen geeignete Patientinnen und Patienten nach folgenden Kriterien.

- Im Hausarztmodell versicherte Diabeteskranke
- Entsprechende Vereinbarung oder anderweitige Projektbeiträge der Krankenversicherer

Die Diabeteskranken werden nun nach einem strukturierten Programm betreut. Sie werden zu regelmässigen Kontrollen und Gesprächen aufgeboten. Die Betreuung wird dokumentiert. Die hawadoc AG sammelt Daten in pseudonymisierter Form und wertet diese nach den SGED-Kriterien für die Krankenversicherer aus.

Die hawadoc AG stellt den teilnehmenden Arztpraxen die entsprechenden Hilfsmittel zur Verfügung. So ist einerseits die einfache und einheitliche Umsetzung in der Praxis gewährleistet. Andererseits unterstützt die hawadoc AG bei der Anpassung der Praxissoftware und stellt Arbeitsanleitungen zur Verfügung, welche sich einfach auf die jeweiligen Gegebenheiten anpassen lassen.

Erste Praxen haben das Programm für die Betreuung von chronisch Kranken bereits gestartet. Weitere Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind herzlich willkommen. Dr. med. Christine Chiffelle stellt das Programm gerne im Rahmen eines Qualitätszirkels vor. Dr. med. Peter Ritzmann steht den an einer Teilnahme interessierten zur Verfügung. Interessierte können sich mit der Antwortkarte auf der Rückseite an die hawadoc AG wenden.

Vorteile der direkten MC-Verträge

- Verträge mit den Krankenversicherern und die Geldflüsse werden vereinfacht
- Synergien zwischen den Ärztenetzen sind besser nutzbar (beispielsweise in netzübergreifenden Projekten)
- Weitere Entlastung der Netzleitungen von administrativen Aufgaben
- Nachfolgeregelung in der Ärztenetzleitung einfacher umsetzbar
- Mehrwertsteuerkonforme Lösung
- Abrechnung der Sozialversicherungsabgaben für alle Aufwendungen
- Unterschiedliche Intensität in der Erbringung von Managed Care Leistungen innerhalb des Ärztenetzes möglich

Kurz notiert

Finanzielle Erfolgsbemessung 2016

Die von der hawadoc AG betreuten Ärztenetze haben mit beinahe allen Krankenversicherern die finanzielle Erfolgsbemessung vereinbart. Ein Blick auf die aktuellen Zahlen für das Jahr 2016 zeigt insgesamt eine erfreuliche Tendenz. Bei sieben Versicherern konnten alle Ärztenetze eine Erfolgsbeteiligung abholen. Einzig die Schlussabrechnungen der Gruppe Mutuel und der Visana haben teilweise eine Maluszahlung zur Folge. Mit RVK, Helsana und Visana sind im Jahr 2017 neue Managed Care-Verträge abgeschlossen worden. Man darf gespannt sein, wie sich diese auf die finanzielle Erfolgsbemessung auswirken.

Umfrage Praxisbörse

Die Praxisbörse bringt Ärztinnen und Ärzte mit Kolleginnen und Kollegen sowie Nachfolgerinnen und Nachfolgern zusammen – unverbindlich und kostenlos. Dank den Informationen können interessierte Ärztinnen und Ärzte schnell an Praxen mit Bedarf weitergeleitet werden. Im Verein hawa – Haus- und Kinderärzte hat in diesem Jahr bereits die vierte Umfrage stattgefunden, an welcher über 40 Ärztinnen und Ärzte teilgenommen haben. Im Herbst 2017 wurde für den Ärzteverein doccare die erste Umfrage mit erfreulicher Beteiligung durchgeführt.

Freundlich, schnell und kompetent

Wer die Managed Care-Dienstleistungen der hawadoc AG in Anspruch nimmt, ist damit zufrieden. Das hat eine Umfrage vom Sommer 2017 ergeben. Demnach nehmen 100 Prozent der Befragten den Kontakt mit der hawadoc AG als freundlich wahr. Sowohl die Erreichbarkeit, als auch die angebotenen Lösungen und die Reaktionszeiten werden mit 98 Prozent sehr gut beurteilt. An der Umfrage haben 88 Ärztinnen und Ärzte teilgenommen, was einer Quote von rund 26 Prozent entspricht. Ein Ergebnis, das uns in unserem Wirken bestätigt und zuversichtlich stimmt. Für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken wir uns. Wir freuen uns, wenn wir weiter darauf zählen dürfen.

Wettbewerb Kundenumfrage 2017



Die hawadoc-Mitarbeiterin Elke Amstutz überreicht Dr. Urs Wäspi das iPad.

Unter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Kundenumfrage hat die hawadoc AG ein iPad verlost. Dr. Urs Wäspi aus Winterthur ist der glückliche Gewinner. Wir gratulieren ihm ganz herzlich zum Sieg.

Antwortkarte Chronic-Care-Management

Im Betreuungsprogramm für Diabetesranke werden betroffene Patientinnen und Patienten nach einem strukturierten Programm betreut. Die hawadoc AG unterstützt die teilnehmenden Arztpraxen mit entsprechenden Hilfsmitteln, welche sich einfach auf die jeweiligen Gegebenheiten anpassen lassen. So ist die einfache Umsetzung in der Praxis gewährleistet.

Ich möchte mehr über folgende Angebote der hawadoc AG erfahren.

- Teilnahme am Chronic Care-Programm
- Präsentation Chronic Care-Programm im Qualitätszirkel

Kontaktperson _____

Telefon oder E-Mail _____

Praxisstempel _____

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

Sponsoring- und Kooperationspartner

A K ARZTEKASSE
C M CAISSE DES MÉDECINS
CASSA DEI MEDICI

Laborgemeinschaft
Medizinisches Labor

labor team w ag

toggwaller
Medizinische Laborleistungen
Medizinische Labordiagnostik

mepha

MSD
INVENTING FOR LIFE

NOVARTIS

SANDOZ
A Novartis Division

SYNLAB

zur Rose

Ärztetze

Verein MA Hausärzte
Hausärzte der AM

doccare //

DocNet

hawa
Haus- und Kinderärzte

4E
Kliniker
Gesundheitsnetz

hawadoc
Ärzteorganisation

Impressum

Auflage
800 Exemplare

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