

mediX bern – unterwegs zur virtuellen Praxisgemeinschaft

Die Vision

Networking ist seit geraumer Zeit ganz gross in Mode gekommen. Viele Ärzte und ihre Praxen haben sich zu grösseren Organisationen zusammengefunden, die gemeinsame Ziele verfolgen. Selbstverständlich haben wir Ärzte schon immer kommuniziert, und so rufen modische Begriffe und Strömungen jeweils auch gleich Skeptiker auf den Plan, die alten Wein in neuen Schläuchen vermuten. Der Begriff des Ärztenetzwerkes ist tatsächlich auch sehr vielfältig benützt worden und charakterisiert weder Struktur noch Organisation präzise genug. Jede strukturierte Zusammenarbeit zwischen Praxen rührt von der Motivation, Synergien zu nutzen, und dem Gefühl, in einem grösseren Verbund aufgehoben zu sein. Untergeordnet sind Marketingüberlegungen und ökonomische Vorteile.

Viele Ärzte sind sich der beschränkten Ressourcen im Gesundheitswesen bewusst und möchten ihren Teil der Verantwortung für die Kosteneffizienz der Heilbehandlungen übernehmen. Die WZW-Kriterien (KVG Art. 32) werden dabei allerdings von jedem Arzt traditionellerweise im besten Fall als Leitlinien für die eigene Arbeit ausgelegt. Erst die Steuerung der Prozesse an den Schnittstellen der Behandlungsübergabe von Arzt zu Arzt oder von Arzt zu Spital lässt darüber hinaus unzuverlässige und kostenineffiziente Abklärungen und Behandlungen vermeiden. Hausärzte, die ein derartiges Coaching aktiv übernehmen wollen, können dies im eigenen stillen Sprechkammerlein weitgehend unbemerkt tun oder aber sich einem Netzwerk anschliessen, das sich selber Standards setzt, die von Patienten und von Versicherern wahrgenommen werden. Erst vertragliche Vereinbarungen zwischen Ärztenetzen und Versicherern erlauben schliesslich eine

Abgeltung des sogenannten Steuerungsaufwandes und der Anstrengungen für eine verbesserte Qualität. Die Position des Hausarztes wird dadurch wesentlich aufgewertet.

Das Profil

Nachdem die Ärzteschaft bis vor wenigen Jahren der Einbindung in verbindliche Netzwerke und insbesondere der Budgetmitverantwortung sehr skeptisch gegenüberstand, stellt sich heute zunehmend die Frage, welche Anforderungen ein Arzt erfüllen muss, damit er vom Netz aufgenommen werden kann. Auf der einen Seite ist jedes Netz an einer gewissen Grösse interessiert, weil damit die Nutzung von Synergien verbessert und die Verhandlungsposition gegenüber Versicherern gestärkt wird, auf der andern Seite kommen kaum Managed-Care-Verträge mit flächendeckenden Ärztenetzen zustande. Damit wird die selektive geografische Abdeckung ein ebenso wichtiger Aspekt wie das Profil der einzelnen Praxen. Vorläufig ist dabei allerdings unklar, ob sich in ländlichen Regionen die selektive Zusammenarbeit mit einzelnen Ärzten ebenso gut umsetzen lässt und ob die Behandlungsprozesse ebenso kosteneffizient steuerbar sind wie im städtischen Umfeld. Die Strategiediskussion zur Netzwerkentwicklung wird sich die-

ser Thematik annehmen müssen und die Frage beantworten, ob die Zukunft in der Einbindung vieler Einzelpraxen oder in der Förderung von zentral gelegenen Praxisgemeinschaften liegt.

Die bisherigen formalen Anforderungen an die Partnerpraxen beziehen sich bisher auf Elemente der Struktur- und der Prozessqualität. In Zukunft werden Elemente der Ergebnisqualität wie beispielsweise die Beteiligung an der Performance-messung für ausgewählte medizinische Behandlungsindikatoren hinzukommen. Die IT-Instrumente, die die Erfassung der relevanten Parameter praxisübergreifend erlauben, müssen allerdings noch entwickelt werden.

Die Sensibilisierung für den sorgfältigen Umgang mit den Ressourcen im Gesundheitswesen erfolgt im Wesentlichen in den Qualitätszirkeln. Über den persönlichen Kontakt unter den Partnerärzten erfolgt damit eine Art von informeller Gewissensprüfung. Es stellt sich die Frage, wie weit das kollegiale Vertrauen in Zukunft durch eine verbesserte Transparenz der Arbeitsweise (Dokumentation der Steuerungsanstrengungen, Kosteneffizienz) untermauert werden muss. Die Offenlegung der gesamten Kostendaten der einzelnen Praxen – um einen sensiblen Punkt anzusprechen – ist allerdings bisher bei mediX bern kein Thema.



Hausärzte aus dem Kanton Bern und den Randgebieten der angrenzenden Kantone, die sich für eine Partnerschaft interessieren, erhalten zunächst eine Informationsbroschüre und werden in einem zweiten Schritt vom zuständigen Geschäftsleitungsmitglied in seiner Praxis besucht. Kommt es zu einem Zusammenarbeitsvertrag, werden darin Modalitäten

schweiz-Treffen eingeladen, wo neben der Bearbeitung von netzwerk- und praxisrelevanten Themen auch der schweizweite persönliche und gesellige Austausch gepflegt wird.

Die Unterstützung

Die mediX-Partnerärzte bekommen für ihr besonderes Engagement auch etwas

sicherheit und Gesundheitsschutz in den Netzpraxen erarbeitet, nicht zuletzt um die Attraktivität der mediX-Praxen als Arbeitgeber zu erhöhen.

Es versteht sich von selbst, dass sich mediX bern über mediX schweiz mit den Partnernetzen mediX zürich, Lumed, SäntiMed und Wintimed austauscht. Die Projekte zur Forschung in der Hausarzt-

Voraussetzungen für eine Partnerschaft mit mediX bern sind:

- Sorgfältiger Umgang mit finanziellen Ressourcen im Gesundheitswesen
- Facharzttitel FMH, Grundversorgung inkl. Hausbesuche
- EQUAM-Zertifizierung der Praxis
- Teilnahme an 10 Qualitätszirkeln pro Jahr
- Teilnahme an einem Kurs zu Evidence Based Medicine
- Auftritt nach aussen als mediX-Partnerpraxis
- Umsetzung der Praxisstandards von mediX schweiz

Vorteile einer mediX-Partnerschaft

- Moderierte Qualitätszirkel mit Aufwandentschädigung
- Ökonomisch rentierende Hausarztmodellverträge mit Budgetmitverantwortung
- Unterstützung bei Forschungsprojekten in der Grundversorgerpraxis
- Aktionariat der mediX bern AG optional
- Keine Eintrittsgebühr, keine jährlichen Mitgliederbeiträge
- Austausch mit den Partnernetzen innerhalb von mediX schweiz

Geplante Dienstleistungen für die Partnerpraxen von mediX bern

- IT-Unterstützung für elektronische Patientenkommunikation und medizinische Projekte
- Konzept für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in den Partnerpraxen
- Fortbildungsangebote für die MPA der Partnerpraxen
- Verbesserte Einkaufskonditionen (EDV, Büromaterial, Telefon, Medikamente, Berufskleider)

täten wie das Einzugsgebiet und die lokale Exklusivität geregelt. Parallel dazu erfolgt die Kontaktaufnahme mit einem der Qualitätszirkel. Falls mehrere Kollegen aus einer Region zu mediX bern stossen, wird die Eröffnung eines neuen Qualitätszirkels geprüft. Es werden jedoch keine Zusammenarbeitsverträge mit sämtlichen, zum Beispiel in einem Notfalldienstkreis zusammengeschlossenen Ärzten abgeschlossen.

Mit der wachsenden Anzahl der Partnerärzte wurden die Qualitätszirkel bei mediX bern neu regional angeboten und finden heute in Bern, Biel und im Raum Burgdorf statt. Moderiert werden sie alle direkt oder in der Verantwortung eines zuständigen Geschäftsleitungsmitgliedes, was eine gewisse Abstimmung der Themen und den Austausch bis in die Partnernetze von mediX schweiz erlaubt. Der persönliche Kontakt unter allen Partnerärzten im Kanton ist durch die Aktionärsversammlung und ein jährlich stattfindendes mediX-bern-Treffen sichergestellt. Darüber hinaus sind alle Partnerärzte und ihre medizinischen Praxisassistentinnen zu den jährlichen mediX-

geboten. Die professionell moderierte, entschädigte Fortbildung in den Qualitätszirkeln steht dabei an erster Stelle. Die Kosten weiterer qualitätssichernder Massnahmen wie der EQUAM-Zertifizierung der Praxen und einer 24-Stunden-Hotline für die Patienten (über medi 24) werden vom Netz getragen.

Die Zukunft

Auf dem Weg zu einer virtuellen Praxisgemeinschaft prüft mediX bern weitere Projekte zur Unterstützung der Partnerärzte in ihrer medizinischen und unternehmerischen Arbeit. In Übereinstimmung mit den Zielen von mediX schweiz soll die direkte elektronische Kommunikation zwischen Patient und Hausarzt über eine mediX-Plattform technisch ermöglicht werden. Die nötigen IT-Instrumente für Disease-Management- und für Forschungsprojekte sollen zur Verfügung gestellt werden. Verbesserte Konditionen im Einkauf von Waren und Dienstleistungen sollen ausgehandelt werden. Gemeinsame Fortbildungsangebote für MPA sollen ausgebaut werden. Es wird ein gemeinsames Konzept für Arbeits-

praxis, die Fachinformationen für Ärzte (guidelines) und für die Patienten (Gesundheitsdossiers) und der zentrale Einkauf sind auf dieser Ebene angesiedelt. Die Verträge mit den Versicherern werden pro Netz aber mit zentraler Unterstützung der MedSolution AG ausgehandelt.

Bei allen Anstrengungen zur Nutzung von Synergien im Ärztenetz soll aber daran erinnert werden, dass unsere Partnerärzte (mit Ausnahme der Praxis Bubenber) ihre eigenen Praxen als selbständige Unternehmer führen. Das mediX-Label soll eine Auszeichnung für eine Praxis darstellen, und die gemeinsame corporate identity soll das Selbstverständnis der einzelnen Praxisbetriebe nicht konkurrenzieren. ■

Kontakt:

Dr. med. Peter Schönenberger
Geschäftsleitung mediX bern

Betreuung Netzpraxen

Praxis für Hausarztmedizin

Belpbergstrasse 3

3123 Belp

E-Mail: peter.schoenenberger@hin.ch

Internet: www.medix-bern.ch