

## 6. Lieferanten und Dienstleister

Ob Selbstdispensation oder nicht, jede Praxis ist auf Lieferanten und Dienstleister angewiesen. Hier gilt es vorteilhafte Lösungen zu finden, Stichwort Preisvergleich. Zugleich sollte man tunlichst vermeiden, sich in den Graubereich der unerlaubten Bereicherung zu begeben.

### › Medikamente

In der ländlichen Deutschschweiz dürfen Ärzte ihren Patienten Medikamente abgeben. Dies ist grundsätzlich in fünfzehn Kantonen der Fall, so in AI, AR, BL, GL, LU, OW, NW, SO, SH, SG, SZ, TG, UR, ZG und ZH. Die Einnahmen daraus stehen einer in diesen Kantonen allgemein tieferen Vergütung ärztlicher Leistungen (Taxpunktwert) gegenüber. In neun Kantonen (AG, BS, FR, GE, JU, NE, TI, VD, VS) ist die Selbstdispensation (SD) grundsätzlich verboten und in zwei Kantonen (BE, GR) werden Mischsysteme angewandt. Ohne diese sogenannte Selbstdispensation dürfen in Praxen nur Notfallmedikamente abgegeben werden.

Die ärztliche Medikamentenabgabe benötigt eine Bewilligung der kantonalen Heilmittelkontrolle. Erlaubt ist die Abgabe nur an Patienten, die beim betreffenden Arzt in Behandlung sind. Ferner gilt die Bewilligung weder für Magistralrezepturen wie Hausmischungen noch berechtigt sie zur Belieferung anderer Praxen.

Damit die kantonale Heilmittelkontrolle die Praxisapotheke (auch Patientenapotheke oder Privatapotheke genannt) bewilligt, müssen in der Praxis einige Voraussetzungen bezüglich Sicherheit, Lagertemperatur und Hygiene erfüllt werden.

Die Bewilligung wird im jeweiligen Kanton für bis zu zehn Jahre erteilt. Es fallen Kosten von um die tausend Franken an, wobei pro Arzt ein Gesuch (auch in Gemeinschaftspraxen) eingereicht werden muss. Jede Privatapotheke muss dabei zwingend über ein eingeführtes und dokumentiertes Qualitätssicherungssystem verfügen. In diesem Bereich der Arztpraxis ist Qualitätsmanagement (QM) also obligatorisch. Eine Vorlage für dieses Qualitätsmanagement und weitere Unterstützung liefert die Vereinigung der Ärzte mit Patientenapotheke ([www.patientenapotheke.ch](http://www.patientenapotheke.ch)) ihren Mitgliedern.

Für eine Praxis im SD-Gebiet ist der Medikamentengrossist üblicherweise der vom Umsatz her wichtigste Geschäftspartner. Deshalb sind die Einkaufskonditionen zentral. Ärzte müssen wissen, dass Zahlungen unter der Hand sowie Rabatte, die nicht an Patienten weitergegeben werden, verboten sind. Das Krankenversicherungsgesetz sieht bis zu sechs Monate Gefängnis bei Missachtung dieses Grundsatzes vor. Hier ist aber einzufügen, dass «bescheidene» Vergünstigungen toleriert werden und dass bisher noch keine Verurteilung erfolgte. Am einfachsten verhindern Ärzte Schwierigkeiten, indem die Praxen nie unter dem offiziellen Ex-Factory Preis (dem Fabrikabgabepreis) einkaufen. Auch Gratismuster dürfen Praxen nicht gegen Geld abgeben.

Patienten müssen die Wahl haben, ob sie die Medikamente gleich mitnehmen wollen oder lieber ein Rezept erhalten. Bei Medikamentenmitnahme ist zu organisieren, wer die Packung dem Patienten gibt und wer ihn instruiert.

Der kantonale Heilmittelinspektor (meist der Kantonsapotheker oder sein Team) ist verantwortlich für die Kontrolle der ärztlichen Medikamentenabgabe. Er kann unangemeldet in der Praxis erscheinen und informiert den Arzt über Ablauf der Inspektion und Zeitbedarf. Letzterer liegt meist im Rahmen von ein bis zwei Stunden. Vorausgesetzt die MPA ist in der Lage, dessen Fragen zu beantworten, kann der Arzt während der Inspektion weiterarbeiten und wird dann zur Schlussbesprechung hinzu gebeten.

### › Praxisbedarf

Praxis- oder Arztbedarf ist die etwas gewöhnungsbedürftige Bezeichnung für Verbrauchsmaterialien und Kleingeräte, welche im täglichen Praxisleben benötigt werden. Typischerweise fallen hier etwa Hygieneartikel wie Desinfektionsmittel, Papierrollen für die Liege

darunter, aber auch Skalpelle und Pinzetten. Die grossen, etablierten Lieferanten haben umfangreiche Kataloge von Geräten wie Waagen und Thermometern, Verbrauchsmaterial wie Handschuhen und alles in der Praxis Erdenkliche.

Die Schnittmenge von Materialien, die über den Fachhandel oder aber auch im Supermarkt oder Möbelhaus bezogen werden kann, ist gross. Ein Preisvergleich lohnt sich. Bei regelmässiger Bestellung sind Lieferanten durchaus bereit, Rabattprozente zu hinterlegen – beispielsweise bei jeder Bestellung pauschal 5 bis 10 Prozent Rabatt zu gewähren. Googlen Sie «Praxisbedarf» oder fragen Sie Ihren Arzt oder Apotheker, um hier den richtigen Partner zu finden. Lassen Sie sich auch eine Referenzofferte erstellen, denn Vergleichen lohnt sich.

Gewisse Materialien, wie etwa Handschuhe, Blutentnahmeröhrchen und Butterflys werden auch durch die Auftragslabors direkt und kostenfrei geliefert – solange ein direkter Zusammenhang zur Entnahme von Analysen besteht.

## › Auftragslabor

Ein Auftragslabor analysiert in einem professionellen, externen Betrieb die in der Praxis abgenommenen Blut-, Urin-, Kot- und Gewebeproben sowie alle denkbaren sonstigen Tests und biologisches Material.

Im Unterschied zum Praxislabor werden die Proben zur Analyse von einem Kurier abgeholt, und die Rechnung für diese Analyse wird dem Patienten direkt gestellt.

Ein Auftragslabor bietet ein enorm breites Spektrum von Analysen an, traditionell in den Bereichen klinische Chemie und Mikrobiologie, heute aber sicher auch Genanalysen und Allergologie. Sie finden eine Auflistung der meisten medizinischen Laboratorien auf der Websites des FAMH, des Verbandes der Medizinischen Laboratorien Schweiz: [www.famh.ch](http://www.famh.ch).

Wie erwähnt geht die Rechnung zu Lasten des Patienten, während der Auftrag meist vom behandelnden Arzt erfasst wird. Auf den Auftragsformularen steht häufig kein Preis, weshalb es gelegentlich zu teuren

Analysen ohne vorherige Information des Patienten kommt. Aber auch hier ist die Informationspflicht gegeben.

Für ein Auftragslabor ist eine als Einsender gewonnene Praxis enorm attraktiv, weil sie regelmässig Analysen von mehreren Patienten senden wird. Entsprechend werden Labors vieles daran setzen, Ärzte als Einsender zu gewinnen. Nicht jede Massnahme hierzu ist jedoch legal. Während es völlig legitim ist, Analysenmaterial wie Röhrchen und Handschuhe vom Labor zur Verfügung gestellt zu bekommen, dürfen Ärzte indes keine Entlohnung oder Umsatzbeteiligung erhalten. Nur wenn das Labor beispielsweise dank Hilfe der Praxis einen Aufwand spart, darf die Praxis für diesen zusätzlichen Aufwand im nachvollziehbaren Rahmen vergütet werden. Gemeint sind hier beispielsweise die elektronische Auftragserfassung anstatt Papierformular und die Etikettierung der Proben mit Barcode bereits in der Praxis – beides auch Massnahmen zur Eliminierung von Fehlern in der Datenübertragung.

Zwischen Praxis und Auftragslabor gibt es meist drei Schnittstellen, also Berührungspunkte, die gut funktionieren müssen. Erstens holt der Kurierdienst normalerweise täglich die Proben ab. Hier ist eine gut eingespielte Routine und Rücksicht auf den laufenden Praxisbetrieb notwendig. Zweitens müssen die Analysenresultate wieder in die Praxis kommen. Hierfür gibt es Meldungen auf Papier, per Fax oder E-Mail, aber am besten ist die automatische elektronische Einbringung der Daten in die KG des betreffenden Patienten mit gleichzeitiger Information des behandelnden Arztes, dass die Daten da sind. Und drittens muss bei Rückfragen im Labor eine kompetente Auskunft erfolgen können – meist mit Interpretationshilfe der Resultate.

## Quellen

- Ärzte mit Patientenapotheke (APA)  
Kolumbanstrasse 2  
Postfach 148  
9008 St.Gallen  
Telefon 071 246 51 40  
Fax 071 246 51 01

Die APA setzt sich für eine sichere, qualitativ hochstehende und günstige Medikamentenversorgung der Patientinnen und Patienten ein. Hierbei vertritt Sie die Interessen der selbstdispensierenden Ärzte gegenüber der Politik, der Industrie und den Grossisten.

[www.patientenapotheke.ch](http://www.patientenapotheke.ch)

- FAMH  
Altenbergstrasse 29  
3000 Bern 8  
Telefon 031 313 88 30  
Fax 031 313 88 99  
[info@famh.ch](mailto:info@famh.ch)

Die FAMH ist der Verband der medizinischen Laboratorien der Schweiz. Der Verband vertritt die Auftragslaboratorien, die im Auftrag von Ärzten und Spitälern professionell und nach neuesten Standards über 1500 verschiedene Analysen aus Blut, Urin, Stuhl oder anderen Patientenproben durchführen.

[www.famh.ch](http://www.famh.ch)

## «Welches Labor passt zu meiner Praxis?»

### *mediservice vsao-asmac: Was macht ein Auftragslabor?*

**Boris Waldvogel:** Ein Auftragslabor analysiert Proben, welche ihm von niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten anvertraut werden.

### *Welche Arten von Analysen macht ein Labor?*

Traditionell existieren in der Humanmedizin sieben Fachbereiche, in welchen spezifische Analysen aus unterschiedlichen Materialien durchgeführt werden: Hämatologie, Immunhämatologie, Klinische Chemie, Infektserologie, Mikrobiologie inkl. Molekularbiologie, Zytologie/Pathologie und Genetik.

### *Wer bezahlt die Analysen?*

Die Preise der Analysen sind gesamtschweizerisch durch die Eidgenössische Analysenliste geregelt. Dabei werden sämtliche in der Analysenliste aufgeführten Parameter von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung übernommen. Die Patientin/der Patient kann dabei wählen, ob er die Rechnung zu sich nach Hause haben will (Tiers garant), oder ob sie direkt über die zuständige Krankenkasse laufen soll (Tiers payant).

### *Werden alle Analysen von der Krankenkasse übernommen?*

Nein, es existieren Analysen, welche nicht Bestandteil der Analysenliste sind, jedoch unter gewissen Fragestellungen trotzdem durchgeführt werden. Diese Analysen werden als sogenannte Nichtpflichtleistungen ausgewiesen und nicht von der Krankenkasse übernommen. Bsp. Primäre Laktose-Intoleranz Genmutation (Kostenpunkt ca. CHF 154.–). Daneben existieren Analysen in der Eidgenössischen Analysenliste, bei denen die Kosten nur bei bestimmtem Verdacht oder bestimmter Konstellation übernommen werden. Besteht diese Indikation nicht, kann die Kasse die Kostenübernahme ablehnen.

### *Welche Analysen müssen ins Auftragslabor, was kann die Praxis machen?*

Es ist sinnvoll, gewisse Analysen gleich vor Ort, während der Patient/die Patientin noch in der Praxis ist, durchzuführen. Wir sprechen hier von Präsenzdiagnostik. Was das für Analysen sind, hängt stark von der Fachdisziplin der Ärztin/des Arztes ab. Auch diese Analysen sind in der Eidgenössischen Analysenliste unter dem Begriff «Analysen für ärztliche Praxislaboratorien» definiert.

Allgemein sind das zum Beispiel: Bestimmung des Quick Wertes, Glukose oder HbA1c-Messung, die Bestimmung von Hämoglobin, Erythrozyten und Leukozyten (man spricht vom Hämatogramm), CRP, Urinstix und Urinsediment (mikroskopische Untersuchung), Troponin T/I oder Rachen STREP A Schnelltest.

Wichtig zu wissen, dass alle Ärzte, in deren Auftrag in einer Praxis Analysen durchgeführt werden sollen, im Besitz des Fähigkeitsausweises Praxislabor KHM (FAPL-KHM) sein müssen. Diese Ausbildung findet in zwei Etappen statt und das Schwergewicht liegt auf der klinischen Chemie, Urindiagnostik, Hämatologie, Mikrobiologie, Hygiene und praktischen Ratschlägen. Nachdem das online-Ausbildungsmodul bestanden ist, nehmen die Kandidatinnen und Kandidaten an zwei Präsenzkurstagen teil.

Die regelmässige Durchführung interner Qualitätskontrollen sowie die Teilnahme an externen Ringversuchen seitens Praxislabor ist essentiell, um die Qualität der durchgeführten Analysen zu belegen und allenfalls fehlerhafte analytische Prozesse zu korrigieren.

Für alle Analysen, welche nicht als Präsenzdiagnostik zwingend durchzuführen sind, ist das Auftragslabor der Partner für die Praxen.

*Wie wähle ich als Praxis  
meinen Laborpartner?*

Hier muss am Anfang die Überlegung stehen «was will ich; was ist mir wichtig?».

Brauche ich schnelle Ergebnisse, dann ist ein Zentrallabor in der Nähe wertvoll, oder mindestens eines, welches optimale interne Prozesse aufweist und dadurch effizient ist. Was ich damit sagen will, nicht immer ist das am nächsten gelegene Labor auch das schnellste.

Weiter, ist mir ein persönlicher Ansprechpartner wichtig, oder genügt es mir, einfach Daten zu erhalten? Ist es mir wichtig, wie der Laborbefund optisch aussieht, übersichtlich, intuitiv?

Wünsche ich mir einen Laborpartner, welcher auch auf die Bedürfnisse meiner MPAs eingeht und dem es etwas daran liegt diese wichtige Schnittstelle auch zu pflegen?

Aber auch ökonomische, volkswirtschaftliche und ethische Vorstellungen können die Wahl des Laborpartners beeinflussen. Dreiviertel der Privatlaboratorien in der Schweiz befinden sich in ausländischen Händen, meist einer Holdinggesellschaft. Hier kann man sich die Frage stellen, ob man den Umstand unterstützen will, dass der Gewinn, erzielt aus krankenkassenpflichtiger Laboranalytik nicht in der Schweiz bleibt, oder man nicht doch lieber einem innovativen und kompetenten Schweizer Laborpartner sein Vertrauen schenkt.

*Die Analysenresultate liegen vor,  
aber die Interpretation ist schwierig.  
Wie hilft das Labor?*

Die Postanalytik ist schlussendlich die Essenz der Laboranalytik. Die präzisesten und reproduzierbarsten Messungen nützen mir als Kliniker nichts, wenn ich unsicher in der Interpretation bin.

Dabei kann nur schon die Befunddarstellung die Interpretation erleichtern oder aber auch erschweren. Sprich, erhalte ich klare, übersichtliche und verständlich dargestellte Laborberichte, das ist das erste, was ein guter Laborpartner ausweisen können muss.

Zum zweiten stehen im Labor erfahrene Biomedizinische Analytikerinnen und Analytiker, sowie Laborakademiker (FAMH) gerne für Auskünfte zur Postanalytik zur Verfügung.

Mitteilungen von klinischen Angaben oder einer Fragestellung sind übrigens für die Befundung durch das Labor sehr hilfreich, ermöglichen eine fokussiertere Beurteilung und kann unnötiges Nachfragen (von beiden Seiten) vermeiden.

*Wie kommen die Proben ins Labor  
und die Resultate in die Praxis?*

Die Proben können grundsätzlich per Post befördert werden, was aber aufgrund präanalytischer Spezifikationen nicht routinemässig für alle Analysen und Materialien geeignet ist. Ein persönlicher Laborkurier ist daher, wenn immer möglich zu bevorzugen. Dieser Kurier stellt nebst dem präanalytisch korrekten Probentransport gleichzeitig ein wichtiges Verbindungsglied zwischen Praxis und Labor dar. Der Laborkurier ist meist der Erste, der die Sorgen und Nöte von MPAs bezüglich Laborservice erfährt und diese selber richten oder zumindest weiterleiten kann. Ein Laborkurier ist in gewisser Weise auch ein Stimmungsmeter, dies sowohl für die Praxis als auch für das Labor.

Die Resultatübermittlung kann über verschiedene Wege erfolgen. Sei es direkt digital in die elektronische Patienten KG, per verschlüsseltem E-Mail oder per Post.

*Was kann schief gehen?  
Wie stellen wir sicher,  
dass die Zusammenarbeit klappt?*

Die häufigsten Fehler in der Laboranalytik, welche man in die drei Hauptphasen Präanalytik, Analytik und Postanalytik unterteilen kann, treten in der Präanalytik auf.

*Ist auf dem Auftragsformular ersichtlich,  
dass der Patient nüchtern sein muss?  
Wird darauf hingewiesen, dass das Serum  
lichtgeschützt gelagert werden muss oder  
erfährt man dies erst im Nachhinein mit  
dem Laborbefund?*

Eine gute Darstellung bereits auf den Auftragsformularen kann hier schon viel helfen. Zusätzlich stehen mit der Möglichkeit der digitalen Auftragsvergabe auch neue Mittel zur Verfügung, um präanalytische Fehler zu minimieren.

Direkte Etiketten-Generierung in der Praxis aufgrund angeforderter Analysen stellen einen grossen Mehrwert da, wenn sie nebst dem benötigten Material Angaben zur Präanalytik wie «nüchtern», «gefroren» etc. beinhalten.

Trotz aller Technik ist und bleibt aber auch die Laboranalytik «people business». Das heisst, man muss miteinander reden. Fehler und Missgeschicke müssen kommuniziert und miteinander angeschaut werden. Durch wohlwollende, konstruktive Kritik haben wir persönlich alle am meisten gelernt; dies in den Arbeitsalltag zu überführen, gemeinsam Lösungen zu finden und gemeinsam vorwärts zu gehen zeichnet einen verlässlichen Partner aus.

Das hat nichts mit Grösse, sondern mit Wertevorstellung zu tun. Deshalb, suchen Sie sich einen geeigneten Laborpartner, welcher nicht zuletzt auch Ihre Wertvorstellungen teilt und ich bin überzeugt, es wird eine bereichernde und erfolgreiche Partnerschaft zum Wohle der Patientinnen und Patienten, denn eine Erfolgsstory für den Patienten gibt es dann, wenn sämtliche Akteure Hand in Hand arbeiten und so einen Mehrwert kreieren.

### › Boris Waldvogel

**Funktion:** Geschäftsführer, Experte in biomedizinischer Analytik

**Kontakt:** Invenimus Medizinische Laboratorien AG  
Industriestrasse 30, CH-8302 Kloten

**Telefon:** 044 800 10 20

**Website:** [www.invenimus.ch](http://www.invenimus.ch)



Interview online anhören:  
[www.msva.ch/pp6](http://www.msva.ch/pp6)



## «Rechnungen, Mahnungen, Inkasso: so entlasten Sie sich»

*mediservice vsao-asmac:  
Wie kommen Ärzte zum Geld  
für ihre Behandlungen?*

**Alessandro Cesarini:** Grundsätzlich gibt es zwei Arten der Abrechnung: Tiers Garant und Tiers Payant. Wird im Tiers Garant abgerechnet, sendet die Arztpraxis oder die Ärztekasse im Auftrag des Leistungserbringers die Rechnung direkt an den Patienten. Der Patient kann die Rechnung kontrollieren und entscheiden, ob er sie bei der Krankenversicherung zur Rückerstattung einreicht oder nicht. Im Tiers Payant übermittelt der Arzt oder die Ärztekasse die Rechnung direkt an die Krankenversicherung. Der Arzt ist jedoch gesetzlich verpflichtet, dem Patienten eine Kopie der Rechnung zukommen zu lassen. Da diese Variante für die Arztpraxen einen Mehraufwand darstellt, bietet die Ärztekasse ihren Mitgliedern folgende kostenlose Dienstleistung an: Sie sendet dem Patienten via E-Mail einen gesicherten Link auf das Patientenportal der Ärztekasse, über den er die Rechnungskopie online anschauen und auf Wunsch ausdrucken kann.

*Wie rasch kommt das Geld  
in die Praxis?*

Das ist sehr unterschiedlich. Die Erfahrungswerte, die uns durch unsere 14'500 Mitglieder/Kunden vorliegen, zeigen, dass die Zahlungsmoral der Patienten und der Krankenversicherungen ziemlich gut ist. Die Zahlungsfrist der Krankenversicherungen liegt zwischen 30 und 50 Tagen. Aus den Statistiken geht hervor, dass im Tiers Garant (Zahlung durch den Patienten) schneller bezahlt wird als im Tiers Payant (Zahlung durch die Krankenversicherung). Gehen die Rechnungen direkt an den Patienten, empfiehlt die Ärztekasse, die Honorarforderungen nicht Ende, sondern Mitte Monat zu stellen. So erhalten die Patienten ihre Rechnung vor dem 25. des Monats, also etwa gleichzeitig mit der Lohnüberweisung. Damit ist die notwendige Liquidität besser gewährleistet als am

Monatsende und meistens wird die Rechnung umgehend bezahlt. Ein weiterer wichtiger Faktor ist zudem, dass Leistungen rasch abgerechnet werden. Je kürzer die Behandlung zurückliegt, desto schneller wird gezahlt.

Eine andere Möglichkeit um liquide zu bleiben ist die Honorarbevorschussung. Der Arzt erhält das Honorar sofort nach der Rechnungsstellung von der Ärztekasse, unabhängig vom Zahlungseingang. Das Delkredererisiko bleibt jedoch weiterhin beim Arzt.

*Ist die Zahlungsmoral  
regional verschieden?*

Gemäss unserer Erfahrung gibt es einen grossen Unterschied zwischen Stadt und Land. Die Zahlungsmoral ist auf jeden Fall besser, wenn der Patient persönlich bekannt ist, so wie das auf dem Land viel eher der Fall ist als in der Stadt. Die Zahlungsmoral ist in ländlichen Regionen besser als in städtischen. Ein konsequentes Forderungsmanagement ist aber grundsätzlich wichtig.

*Was ist, wenn der Patient  
nicht zahlen kann?*

In Problemfällen ist es möglich, eine passende Zahlungsvereinbarung, zum Beispiel Teilzahlungen, zu treffen. Bei neuen Patienten empfiehlt die Ärztekasse die Bonitätsprüfung, die online innerhalb von wenigen Sekunden darüber informiert, ob ein Patient kreditwürdig ist oder nicht. Bei Notfallpatienten darf eine Behandlung natürlich nicht von einer positiven Bonitätsprüfung abhängig gemacht werden.

*Wie mahnt man säumige Patienten?*

In der Regel gilt, dass Rechnungen innerhalb von 30 Tagen zu begleichen sind. Da die Rechnungen per B-Post mit einer Verzögerung von 5 bis 8 Tagen zugestellt werden, empfiehlt die Ärztekasse, die Frist auf 45 Tage zu erhöhen, um dem Patienten wirklich 30 Tage Zeit für seine Zahlung zu geben. Ist die Rech-

nung nach 45 Tagen nicht bezahlt, sollte eine erste Mahnung geschickt werden. Reagiert der Schuldner darauf nicht, ist es ratsam, den Patienten anzurufen oder ihn beim nächsten Termin in der Praxis auf die Ausstände anzusprechen. Erfolgt die Zahlung dann immer noch nicht, empfiehlt die Ärztekasse, nach 75 Tagen eine zweite Mahnung zu senden oder schriftlich eine Teilzahlung zu vereinbaren. Schriftliche Teilzahlungsvereinbarungen bieten den Vorteil, dass sie im Falle eines Inkassos bereits als Schuldanererkennung des Patienten gelten.

#### *Was passiert, wenn der Patient auch nach der zweiten Mahnung nicht zahlt?*

Sind alle diese Schritte erfolglos, bleibt nur noch die Betreuung – für viele frei praktizierende Ärzte ist das frustrierend. Immerhin haben sie ihre Leistung gegenüber dem Patienten erbracht. Die unangenehme Aufgabe der Eintreibung von offenen Forderungen können Ärzte an eine Profiorganisation delegieren. Der Arzt kann das Inkasso an einen anonymen Partner wie zum Beispiel InkassoMed übergeben.

#### *Wer ist eigentlich die Ärztekasse?*

Die Ärztekasse bietet ganze Praxismanagement-Pakete an. Dazu gehören verschiedene Software-Varianten und eine grosse Bandbreite klassischer Dienstleistungen für die Praxisadministration. Gerade Ärzte, die eine Praxis eröffnen, profitieren von diesem Angebot, denn die Ärztekasse stellt ihre Software gratis zur Verfügung, was die Investitionskosten erheblich reduziert. Kostenpflichtig ist die Rechnungsstellung an die Patienten oder Versicherer, aber auch hier hat der Arzt individuell die Wahl, wie viel Dienstleistung er sich für wie viel Geld leisten will.

Mittlerweile beschäftigt die Ärztekasse rund 265 Mitarbeitende. Zu den Dienstleistungen für das Praxismanagement haben sich weitere nützliche Tools gesellt, wie zum Beispiel die Rollende Kostenstudie (RoKo) zur Erhebung der wirtschaftlichen Praxisdaten oder die HPV-Impfungen. Diese werden im Auftrag der jeweiligen Ärztegesellschaften durchgeführt.

#### *Vermittelt die Ärztekasse auch Arztpraxen?*

Die Ärztekasse hat ein neues Seminar ins Leben gerufen, das Speed Dating. Speed Dating ist eine Plattform, die es Ärzten ermöglicht, Nachfolger für ihre

Praxis oder Kollegen für eine Gemeinschaftspraxis zu finden oder eine bestehende Praxis zu übernehmen. Ausschlaggebend für diese Idee war die Tatsache, dass viele Ärzte, die in Pension gehen, Schwierigkeiten haben, einen Nachfolger zu finden. In diesen Seminaren haben die Ärzte jeweils zehn Minuten Zeit, ihre Einzel- resp. Gemeinschaftspraxis vorzustellen oder vorstellen zu lassen. Nach der Präsentation besteht die Möglichkeit, sich unter vier Augen genauer zu informieren. Sind beide Seiten ernsthaft interessiert, werden die Koordinaten ausgetauscht.

#### *Funktioniert das Speed Dating?*

Grundsätzlich laufen diese Seminare sehr gut. In lockerer Atmosphäre und dennoch professionell werden die Praxen präsentiert. Allerdings kann es Schwierigkeiten in Bezug auf die Dignität geben. Anhand der Anmeldungen weiss die Ärztekasse im Voraus, welche Dignitäten auf beiden Seiten, bei den abgebenden und den suchenden Ärzten, vertreten sein werden. Wenn ein Rheumatologe seine Praxis altershalber abgeben muss, aber kein junger Rheumatologe am Seminar teilnimmt, ist niemandem geholfen. Doch wie gesagt, im Grossen und Ganzen sind die Seminare ein Erfolg.

#### *Betreibt die Ärztekasse auch eigene Praxen?*

Die Ärztekasse betreibt mehrere Xundheitszentren. Dahinter steht die Idee, die Grundversorgung auch in ländlichen Gebieten zu gewährleisten. Diese Xundheitszentren sind vor allem in der Innerschweiz und im Mittelland verbreitet. Insgesamt gibt es inzwischen elf Zentren in der Deutschschweiz und im Tessin.

#### *Stellen die Xundheitszentren Ärzte an?*

Die Xundheitszentren funktionieren diesbezüglich mit dem Senior-Junior-Prinzip, was nichts anderes bedeutet, als dass junge Ärzte von den Xundheitszentren angestellt werden, während bereits niedergelassene Ärzte die Wahl haben, sich anstellen zu lassen oder selbstständig zu bleiben. Die meisten «Senioren» entscheiden sich für die Selbstständigkeit und reduzieren ihr Pensum oder lassen es graduell auslaufen.

#### *Wie kommt die Ärztekasse an die Praxen?*

Die Ärztekasse selbst ist nicht aktiv, sondern reagiert auf Anfragen. Erreicht uns ein Hilferuf, weil irgendwo



die Grundversorgung gefährdet ist, prüfen wir mit den niedergelassenen Ärzten und der Gemeinde, ob sich ein Xundheitszentrum als Lösung anbietet.

*Was empfehlen Sie den jungen Ärzten:  
Gemeinschaftspraxis oder Einzelpraxis?*

Das ist eine individuelle Entscheidung, je nachdem ob man lieber Unternehmer oder Angestellter sein will. Um herauszufinden, was zu einem passt, kann man zum Beispiel nach der Ausbildung im Spital eine Zeitlang in einer Gemeinschaftspraxis arbeiten und aufgrund der gesammelten Erfahrungen entscheiden, ob man sich selbstständig machen will oder nicht. Die Xundheitszentren sind auch weiterhin auf der Suche nach Modellen, mit denen sie junge Ärzte motivieren können, sich bei den Xundheitszentren anstellen zu lassen. Ein grosses Plus in Zusammenhang mit den Xundheitszentren ist sicher die Möglichkeit, Teilzeit zu arbeiten.

### › Alessandro Cesarini

Alessandro Cesarini ist Leiter Verkauf bei der Ärztekasse Genossenschaft. Er kennt die Höhen und Tiefen, die kleine Unternehmen durchlaufen, aus seiner Zeit als Ärztekasse Agenturleiter und als Leiter einer kleinen KMU.

**Funktion:** Leiter Verkauf Ärztekasse Genossenschaft

**Kontakt:** In der Luberzen 1, CH-8902 Urdorf

**Telefon:** 044 436 17 74

**Website:** [www.aerztekasse.ch](http://www.aerztekasse.ch)

