

RhyMed – Hausarztnetz im Rheintal

Wie läuft es in einem «jungen» Netz, das erst seit wenigen Jahren besteht?

Welches sind die Motive, ein Netz zu gründen, und was hält Kollegen davon ab, beizutreten? Ich unterhielt

mich mit Reto Gross, Präsident von RhyMed.

Weitere Informationen finden sich auf www.rhymed.ch

Fiona Fröhlich Egli: Reto, wie habt ihr begonnen?

Reto Gross: Wir haben sozusagen zwei Wurzeln. Zum einen eine Gruppe aus der weiteren Region, die sich vor etwa sechs Jahren zu einer Spurguppe zusammenschloss und konkrete Vorbereitungsarbeiten für ein Netzwerk machte, zum anderen besteht schon seit über 20 Jahren bei uns ein gut strukturiertes Kollegenkränzli aus zwölf Ärzten des gleichen Notfalldienstkreises. Wir kennen uns gut und schätzen einander – das war ein guter Boden, um ein Netz zu gründen.

Ihr seid im ganzen Rheintal angesiedelt?

Ja, unser Netz erstreckt sich über zwei Notfalldienstkreise von Rütli bis St. Margrethen und versorgt eine Bevölkerung

von rund 50 000 Menschen, von denen bis jetzt über 6000 das Hausarztmodell gewählt haben. Unsere Praxen sind meist recht gross und gut ausgelastet.

Und warum wolltet ihr ein Netz gründen – das gibt doch auch sehr viel zu tun mit Sitzungen, Administration und so weiter?

Bereits 2003 blies den Hausärzten ein rauher Wind ins Gesicht, mit der Röntgenprüfung, dem neuen Tarmed mit der Kostenneutralitätsphase und andern Auflagen und Verunsicherungen. In unserer unmittelbaren Umgebung war PizolCare aktiv und bekannt geworden, und auch wir fanden, es sei Zeit, zusammenzurücken und verbindlicher zusammenzuarbeiten, um zum Beispiel auch Managed-Care-Verträge abschliessen zu können. Wir sahen die neuen Tendenzen kommen und wollten uns rechtzeitig damit auseinandersetzen. Kommt dazu, dass die Altersstruktur bei uns Hausärzten in der Region (etwa die Hälfte sind über 55 Jahre alt) es mit sich bringt, dass wir uns Gedanken über die Zukunft der lokalen medizinischen Versorgung machen. Wir glauben, ein Netz eröffnet hier mehr Möglichkeiten, auch unter Einschluss der eigenen beruflichen und persönlichen Perspektiven.

Habt ihr selber Kontakt und Vertragsverhandlungen mit Versicherungen aufgenommen?

Eine lokal gut verankerte Krankenkasse hat uns in unseren Bestrebungen unterstützt. Aber die eigentlichen Vertragsverhandlungen haben wir an die ThurCare delegiert – sie sind viel grösser als wir und haben das nötige Know-how. Punkto Hausarztverträge sind wir also eine Art Exklave der ThurCare im Kanton St. Gallen.

Wer kann in eurem Netz mitmachen?

Alle ambulant tätigen Kolleginnen und Kollegen, ohne Spitäler und öffentliche Dienste.

Und machen auch alle mit?

Etwa die Hälfte der Grundversorger ist unterdessen dabei, und auch einige niedergelassene Spezialisten (zum Teil ohne Hausarztvertrag, je nach Tätigkeitsgebiet). Einige Kollegen überlegen sich die Teilnahme noch, andere hingegen sind schon so lange als «Einzelkämpfer» unterwegs, dass sie nicht mehr auf mehr Transparenz und Verbindlichkeit im Netz umstellen wollen.

Wie verbindlich ist denn die Teilnahme bei RhyMed?

Zumindest formal sind die Eintrittsbedingungen recht streng. Wer beitrifft, muss einverstanden sein, Praxisdaten aus dem Hausarztmodell offenzulegen, er muss regelmässig an den Qualitätszirkeln teilnehmen und als Netzmitglied mit Hausarztvertrag Budgetmitverantwortung tragen. Die Statuten und Regulationen sind strikt (sie können auf der Homepage eingesehen werden). Die Bewerberin oder der Bewerber muss ein Beitrittsgesuch stellen, und es gibt ein «Götti-System» zur Einführung neuer Mitglieder.

Was sind nach deiner Erfahrung die Hauptgründe von Kollegen, nicht einem Netz beizutreten?

Wie gesagt, es gibt überzeugte Einzelgänger, aber wir hatten auch etwas unterschätzt, wie schwer es einigen Kollegen fällt, eigene Zahlen offenzulegen – übrigens Kollegen, die seit Jahren problemlos und transparent über fachliche Themen kommunizieren! Zum Teil treffe ich auch die «Bitte anschnallen»-Mentalität an: Die Pensionierung ist absehbar,

also jetzt nicht mehr zu viel Neues anfangen.

Und was überzeugt und motiviert die Kollegen, die beigetreten sind?

In erster Linie der fachliche und menschliche Austausch in den Qualitätszirkeln – ganz besonders bei den Mitgliedern, die vorher keinen Anschluss an ein Kränzli hatten. Die Zirkel finden monatlich statt, und alle zwei Monate gibt es ein Treffen mit Spitalärzten zur Fall- und Röntgenbesprechung. Dann aber auch die Kultur der Zusammenarbeit, welche hilft, aus dem allgemein verbreiteten «Ärztefrust» herauszukommen und selber etwas zu bewirken. Das stiftet Identität.

In Jahren, wo es gut läuft, gibt es aus den Hausarztverträgen eine Gewinnbeteiligung – diese kommt nicht dem einzelnen Arzt zugute, sondern dient zum Beispiel dazu, die Qualitätsprüfungen in Röntgen und Labor für die einzelne Praxis zu verbilligen und die Teilnahme an Qualitätszirkeln zu honorieren.

Wie sieht es aus mit der finanziellen Abgeltung der Leistungen im und fürs Netz?

Das könnte besser sein – der Zeitaufwand für die Netzleitung ist nicht zu unterschätzen und wird durch die jetzigen Verträge ungenügend abgegolten. Wir haben einen Förderverein gegründet, in dessen Vorstand ein Krankenkassenverwalter, ein Gemeindepräsident, ein Treuhänder und zwei RhyMed-Ärzte sitzen. Die Aufgabe dieses Vereins ist die Mittelbeschaffung und Begleitung bestimmter neuer Projekte, zum Beispiel einer Patientenbefragung. Auch die Kosten für die Ausarbeitung der ersten Hausarztverträge haben wir über diesen Förderverein finanziert.

Wenn du jetzt zurückschaust – würdest du die Netzgründung wieder so machen?

Ja, sicher. Gerne würde ich die Mitgliederzahl auf etwa 25 bis 30 aufstocken, aber auf jeden Fall wieder die Mitglieder auswählen, nicht einfach flächendeckend alle Ärzte dabei haben.

Hast du noch gute Tipps an Kollegen, die sich überlegen, selber ein Netz zu gründen?

Es ist einfacher, mit einer kleinen Kerngruppe von Kollegen anzufangen, die sich schon gut kennen, und dann den Kreis zu erweitern. Es braucht gute externe Berater, vor allem für die Vertragsverhandlungen. Eine faire Entschädigung für Leitungs-, Moderations- und Sekretariatsarbeit ist von Anfang an einzuplanen. Und es ist sinnvoll, sich bei anderen Netzen zu erkundigen, um von ihren Erfahrungen profitieren zu können.

Reto Gross, alles Gute in eurem Netz und besten Dank für das Interview. ■

Fiona Fröhlich Egli, Winterthur
E-Mail: Fiona.froehlich@hin.ch

Verlosung Weihnachtsquiz

Bis zum 31.1.2007 gingen 15 korrekte Lösungen ein, die Chancen auf einen Preis waren also deutlich besser als im Zahlenlotto! Der richtige Slogan lautete: «*Nicht ohne meine MPA*»

Unter dem wachsamen Auge des Fotografen zog die Glücksfee folgende Namen:

1. **Alois Poltera, Ilanz.** Er erhält für sich und sein Praxisteam ein Schokoladepaket, gestiftet vom Ärztenetz mediX in Zürich.

Die fünf nächsten PreisträgerInnen erhalten je ein Jahresabonnement «Managed Care», gestiftet von Rosenfluh Publikationen:

2. **Maurizio Bruni, Wil**
3. **H. Steinemann, St. Gallen**
4. **Helena Milek, Zürich**
5. **Walter Weber, Ennetbürgen**
6. **Rudolf Morant, St. Gallen**

Die nächsten drei KollegInnen erhalten eine Einladung zu einer Schnupperteilnahme an einem Qualitätszirkel in ihrer Nähe:

7. **Martin Jirovec, Besenbüren**
8. **Kathrin Rast, Adligenswil**
9. **Hedwig Kurth, Reutigen**

Herzliche Gratulation allen GewinnerInnen und besten Dank an alle für die Teilnahme!

Fiona Fröhlich Egli und Anne Sybil Götschi

