

update

Newsletter hawatrust

November 2011

Editorial

Nur Daten sammeln, das war einmal!



Dr. med. Robert Kosek
Trustcenter-Präsident

Liebe Leserin, lieber Leser

Bei der Gründung von hawatrust stand das Sammeln Ihrer Abrechnungsdaten im Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Mittlerweile entwickelte sich unser Angebot stetig weiter. Entstanden ist eine vielfältige und bedürfnisorientierte Dienstleistung. Auch im 2011 dürfen wir Ihnen wieder diverse Neuigkeiten vorstellen.

Erst im Sommer brachten wir das Management Summary auf den Markt. Nach drei Monaten beliefern wir bereits über 220 zufriedene Kunden damit. Das bestätigt unsere Erwartung, dass die Zusammenfassung des Praxisspiegels auf zwei Seiten einem Bedürfnis entspricht.

Die aktuellste Neuerung ist der Ausbau des elektronischen Datenaustausches. Bislang konnten wir Ihnen diesen nur im Tiers garant anbieten. Unter gewissen Umständen kann es aber sinnvoll sein, im Tiers payant abzurechnen und die Rechnung direkt an den Versicherer zu senden. Neu können wir Ihnen alle möglichen Wege für die Abrechnung anbieten. Sie entscheiden für jede Rechnung, mit welcher Abrechnungsart Sie diese an uns senden. Wir übernehmen dann für Sie die weitere Verarbeitung, bis hin zu Druck und Versand der Rechnungen.

Besonders wertvoll ist auch, dass die hawadoc AG kompetenter Partner für Abrechnung, Unternehmensberatung und Integrierte Versorgung ist. Das schafft Synergien und Potential für die weitere Entwicklung. Darum will ich Ihnen auch das Neueste aus dem Bereich hawaplus nicht vorenthalten. Von der Beratung über die Begleitung Ihrer Projekte bis hin zum operativen Betrieb sind wir Ihr kompetenter Partner. Besonders interessant ist auch die soeben lancierte Ärzte-Webseite. Auf einfache Art und Weise können Sie damit in kurzer Zeit einen professionellen Internetauftritt für Ihre Praxis erstellen.

In diesem Sinn sind wir auch künftig darum besorgt, Sie mit nutzenstiftenden Neuigkeiten zu beliefern. Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

hawatrust[®]
Trustcenter

Management Summary schon abonniert?

Sie können diese wertvolle und für Trustcenter-Kunden kostenlose Übersicht mit den wichtigsten Praxisspiegel-Werten neu auch ganz einfach per Fax bei uns bestellen! Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 8.

Patientensicherheit in der Grundversorgung – erste Daten aus der Schweiz

Unter dem Projekttitel «Safety Hot Spots und Sicherheitsklima in Schweizer Praxen der Grundversorgung» hat die Stiftung für Patientensicherheit in Zusammenarbeit mit der hawadoc AG und anderen Betriebsgesellschaften bei ÄrztInnen und MPAs eine Befragung durchgeführt. Eruiert wurden kritische Ereignisse, sog. Hot Spots, sowie die Häufigkeit des Auftretens und das Schadensausmass. Ferner wurde das Sicherheitsklima der Praxen als sehr wichtige Umgebungsvariable erforscht.

Die Studie, die den diesjährigen Förderpreis des Forums Managed Care erhalten hat, führte v. a. auch dank einer sehr hohen Rücklaufquote dazu, dass erstmals aussagekräftige Daten aus der Schweiz zu diesem Thema vorliegen. Die erfreuliche Teilnahmebereitschaft zeigt, dass die Patientensicherheit ein wichtiges und ernst zu nehmendes Thema in den Praxen darstellt.

Die Ergebnisse zeigen, dass die untersuchten kritischen Ereignisse keine seltenen Phänomene darstellen: 30 % der ÄrztInnen und 17 % der MPAs geben an, mindestens eines der untersuchten 23 kritischen Ereignisse täglich oder wöchentlich zu erleben.

12,6 % der Teilnehmer berichten, dass sie in den letzten 12 Monaten täglich oder wöchentlich unvollständige oder fehlerhafte Patientendokumentationen vorgefunden haben. 4,8 % berichten, dass Diagnosefehler oder verspätet gestellte Diagnosen zu «schwerwiegenden Schäden» oder «Tod» geführt haben.

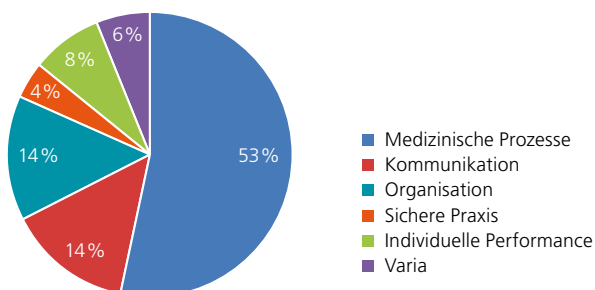
Die Teilnehmer nannten 936 Sicherheitsrisiken, die sie prioritär in ihrer Praxis wenn immer möglich ausschalten werden. Die Aufteilung ist in der Grafik dargestellt. Zur grössten Gruppe, den medizinischen Prozessen und Handlungen, gehören insbesondere die Medikation mit 28 %, medizinische Verrichtungen (z. B. Impfen,

Röntgen) mit 11 %, die Triage (7 %) und die Diagnosestellung (5 %).

Beim Sicherheitsklima auffällig sind besonders die Berufsgruppenunterschiede. Beispielsweise beantworten die MPAs die Frage, ob in der Praxis regelmässige Trainings der häufigsten Notfallsituationen durchgeführt werden, weniger positiv als die Ärzte. Auch die Besprechung von Fehlern im Praxisteam wird von den Ärzten positiver beurteilt.

Aus den Ergebnissen lassen sich konkrete Handlungsfelder ableiten. Betroffen sind z. B. die (Telefon-) Triage bei Kontaktaufnahme durch Patienten, Nicht-Erkennung der Dringlichkeit eines Patientenanliegens (v. a. aufgrund der berichteten erheblichen Schadenfolgen) oder die Bereiche Medikation sowie Zusammenarbeit mit externen Stellen (z. B. Spitäler, Spezialisten). Aus diesen Erkenntnissen lassen sich zielgerichtete Aktivitäten für die Patientensicherheit ableiten, welche auf der tatsächlichen Situation der Praxen und auf den konkreten Bedürfnissen basieren.

Selbst berichtete, prioritär zu behandelnde Sicherheitsrisiken in der Praxis.



Schritt für Schritt zur neuen Praxis

So mancher Arzt steht vor der Pensionierung und sucht einen Praxisnachfolger. Doch die Praxisübergabe an eine Einzelperson wird immer mehr zum Auslaufmodell. Viele junge Ärzte suchen die Zusammenarbeit. Häufig sind flexiblere Arbeitszeiten, wirtschaftlichere Nutzung der Praxisinfrastruktur und der Austausch unter Kollegen die Gründe dazu.

THOMAS KERKER



Thomas Kerker
Projektleiter hawadoc AG

Partner, Nachfolger und geeignete Praxisräume sind gesucht

Für die Praxisübergabe oder für eine Gruppenpraxis muss zuallererst der richtige Partner oder Nachfolger gefunden werden. Ist dieser gefunden, steht häufig die nächste

Herausforderung an: Geeignete Räumlichkeiten sind gesucht. Meist sind Praxisräume auf die traditionelle Einzelpraxis ausgelegt und für eine Ärztegemeinschaft zu klein.

Genügend Zeit einplanen

Viele Ideen zur Praxisübergabe oder zu Gruppenpraxen scheitern daran, dass keine Partner oder Nachfolger gefunden werden oder dass zwei Partner keine geeigneten Räume finden. Für beides, die Suche nach Partnern und Nachfolgern sowie die Suche nach Praxisräumen, sollte genügend Zeit eingeplant und falls nötig Unterstützung beigezogen werden.

Von der Idee zur Umsetzung

Die hawadoc bietet mit hawaplus ein umfassendes Dienstleistungsangebot an. Dieses reicht von der Standortbestimmung bis hin zur professionellen Begleitung oder Leitung Ihrer Projekte. Somit sind Sie umfassend beraten bei der Planung beruflicher Veränderungen, der Partner- oder Nachfolgersuche sowie Umsetzung Ihrer Ideen. Und natürlich alles klar strukturiert, damit Sie Schritt für Schritt Ihre Ziele erreichen können.

Praxisbörse

Suchen Sie einen Partner oder Nachfolger für Ihre Arztpraxis? Dann kontaktieren Sie uns. Wir erhalten regelmässig Anfragen und können Sie mit Interessierten zusammenbringen. Weitere Informationen dazu finden Sie auf www.hawaplus.ch.

Standortbestimmung

**Sind Sie Arzt oder Ärztin und ...
... planen in den nächsten paar Jahren in den Ruhestand zu gehen?
... möchten sich neu orientieren, weil Alltag und Routine Ihre Arbeit dominieren?
... möchten in absehbarer Zeit Ihre eigene Praxis eröffnen?**

Auf diese Fragen ist unsere Standortbestimmung der richtige Wegweiser. Interessiert? Dann informieren Sie sich unter www.hawaplus.ch oder kontaktieren Sie uns.

Elektronischer Datenaustausch

hawatrust bietet Ihnen neu den elektronischen Datenaustausch sowohl im Tiers garant als auch im Tiers payant an. Sicherlich haben auch Sie viele Fragen dazu. Wir haben die wichtigsten für Sie zusammengetragen.

Frage

Ich rechne im Tiers garant ab. Druck und Versand der Rechnungen an meine Patienten kosten mich viel Aufwand und Zeit. Nun frage ich mich, ob mir hawatrust das Leben einfacher machen könnte?

Antwort

Sicher können wir das. Übermitteln Sie Ihre Rechnungen wie bisher an hawatrust. Wir übernehmen dann für Sie Druck und Versand der Rechnungen. Und das so günstig, wie Sie es niemals selbst schaffen, für CHF 1.25 zuzüglich Mehrwertsteuer pro Rechnung.

Wie kann ich das Debitorenrisiko im Tiers garant verringern?

Sie können Leistungen mit kleinen Beträgen bar oder mit bargeldlosen Zahlungsmitteln einkassieren. Nebst dem Wegfall des Debitorenrisikos profitieren Sie von tieferen Abrechnungsspesen und können auf die Inkassokontrolle verzichten. Zudem kann der Patient selbst entscheiden, welche Rechnungen er an die Versicherung weitergibt.

Sind die Patienten denn bereit zur Barzahlung?

Machen Sie die Probe aufs Exempel. Sie werden staunen, wie viele Patienten froh sind, wenn sie kleine Beträge sofort begleichen können.

Trotzdem überlege ich mir im Tiers payant abzurechnen. Habe ich nicht deutlich weniger Aufwand, wenn ich die Rechnungen direkt an die Krankenversicherer sende?

Nicht ganz. Sie sind laut KVG verpflichtet, Ihren Patienten eine Kopie der Rechnung zuzustellen. Verzichten Sie darauf, kann das eingeklagt werden. Auch den Versand der Rechnungskopie können Sie an uns delegieren.

Kann ich denn Rechnungen im Tiers payant elektronisch an die Versicherer senden?

Ja, das können Sie. Die meisten Versicherer akzeptieren im Tiers payant sogar nur elektronische Rechnungen. Bisher konnten Sie das nur mit MediData. Heute können Sie das aber auch mit hawatrust.

Erhält hawatrust denn nicht automatisch meine Daten, wenn ich mit MediData abrechne?

Nein, Sie müssten MediData explizit den Auftrag für die Weiterleitung erteilen. Selbstverständlich können Sie Ihre Daten auch direkt an hawatrust senden.

Ist es nicht ohnehin das vitale Interesse der Ärzteschaft, über möglichst alle Kostendaten zu verfügen?

In der Tat. Wenn MediData Ihre Daten weiterleitet, ist hawatrust vom Wohlwollen der MediData abhängig. Wer garantiert der Ärzteschaft, dass MediData die Lieferung eines Tages nicht einstellt oder dafür Kosten erhebt?

Was sind denn eigentlich die Nachteile des Tiers payant?

Da gibt es schon einige. Im Tiers garant entscheidet der Patient, über welche Erkrankungen er seinen Krankenversicherer informieren will. Im Tiers payant werden ausserdem auch Rechnungen an die Versiche-

ohne Wenn und Aber

rung gesendet, wenn die Franchise nicht ausgeschöpft ist. Das verursacht unnötigen Verwaltungsaufwand. Für die Ärzteschaft ist aber wichtig, dass Sie alle Ihre Daten an hawatrust senden, unabhängig von der Abrechnungsart.

Gibt es noch weitere Nachteile des Tiers payant?

Das Klumpenrisiko! Bei Differenzen über die Abgeltung könnten die Versicherer z. B. versuchen, Ihnen nur so viel zu bezahlen, wie sie für richtig halten. Zudem müssen Sie im Tiers payant für Nichtpflichtleistungen in jedem Fall eine separate Rechnung erstellen.

Aber der elektronische Datenaustausch im Tiers payant bringt doch auch Vorteile?

Ja. Ihre Patienten haben die Wahl und mit der elektronischen Abrechnung fallen Limitierungen weg.

Sinkt nicht auch das Debitorenrisiko im Tiers payant?

Das Risiko, dass Ihr Patient die Rückvergütung der Kasse anderweitig verwendet als zur Rechnungsbezahlung an Sie, entfällt im Tiers payant. Hat Ihr Patient aber Prämienausstände, erhalten Sie vom Versicherer keine Vergütung.

Muss ich für alle Patienten nach derselben Art abrechnen oder kann ich das im Einzelfall regeln?

Die gängige Praxis überlässt die Wahl der Abrechnungsart dem Patienten und der Ärztin oder dem Arzt. Das KVG sieht grundsätzlich

den Tiers garant vor. Alle Patienten für den Tiers payant zu verpflichten dürfte schwierig durchzusetzen sein. In jedem Fall brauchen Sie bei der Abrechnungsart Tiers payant die Einwilligung des Patienten.

Ich glaube, dass einige meiner Patienten direkt mit dem Versicherer abrechnen möchten. Ist das standespolitisch bedenklich?

Solange Sie bei einzelnen Patienten im Tiers payant abrechnen, wird das die Erhaltung des Taxpunktwerts kaum belasten. Es bietet Ihnen aber die Möglichkeit, den Patienten eine Wahlfreiheit anzubieten.

Können bisherige MediData-Kunden auch zu hawatrust wechseln, um im Tiers payant abzurechnen?

Ja, das ist seit diesem Jahr möglich. hawatrust kann Ihnen diesbezüglich ein ebenbürtiges Angebot unterbreiten. Ausserdem unterstützen Sie damit die Solidarität der Ärzteschaft.

Und was muss ich tun, damit ich neu den Tiers payant anbieten kann?

Rufen Sie uns an. Wir analysieren Ihre Situation und unterbreiten Ihnen die passende Lösung.



Praxisapotheke für Neueinsteiger mit und ohne Eile

Seit dem Bundesgerichtsentscheid vom 23. September dürfen im Kanton Zürich alle Praxen Medikamente abgeben. Planen Sie eine Praxisapotheke einzurichten? Die hawadoc AG bietet Ihnen 2012 umfassende Informationen an.

Was muss ich tun, damit ich künftig Medikamente abgeben darf?

Damit Sie Medikamente abgeben dürfen, brauchen Sie eine Bewilligung der Zürcher Heilmittelkontrolle. Das Formular, mit dem Sie die Bewilligung beantragen, finden Sie unter www.heilmittelkontrolle.zh.ch.

Möchten Sie sich von Experten beraten lassen? Dann können Sie das an unseren Informationsveranstaltungen tun.

Was muss ich vor dem Einrichten einer Praxisapotheke klären?

Überlegen Sie sich, wo Sie Ihre Praxisapotheke einrichten und wie gross das Sortiment sein sollte. Danach wählen Sie einen Grossisten. Klären Sie mit ihm die Bedingungen für Lieferung, Medikamentenrücknahme und Zahlung. Schliesslich empfehlen sich auch Überlegungen zu den Investitionen. Die Ausstattung eines geeigneten Schrankes oder Raumes bindet Kapital. Dieses sollte in einem vorteilhaften Verhältnis zu den künftigen Erträgen stehen.

Wie gross ist der Aufwand für den Betrieb einer Praxisapotheke?

Der Aufwand für den Betrieb einer Praxisapotheke hängt von vielen Faktoren ab. Am besten besprechen Sie Ihr Vorhaben mit einer Kollegin oder einem Kollegen in einer vergleichbaren Praxis, die bereits eine Apotheke betreibt.

Wie und wo müssen Medikamente in der Praxis aufbewahrt werden?

Die Praxisapotheke muss in den Praxisräumlichkeiten und nur für das Praxispersonal zugänglich sein. Das heisst, sie muss abschliessbar sein. Patienten und Dritten ist der Zutritt verboten. Der Raum oder Schrank muss trocken und belüftet sein sowie eine kontrollierte Temperatur aufweisen. Ausserdem sind eine gute Beleuchtung und ein geeigneter Kühlschrank unabdingbar.

Wer darf die Medikamente abgeben?

Die Verantwortung für die Praxisapotheke liegt in jedem Fall bei der Ärztin oder beim Arzt. Mitarbeitende dürfen Medikamente nur auf direkte Anordnung und unter Kont-

rolle des Arztes abgeben. Eine entsprechende Schulung ist nötig.

Wer unterstützt mich im ganzen Prozess?

Wir empfehlen, dass Sie sich gründlich informieren. Dazu bieten wir zusammen mit Zur Rose Informationsveranstaltungen an. Ferner haben wir verschiedene Einsteigerangebote entwickelt. Die Angebote decken sowohl die Bedürfnisse von grossen Praxen mit vollem Angebot als auch von Einzelpraxen, die auf grosse Investitionen verzichten möchten.

Informationsveranstaltungen

23.2.2012 Praxisapotheke – Fakten und Grundlagen

12.4.2012 Medikamentenabgaben in der Praxis

20.9.2012 Learnings zur Praxisapotheke

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen finden Sie unter www.hawaplus.ch.

Webseite für Arztpraxen

Haben Sie bisher den Aufwand gescheut, einen Internetauftritt für Ihre Praxis einzurichten? Das muss nicht kompliziert sein. Sie brauchen weder Kenntnisse von Werbung noch vom Internet. Mit unserem Angebot erstellen Sie einfach und schnell eine zeitgemässe Praxis-Webseite.

Genauso wichtig wie der Eintrag im Telefonbuch

Der moderne Konsument informiert sich im Internet. Die Information über ein bestimmtes Thema steht dabei nicht unbedingt im Vordergrund. Meist geht es nur darum, mehr zu Angebot und Erreichbarkeit zu erfahren. Ein guter Internetauftritt ist darum genauso wichtig wie der Eintrag im Telefonbuch.

Einfach zu pflegen

Natürlich wissen wir, dass Sie sich als Ärztin oder Arzt in erster Linie auf eine gute Medizin konzentrieren wollen. Darum lancieren wir für Sie ein Angebot, mit dem Sie in kurzer Zeit eine professionelle Webseite erstellen. Und das mit wenig Aufwand. Für viele Bereiche schlagen wir Ihnen Texte vor, die von Profis geschrieben wurden.

Ansprechend und immer aktuell

Eine gute Webseite ist ansprechend und stets aktuell. Darum liessen wir unsere Designs von Spezialisten entwickeln. Damit Ihr Internetauftritt auch aktuell bleibt, erinnern wir Sie regelmässig daran, die Aktualität der Inhalte zu prüfen. Und natürlich bekommen Sie Ihre eigene Domäne, sonst wäre es ja keine richtige Webseite.

Interessiert?

Dann erkundigen Sie sich auf www.aerzte-webseite.ch. Dort finden Sie alle Informationen und können Ihre Webseite erstellen.

Aerzte-Webseite.ch

- Professionelle Webseite für Ihre Arztpraxis
- Zugang zur internetbasierten Applikation für die Pflege Ihrer Webseite
- Einfache und intuitive Bedienung
- Von Profis kreierte und zeitgemässe Vorlagen
- Aktuell dank Erinnerungsfunktion
- Individuell mit eigener Domäne



Unsere Partner verdienen auch Ihr Vertrauen

hawatrust-Kunden, welche gleichzeitig Kunden unserer Kooperationspartner sind, erhalten je nach Partnerschaftsvereinbarung Preisreduktionen von bis zu CHF 100.– je Partner.

8 Management Summary

Profitieren Sie auch schon vom Management Summary?

In der letzten Ausgabe unseres Update-Magazins haben wir Ihnen unsere neueste Auswertung, das Management Summary, im Detail vorgestellt. Das Angebot wird sehr gut genutzt: Gut 30 % Ihrer Kollegen haben von dieser Möglichkeit bereits Gebrauch gemacht! Als Trustcenter-Kunde erhalten Sie diese wertvolle Übersicht, in die wir unsere Erfahrung aus vielen Analysen haben einfließen lassen, kostenlos zur Verfügung. Zusätzlich zur Bestellmöglichkeit via Internet (www.hawatrust.ch > Produkte > Management Summary) bieten wir Ihnen neu auch die Möglichkeit, uns Ihre Angaben per Fax zu übermitteln. Sie informieren uns über Ihre Wünsche und Bedürfnisse, wir hinterlegen die Informationen! Und bereits mit der nächsten Aufbereitung erhalten Sie Ihr Exemplar dieser standardisierten Auswertung per E-Mail zugestellt. Für Fragen kontaktieren Sie uns doch einfach – wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung.



Talon per Fax an 052 235 01 77 übermitteln.

Ich bestätige, dass diese vertraulichen Inhalte aus meinen Trustcenter-Daten in meinem Auftrag an die nachfolgende E-Mailadresse gesandt werden:

Mailadresse: _____
Eine gesicherte HIN-Adresse wird empfohlen, ist aber nicht Pflicht.

Ich wünsche Zustellung in folgender Häufigkeit:

- Quartalsweise
- Halbjährlich
- Jährlich

Weitere gewünschte Leistungen:

- Ich wünsche eine persönliche Kontaktaufnahme.
- Ich wünsche eine persönliche Beratung.

Ort, Datum

Name, Praxisstempel, Unterschrift

Ihre Partner für Praxisadministration, Praxismanagement und Inkasso



INKASSOMED

Das standardisierte Inkassosystem für das Schweizer Gesundheitswesen

Ihr Partner für Medikamente



Ihre Partner für Laborleistungen



Impressum

Auflage:
1100 Exemplare

Redaktion:
Yves Broccion

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

Gestaltung:
S & W Werbeagentur AG
BSW, Baden