

Ein neues Haus für das Hausarztmodell

Die heutigen Hausarztmodelle sind nach wie vor am Wachsen und freuen sich bei Versicherten einer steigenden Beliebtheit. Warum also ein neues Haus? Warum versuchen die Betriebsgesellschaften hawadoc und eastcare den Hausarztmodellen einen neuen Rahmen zu geben? Weil sie an Managed Care 2.0 glauben.

Die heutigen Hausarztverträge geben in einem vergleichsweise starren Rahmen vor, was unter Managed Care zu verstehen ist, beziehungsweise entschädigt wird. Die Rahmenbedingungen, in denen ärztliche Betreuung heute erfolgt, sind aber alles andere als einheitlich. In einer ländlichen Umgebung dürfte die Sicherstellung der Versorgung das Kernthema der nächsten Jahre werden. Können die Versicherten überhaupt noch damit rechnen, eine Hausärztin zu finden? Wie weit ist es bis zu einem Augenarzt, zu einer Frauenärztin? Im urbanen Umfeld dürfte die Türhüterfunktion der Grundversorger, das «Gatekeeping», ein wichtiges Element bleiben. Wie finden die Versicherten im immer unübersichtlicher werdenden Angebot medizinischer Leistungen dasjenige, das ihnen wirklich weiterhilft?

Diesen verschiedenartigen Rahmenbedingungen gerechter zu werden, ist das

zentrale Ziel von Managed Care 2.0. Mit dem neuen Haus wird aufgezeigt, welche Leistungen Ärztenetze zur Bewältigung der unterschiedlichen Anforderungen anbieten können. Gegenüber den heutigen Modellen bringt das einen Gewinn an Flexibilität. Wenn ein Netz mehr für die Versorgungssicherheit in seiner Region tut, hat dies einen definierten Wert. Und wenn ein Versicherer stärkere Anreize zum Beispiel für die Integration von anderen Leistungserbringern setzen will, kann er dies tun, indem er das Leistungsmodul «koordinierte Versorgung» auswählt.

Mit Managed Care 2.0 sollen die Netze und Versicherer gezielter Schwerpunkte setzen können als bisher. Das neue Haus ermöglicht dies, indem es einerseits einen stabilen Rahmen gibt und andererseits Leistungen transparent ausweist. Sinnvolle Initiativen können damit in Zukunft fairer entschädigt werden.

DIE KRANKENKASSEN UND IHRE PRODUKTBÄUME



Editorial



Yves Broccon,
Geschäftsführer
hawadoc AG

Managed Care ermöglicht es, im Schweizer Gesundheitswesen Kosten zu senken, die Versorgungsqualität zu erhöhen und alternative Versicherungsmodelle anzubieten. Wir wollen diese Erfolgsgeschichte weiterführen und haben uns intensiv mit Managed Care 2.0 auseinandergesetzt. Herausgekommen ist ein Modell für die Zukunft, ganz nach dem Grundsatz: transparent, differenziert und wirksam.

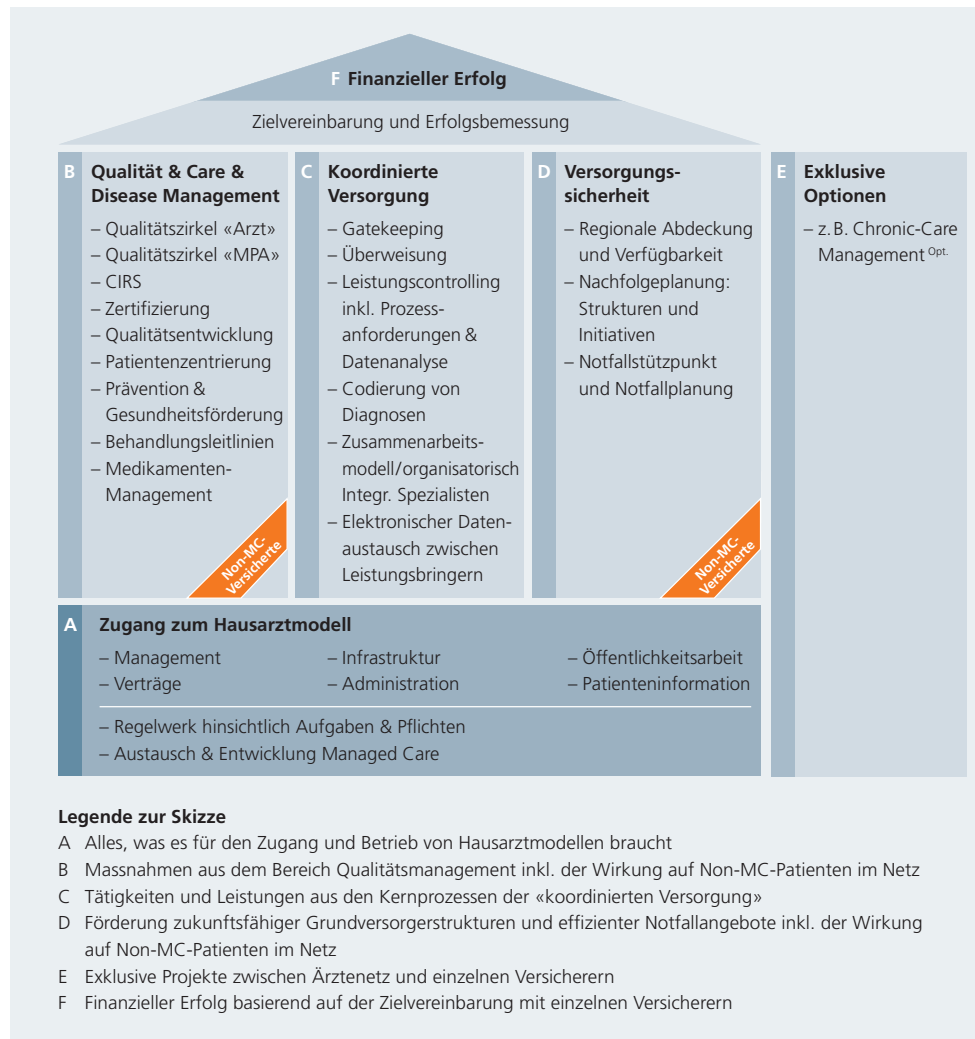
Der neue Ansatz ermöglicht den Versicherern den gezielten Einkauf transparenter Leistungen und den Ärztenetzen den nötigen Spielraum verbunden mit Anreizen in der Weiterentwicklung ihrer Angebote.

In diesem update erfahren Sie mehr über das neue Konzept und welche Sichtweisen und Ansatzpunkte starke Meinungsbildner in unserem Umfeld dazu haben.

Managed Care 2.0 mit modularem Angebot

Über eine einheitliche Struktur werden sämtliche Managed Care-Leistungen eines Ärztenetzes in 6 Modulen abgebildet und in einem Netzprofil zusammengefasst. Innerhalb dieser stehen Leistungsbau- steine für konkrete, mit dem Managed Care-Auftrag verbundene Tätigkeiten.

Nicht allein bereits Umgesetztes wird dabei ersichtlich – Geplantes und zukünftig Mögliches finden gleichberechtigt ihren Platz. Netzspezifisch werden Schwerpunkte verdeutlicht und mit weiterem Potential kombiniert.



« Managed Care steht für attraktive Angebote an unsere Versicherten. Deshalb haben 80 % aller Kundinnen und Kunden der Concordia eine Managed Care-Versicherung abgeschlossen. Nach rund 20 Jahren ist es Zeit, die Richtung zu überprüfen und sich auf die Zukunft auszurichten. Es gilt den Fokus noch mehr auf die Qualität der Behandlung zu verschieben und dabei neue Ideen und Entwicklungen der Partner mit Bestehendem zu verbinden. Die enge Zusammenarbeit zwischen Ärztenetzen und Versicherern ist der Schlüssel dazu. Der Nutzen für Patientinnen und Patienten steht dabei über allem. Gleichzeitig können dank den optimalen Behandlungen Gesundheitskosten und damit Prämien eingespart werden. »

DR. JÜRIG VONTOBEL,
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG CONCORDIA

« Die positiven Effekte der Integrierten Versorgung auf Qualität und Kosten sind unbestritten. Arbeiten Hausärztinnen und Hausärzte in einem Ärztenetz, profitieren alle Patientinnen und Patienten, unabhängig davon, ob sie im Hausarztmodell versichert sind. Integrierte Versorgung ist die Zukunft, insbesondere aus der Sicht der Patientinnen und Patienten. Neue Modelle müssen dem Rechnung tragen. »

DR. MED. PETER BERCHTOLD, PRÄSIDENT FMC

« Nachhaltige, domizilnahe Kapazitäten in den notwendigen Kompetenzen bilden das Rückgrat der ärztlichen Grundversorgung. Dies galt und wird auch weiterhin gelten. Den Zugang zu diesem immer knapper werdenden Gut schafft das Hausarztmodell. Bereits heute nehmen Patientinnen und Patienten eine Hausärztin oder einen Hausarzt als persönlichen Gewinn wahr und sprechen von einer für sie höherwertigen Gesamtbehandlung. So gesehen können Ärztinnen und Ärzte in Managed Care-Modellen zum Wettbewerbsvorteil für die Versicherer werden. »

DR. MED. ERICH VILLIGER, GESCHÄFTSFÜHRER DOCNET SÄULIAMT

« Kosten, Prämien oder Qualität – Müssen wir uns für einen dieser Schwerpunkte entscheiden oder stellt sich lediglich die Frage, in welche Richtung wir unser Augenmerk richten sollen? Um dieser Frage nachzugehen, müssen wir gemeinsame Wertvorstellungen über Nutzeneffekte, die Managed Care schon heute generiert, schaffen. Fakt ist: Verbesserte Qualität ist nicht ein Nebeneffekt, sondern die Ursache von Kosteneffizienz. Die Qualität lässt sich auch in Zukunft verbessern. Kosteneinsparungen sind endlich und stark abhängig davon, wie sie gemessen werden. »

DR. MED. PETER RITZMANN, VERHANDLUNGSDELEGATION HAWADOC AG

« Die durch die fortschreitende Spezialisierung zunehmende Fragmentierung der Medizin erfordert eine immer stärkere und gewichtigere Rolle der Koordination. Die Rolle des Hausarztes wird in der integrierten Versorgung immer wichtiger werden, um sowohl bei der Abklärung wie auch bei der Behandlung zusammen mit der Patientin den für sie richtigen Weg zu beschreiten. Die Betreuung der mitentscheidenden Patientin wird dabei in den Händen eines Teams liegen, das sowohl interdisziplinär wie auch interprofessionell aufgestellt ist. An dieser Entwicklung arbeiten wir. »

DR. MED. PHILIPPE LUCHSINGER, VORSTAND HAUSÄRZTE SCHWEIZ

Kurz notiert

Verstärkung im Kundendienst



Manuela Sartori hat ihre Arbeit am 15. Juni 2015 im Kundendienst der hawadoc AG aufgenommen. Sie verfügt über einen kaufmännischen Hintergrund und unterstützt unser Managed Care-Team im Bereich Support. Wir heissen Manuela Sartori herzlich willkommen und wünschen ihr einen guten Start.

Wir heissen Manuela Sartori herzlich willkommen und wünschen ihr einen guten Start.

Rochade im hawa-Vorstand

Dr. med. Irene Glauser wurde an der Mitgliederversammlung in den Vorstand des Vereins hawa – Haus- und Kinderärzte gewählt. Sie ist Grundversorgerin in Ossingen und engagiert sich bereits im Vorstand der Hausärzte Zürich. Im hawa ersetzt sie Dr. med. Robert Kosek, der nach langjährigem Engagement aus dem Vorstand zurückgetreten ist. Wir danken für die stets gute Zusammenarbeit und wünschen einen guten Start im neuen Amt.

Werbemittel für das Hausarztmodell

Auch diesen Herbst werden steigende Krankenversicherungsprämien Anstoss vieler Diskussionen sein. Dabei können Patientinnen und Patienten mit dem Wechsel ins Hausarztmodell doppelt profitieren.

Im Hausarztmodell profitieren Patientinnen und Patienten von einer koordinierten und darum besseren Behandlung. Zudem erhalten sie einen Prämienrabatt. Eine gute Gelegenheit also, um Sparpotential bei der eigenen Krankenversicherung zu prüfen. Die hawadoc AG stellt den Praxen der Ärztenetze entsprechende Werbemittel ab Anfang September zur Verfügung.

Alle Netzärztinnen und Netzärzte erhalten 50 Broschüren, 3 Kleber in zwei Grössen und 500 Plastiktaschen. Plakate und Plexiglassteller können nachbestellt werden. Selbstverständlich können diese Mengen individuell angepasst werden. Die entsprechende Bestellkarte wurde bereits versendet.



Bis 30. November ins Hausarztmodell wechseln



Seminare

Abrechnen im Tiers Payant

26. November 2015, 14 Uhr

Ärzte-Webseite: In 2 Stunden zum Internetauftritt

29. September 2015, 19 Uhr

19. November 2015, 14 Uhr

Einführung in den Praxispiegel

1. Oktober 2015, 14 Uhr

Einführung in die Praxisapothek

1. Dezember 2015, 19 Uhr

Professionelles Telefonieren – für medizinische Praxisassistentinnen

27. August 2015, 14 Uhr (ausgebucht)

3. September 2015, 14 Uhr (ausgebucht)

Qualitätssicherung in der Praxisapothek

15. September 2015, 19 Uhr



Beim Besuch dieser Seminare erhalten Sie Credits für die Kernfortbildung in Allgemeiner Innerer Medizin (AIM).

Alle Informationen zu den Seminaren und die Anmeldung finden Sie unter www.hawaplus.ch.

Ärzte-Webseite: einfach, schnell und zeitgemäss

Heute ist der Internetauftritt ebenso wichtig wie der Eintrag im Telefonbuch. Oft ist die Hemmschwelle hoch. Dabei braucht es mit der richtigen Lösung weder Kenntnis von Werbung noch vom Internet.

Mit Ärzte-Webseite erstellen Sie einfach und schnell einen zeitgemässen Internetauftritt für die Praxis. Überzeugen Sie sich selbst unter www.aerzte-webseite.ch und bestellen Sie noch heute einen Testzugang.

■ Ich möchte Ärzte-Webseite kostenlos und unverbindlich testen.

Bitte kontaktieren Sie mich über folgende E-Mail-Adresse oder Telefonnummer.

Praxisstempel _____

E-Mail _____

Kontaktperson _____

Telefon _____

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

  ARZTEKASSE
CAISSE DES MEDECINS
  CASSA DEI MEDICI



 Bayer HealthCare

Laborgemeinschaft
Medizinisches Labor 

 labor team w ag

mepha 

 SANDOZ

 spirig HealthCare
Member of the STADA Group

 synlab
Illumed

ZENTIVA
A SANOFI COMPANY

 zur Rose
Ärztegrossist

Ärztetenze

 Verein 1A-Hausärzte
Hausärzte an der A1

doccare //

 DocNet
Sulicart
Ärztetenze & Schulung GmbH

hawa
Haus- und Kinderärzte

 ZGN
Zürcher
Gesundheitsnetz

hawadoc
Ärzteorganisation

Impressum

Auflage
1500 Exemplare

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