

Ueli Bodmer

# Gründung von Ärztenetzen

**Mit der Verabschiedung der KVG-Revision werden vermehrt Anreize zur Gründung von Ärztenetzen geschaffen. med-swiss.net bietet Unterstützung von der Vision bis zur Realität im Rahmen seiner Projekte «Stapellauf» und «Vertragsberatung».**



Ueli Bodmer

Die aktuelle Situation in der Managed-Care-Szene zeigt: Es gibt in mehreren Regionen der Schweiz unterschiedlich ausgeprägte Ansätze von Managed-Care-Organisationen, vor allem in der Deutschschweiz. Daneben liegen aber noch grosse Flächen brach.

Seit 2003 hat med-swiss.net im Rahmen eines Projektes bei 13 neuen Ärztenetzen in den Kantonen Basel-Stadt und Landschaft, Bern, Glarus, Graubünden, Luzern, Schwyz, Zug und Zürich den Gründungs- oder Entwicklungsprozess unterstützt.

Als Dachverband der Schweizer Ärztenetze befasst sich med-swiss.net seit Jahren mit den wesentlichen Elementen von Care Management. Diese sind erstens eine Steuerung der Gesundheitsleistung durch eine Vereinbarung zwischen Versicherungsnehmer/Patient und einer Vertrauensperson; zweitens eine Risikomitbeteiligung der Leistungserbringenden beziehungsweise ihrer Netze und drittens die Vernetzung der Leistungserbringenden und der Behandlungseinrichtungen.

Die im Rahmen der laufenden KVG-Revision diskutierten Artikel zu Managed Care begünstigen die Entstehung von Ärztenetzen. Die Kassen sollen besondere Versicherungsformen mit Budgetverantwortung der Leistungserbringenden anbieten müssen; Ärztinnen und Ärzte (insbesondere spezialärztlich Tätige), die einem Netzwerk mit Budgetverantwortung angeschlossen sind, werden unter Umständen bei der Kontrahierung bevorzugt. Die Patienten profitieren von einem reduzierten Selbstbehalt, sofern sie Leistungen im Rahmen einer besonderen Versicherungsform beziehen.

Da also damit zu rechnen ist, dass sich nach Verabschiedung der KVG-Revision die Bestrebungen zur Gründung von Netzwerken noch vermehren, gilt es dafür zu sorgen, dass eine gewisse «unité de doctrine» entsteht und dass die grossen Kassenverbände und Kassen nicht das Gesetz des Handelns übernehmen.

Die noch unerfahrenen Neugründer von Ärztenetzen sollen für die Entscheidung über Organisationsform und Organisationsgrad Unterstützung erhalten, um gleichzeitig das Rad nicht neu erfinden zu müssen. Daher vermittelt med-swiss.net die Erfahrungen seiner Mitglieder an interessierte Ärztegruppen und stellt den Kontakt zu geeigneten Kolleginnen und Kollegen aus einem definierten Expertenpool her. Diese können auf Abruf von den Gründern der neuen Netzwerke zur Mithilfe zugezogen werden. Erfahrungsgemäss profitieren auch bereits bestehende Organisationen von dieser Dienstleistung, dies insbesondere im Rahmen von Vertragsverhandlungen mit den Versicherungen im Zusammenhang mit Budgetmitverantwortung. Die Finanzierung erfolgt gemischt aus Mitteln

---

**Es gilt dafür zu sorgen, dass nach der KVG-Revision die Kassen nicht das Gesetz des Handelns übernehmen.**

---

von med-swiss.net, zusätzlichem Projektsponsoring und einer Beteiligung der Nutzer.

Zudem liegt es in unserem Interesse, dass diese neuen Netzwerke von Anfang an Mitglieder bei med-swiss.net sein werden.

Die Vermittlung von Experten und die Koordination der Einsätze erfolgt über das Sekretariat von med-swiss.net ([www.med-swiss.net](http://www.med-swiss.net)).

Dr. med. Ueli Bodmer  
Vorstand med-swiss.net  
Muristrasse 48, 3006 Bern  
[ubodmer@bluewin.ch](mailto:ubodmer@bluewin.ch)

## Erfahrungen bei der Gründung eines Hausarzt-Netzwerks

Die «Ärztenez Nordwest AG» ist ein nichtflächendeckendes Netz von 33 Grundversorgenden in der Nordwestschweiz (Kantone BL, BS, SO). Sie wurde im Juni 2006 gegründet und ist seit dem 1. Juli 2006 operativ tätig. Im Moment hat sie Verträge mit Budgetmitverantwortung (Capitation) mit neun Krankenversicherern und betreut dabei gegen 3000 Versicherte.

Die Strategie des Ärztenetzes orientiert sich nachdrücklich an der Qualität der angebotenen und erbrachten Leistung. Leider wird unser Angebot noch sehr häufig als «Prämienrabattmodell» angekündigt, von welchem Image wir uns immer konsequenter entfernen wollen.

Die Initiative für die Gründung ging nach jahrelangen Anstrengungen Einzelner von einem seit über 20 Jahren bestehenden Qualitätszirkel (QZ) aus und wurde in enger Zusammenarbeit mit Exponenten der MedSolution AG als geplanten Partnern für Administrations- und Verhandlungsfragen an die Hand genommen. Allen Interessierten wurden von Anfang an klare Anforderungskriterien kommuniziert (obligatorischer QZ-Besuch, Erwerb eines Aktienpakets, Bereitschaft zur Offenlegung von Kosten, Verpflichtung zur Qualitätsarbeit). Neben den möglichen Annehmlichkeiten eines Aktionariats (Dividenden, Gewinnbeteiligung) wurden als weitere Anziehungspunkte die Vorzüge gemeinsamer Qualitätszirkel und eines gemeinsamen Einkaufs in Aussicht gestellt.

Die ersten beiden Jahre dienten vornehmlich der netzinternen Gruppenbildung. Es gelang dabei, zusammen mit allen Mitgliedern ein tragendes Wir-Gefühl zu entwickeln, was für ambitioniertere Projekte (Qualität, gemeinsamer Einkauf) unabdingbar ist. Die unlängst durchgeführte zweite Netzwerkretraite war gerade in dieser Hinsicht erfolgreich und gestattet nun, durch einstimmig gefasste Beschlüsse geplante Projekte (Anwendung von Managed-Care-Tools, Marketingmassnahmen, gemeinsamer Ein-

kauf) engagiert und mit dem erforderlichen Rückhalt im Netzwerk anzugehen.

Rückblickend halte ich folgende Faktoren für erfolgversprechend:

- Die Zeit war/ist reif für alternative Versorgungsmodelle.
- Interessierte müssen genau wissen, worauf sie sich einlassen.
- Ein starker und kompetenter Partner für Administratives, Finanzen und (vor allem) Verträge mit Krankenversicherern ist unerlässlich.
- Step-by-Step-Vorgehen unter fortwährender Berücksichtigung von Bedürfnissen und Bereitschaft zum Engagement der Mitglieder («Bodenhaftung»!).
- Der Prozess der inneren Findung darf inhaltlich und zeitlich nicht unterschätzt werden. Er bildet die unerlässliche Basis für weitere Entwicklungsschritte und Aktivitäten.
- Eine Geschäftsleitung mit genügend Zeitreserve (entsprechend 20–30%-Pensum) ist sehr vorteilhaft.

Als Unterstützung bei der Netzwerkgründung sind, wie man sieht, sehr spezialisierte Kompetenzen erforderlich (Ökonomie, Vertragswesen, evtl. Begleitung eines gruppendynamischen Prozesses). Inwiefern das Aufgabe eines Dachverbands sein kann und soll, bleibt für mich dahingestellt. Hier sind Fähigkeiten gefragt, die meist in einem solchen Organ nicht in gewünschtem Umfang oder erhofftem Spezialisierungsgrad angeboten werden können.

Dr. med. Florian Suter  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Ärztenez Nordwest  
Tannenstrasse 1  
4416 Bubendorf  
florian.suter@hin.ch