

Nachdem wir kürzlich einen vielbeachteten Text von Rossi und Federer publiziert haben «Gruppenpraxen – eine Folge des Wertewandels in DoXMedical 4+5/07», stellen wir unserer Leserschaft ein weiteres Modell vor, gewissermassen am anderen Ende des Berufsspektrums: Im nachstehen-

den Artikel erläutert Rolf Gabriel das HMO-Modell von Sanacare, in dem die Ärztin oder der Arzt im Angestelltenverhältnis tätig ist, dafür aber kein finanzielles Risiko trägt.

Hausarztmedizin nach Mass

Die Hausarztmedizin ist eine Herausforderung, die von den Ärzten einiges abverlangt, und gleichzeitig eine kostengünstige, effektive Medizin. Grund genug, sich für die Hausarztmedizin zu engagieren und in interdisziplinärer Zusammenarbeit neue Ideen umzusetzen.

Rolf Gabriel

In letzter Zeit wird sehr häufig über Managed Care, HMO-Praxen und Hausarztmodelle berichtet und debattiert. Dies erweckt den Eindruck, es handle sich um eine neue Entwicklung. Tatsächlich haben innovative Leute und deren Unternehmungen bereits vor über 15 Jahren den Grundstein zu Managed Care (MC) gelegt. Sanacare ist das MC-Unternehmen der ersten Stunde und heute führender Anbieter dieser Versicherungsmodelle. Bemerkenswert, dass in den Anfängen der MC-Entwicklung der Gegenwind besonders stark von jener Seite blies, welche sich MC heute auf die Fahne schreibt und sich politisch für bessere Rahmenbedingungen für MC engagiert.

Ärztinnen und Ärzte haben nach Jahren erkannt, dass MC ein sehr wichtiger Bestandteil ihrer Tätigkeit darstellt und auch standespolitisch relevant ist. Diese Entwicklung ist zu begrüssen, denn der ärztliche Sinneswandel hilft dem gesamten Gesundheitswesen und zeigt auch, dass Ärzte nicht stur auf ihrer Position beharren. Was es braucht, ist Zeit, gegenseitiges Verständnis, Respekt und vor allem Vertrauen.

Die Vielfalt der Managed-Care-Modelle

Ziel ist jedoch nicht ein einziges MC-Modell, das möglicherweise noch der ganzen Schweiz «übergestülpt» wird. Dies wäre für das gesamte Gesundheitssystem nicht nur falsch, sondern auch fatal. Sanacare hat sich seit je für den Markt eingesetzt. Der freie Markt ist primär nicht gut oder schlecht, doch können die Auswirkungen negativ sein, wenn die Anreize falsch gesetzt werden. Es ist die Vielfalt an Modellen, Ideen und Innovationen, welche das Gesundheitssystem zu Effizienz und Effektivität bringt. Diese Vielfalt bedeutet einen grossen Nutzen für die Patientinnen und Patienten wie auch für das gesamte Gesundheitssystem und dessen Finanzierung. Ein einziges Modell ohne Konkurrenz kann sich weder weiterentwickeln noch den Dienstleistungsgedanken optimal umsetzen. Für das Prinzip Managed Care ist es deshalb nicht förderlich und auch nicht innovativ, wenn Ärztenetze ausschliesslich ihr eigenes MC-Modell als das einzig wah-

re propagieren. Letztlich definiert sich Managed Care – offen und liberal betrachtet – als Einschränkung der Wahlfreiheit. Wann, wo und wie diese Einschränkung geschieht und mit welchen Massnahmen, wie vermehrte Dienstleistung, Steuerung und Qualität, sie abgefangen wird, ist eine Frage des jeweiligen Modells. Dabei haben alle heute vorhandenen Modelle klar ihre Berechtigung. Der Markt und die Erfahrungen mit den «neuen» MC-Modellen werden zeigen, welche Strategien erfolgreich sind. So wurden etwa die HMO-Praxen von Sanacare zuerst belächelt, dann akzeptiert und später auch respektiert. Heute sind sie erwünscht und werden von allen Seiten gefordert: von Politikern, Krankenversicherern wie auch von Versicherten und Patienten und selbst von Ärzten.

Ziel: ein effizientes und bezahlbares Gesundheitswesen

Auch wenn Managed Care und ihre Versicherungsprodukte wie HMO, Hausarztmodelle und Ärztelisten hoch im Kurs stehen, ist leider oft festzustellen, dass aufgrund des regulierten Marktes Innovation und Dynamik im Gesundheitswesen verhindert werden, ja sogar verloren gehen. Stichwörter hierzu sind Kontrahierungszwang, Praxisstopp, Berufsausübungsbewilligungen zulasten des KVG, langwierige Bewilligungsverfahren, Risikoausgleich und so weiter. Sanacare, deren HMO-Praxen heute wichtiger Bestandteil des Gesundheitswesens sind, hat mit viel Geduld, Durchhaltewille und Mut gezeigt, dass der eingeschlagene Weg der richtige ist – aber nicht der einzige mögliche. Ob Krankenversicherer mit Ärztelisten-Modellen und telefongestützten medizinischen Dienstleistungen oder andere HMO-Anbieter, welche ihren eigenen Weg gehen wollen, wie auch die Ärztenetze, welche sich für vertragliche Zusammenarbeit zwischen Krankenversicherer und Patient einsetzen – sie alle haben primär das gleiche Ziel: eine sinnvolle und massvolle Medizin, um das Gesundheitswesen effizienter zu gestalten und es – wenn nicht günstiger – wenigstens bezahlbarer und effektiver zu machen.

Ein MC-Modell sollte aber nie zu einem Geschäftsmodell werden, weil dann ein falscher Anreiz gesetzt wird. Beim Managed-Care-Gedanken geht es nicht darum, Gelder von einem Ort zum anderen zu verschieben oder mit ethisch und moralisch dargestellten Absichten viel Geld zu verdienen.

Die hausärztliche Versorgung sichern

Sanacare setzt sich für eine gut funktionierende, sinnvolle und umfassende Hausarztmedizin ein. Der Organisation gehören bis jetzt sieben HMO-Praxen an, bis Ende Jahr kommen sechs weitere hinzu, und für 2008 sind fünf neue Praxen geplant.

In den letzten Jahren zeigte sich besonders in kleineren Städten und ländlichen

Gebieten, dass keine beziehungsweise nur noch selten Hausarztpraxen von jungen Ärzten übernommen werden. Die Gründe hierzu sind mannigfaltig und vielschichtig. Jedenfalls bedeutet diese Entwicklung, dass mittelfristig weniger Hausärzte in kleineren Bevölkerungsstrukturen praktizieren werden. In dieser Situation will Sanacare mithelfen, die Existenz der Hausarztmedizin ausserhalb der Grossstädte zu sichern und eine massvolle Patientenbetreuung zu ermöglichen. Die Hausarztmedizin bedeutet nicht nur eine Herausforderung, die den beteiligten Ärzten viel Engagement, Herzblut und Entbehrung abverlangt, sie ist gleichzeitig eine kostengünstige, effektive Medizin. Grund genug, sich dafür einzusetzen und in einer konstruktiven und interdisziplinären Zusammenarbeit neue Ideen umzusetzen. Ziel ist es, in mittleren und kleineren Ortschaften der Schweiz präsent zu sein und der Bevölkerung eine hausärztliche Versorgung wie auch günstige Versicherungsprämien zu ermöglichen. Dieses Ziel lässt sich

aber nur erreichen, wenn für die kleineren Gruppenpraxen engagierte, motivierte und bestens ausgewiesene Ärztinnen und Ärzte gewonnen werden können.

Das veränderte Berufsbild des Hausarztes

Wie erwähnt haben sich die Rahmenbedingungen des Hausarztberufs und der Beruf selbst in den letzten Jahren so stark verändert, dass er an Attraktivität verliert. Dazu haben auch die Hausärzte selbst beigetragen, mit den Klagen und Diskussionen über Burn-out. Gleichzeitig ist es für junge Hausärzte in der Startphase oft nicht einfach, mit ihren Kollegen zusammenzuarbeiten, da das Konkurrenzdenken nach wie vor vorhanden ist. Junge Kolleginnen und Kollegen sollten eben nicht nur willkommen sein, wenn es darum geht, einen Notfalldienst abzutreten. Heute entscheiden sich Medizinstudenten oft für eine Spezialisten- Ausbildung, nicht primär, weil die Verdienstmöglichkeiten besser sind, sondern weil sie sich ausserhalb der endlosen

Hausarztmedizin nach Mass

Diskussionen ganz auf ihre eigenen Bedürfnisse konzentrieren können. Status, Wertschätzung, Lebensqualität, Work-Life-Balance und interdisziplinäre Zusammenarbeit sind dabei wichtige Aspekte. Doch fehlen diese heute meistens in der Hausarztmedizin.

Das Sanacare-Modell

Die Lücke zwischen medizinischer Selbstständigkeit und Lebensqualität möchte Sanacare schliessen. In Sanacare-Praxen sind die Ärzte im Angestelltenverhältnis tätig, werden mit halbjährigen Anstellungsverträgen engagiert und mit einem Fixsalär entschädigt. Jede Praxis wird durch einen Leitenden Arzt beziehungsweise eine Leitende Ärztin geführt. Zusammen mit ihren Kollegen ist diese Kaderperson für die Praxisführung ver-

antwortlich, jedoch nicht primär für die medizinische Leistungserbringung. Hierfür agiert jeder Arzt und jede Ärztin selbstständig. Innerhalb der Sanacare gibt es neben dem unternehmerischen Leitbild auch ein medizinisches Leitbild. Dieses wird von den Ärzten selbst erarbeitet und weiterentwickelt. Als oberstes Credo ist die Behandlungsfreiheit festgehalten. Aber auch der Umgang untereinander, mit den Patienten und Mitarbeitenden, die Zusammenarbeit mit der Betriebswirtschaft wie auch die Mitsprache bei wichtigen Entscheidungen sind bedeutende Punkte.

Sanacare beschäftigt heute rund 60 Ärzte, wobei viele unter ihnen, und nicht nur Frauen, Teilzeit arbeiten. Die Organisation bietet somit ideale Voraussetzungen für eine Arbeitssituation, die den heuti-

gen Bedürfnissen entspricht. Nebst mitfinanzierten Fort- und Weiterbildungen stehen den ärztlichen Mitarbeitenden sechs Wochen Ferien zu. Eine organisierte Kinderbetreuung ist durch die interdisziplinäre und kollegiale Zusammenarbeit sichergestellt.

Ebenso ist der Umgang mit schwierigen Situationen einfacher, da Probleme in einer grösseren Gruppe diskutiert werden können. Einer der grössten Vorteile der Sanacare besteht darin, dass sich die Ärztinnen und Ärzte nicht auf die Finanzen fokussieren müssen. Der Verdienst ist nicht vom Umsatz abhängig, und damit konzentrieren sich die Anreize vollumfänglich auf die medizinische Versorgung. Die benötigten Mittel werden dort eingesetzt, wo sie den Patienten am meisten nützen, und nicht dort, wo am mei-

sten verdient werden kann. Dank diesem Selbstverständnis können die HMO-Praxen der Sanacare bis zu 40 Prozent günstiger arbeiten als andere Hausarztpraxen. Diese Kosteneinsparung wird nicht nur durch die gezielte und sinnvolle Leistungserbringung ermöglicht, auch die ehrliche und unverkrampfte Zusammenarbeit zwischen Medizin und Betriebswirtschaft trägt das ihre dazu bei. ♦

Kontaktadresse:

Rolf Gabriel
Geschäftsführer
Sanacare AG
Lagerhausstrasse 11
8401 Winterthur
E-Mail: rolf.gabriel@sanacare.ch
Internet: www.sanacare.ch



The logo for DoXMart features the word 'DoX' in a stylized, outlined font, followed by 'Mart' in a similar but more solid font. The 'X' is particularly large and prominent. The entire logo is set within a rectangular frame with a double-line border.

dankt den Partnerfirmen
für die reibungslose Zusammen-
arbeit im vergangenen
Jahr und wünscht Ihnen
ein erfolgreiches

2 0 0 8

Unsere Partnerfirmen

Abbott | B.Braun Medical | Biomed | Boehringer Ingelheim | Doetsch Grether | Galexis | Helvepharm
IBSA | Interdelta | Lundbeck | Mc Paperland | Mepha | Mölnlycke Health Care | Mundipharma | Novartis
Novartis Vaccines | Nycomed | Permamed | Sandoz | Sanlyo | Sanofi-Aventis | Schwabe | Schwarz Pharma
sigma-tau | Solvay | Spirig | Streuli | Teva | Vifor | Vifor Bioline | Wiroma | Zambon | Zeller