

update

Newsletter der Interessengruppe
Profiling igprof



- > Schulungstool Strategie entwickelt
Wir haben ein Tool zur einheitlichen Verfahrensführung entwickelt
- > Pool der Partnerkanzleien erweitert
Diese Kanzleien stehen voll und ganz auf der Seite unserer Praxen
- > Dialog mit der Pharmazeutischen Industrie vertieft
Mit diesen Schritten sensibilisieren wir die Industrie auf ihre Rolle
- > Letzte Seite
Personelles, Fallstudien, Termine



Schulungstool Strategie entwickelt
Wir haben ein Tool zur einheitlichen Verfahrensführung entwickelt

Wie wirkmächtig die Interessengruppe Profiling igprof sein wird, hängt wesentlich davon ab, wie einheitlich die angeschlossenen Praxen agieren. Nur auf der Basis eines aufeinander abgestimmten Vorgehens kann es gelingen, im Austausch mit-

einander immer besser herauszufinden, welche Strategien erfolgversprechend sind und welche nicht. Wir haben aus diesem Grund ein [Teaching-Tool](#) entwickelt, in welchem wir aufzeigen, wie erfolgversprechende Verfahren zu führen sind. Dies ist natürlich nicht verpflichtend, die Praxen sind frei, ihre Verfahren so zu führen, wie es ihnen richtig erscheint. Dass aber alle dieselben Fehler noch einmal machen und unter Umständen noch einmal densel-

Olten, Oktober 2023

www.igprof.ch

igprof

Leitfaden Wirtschaftlichkeitsprüfung
in den Phasen eins bis fünf

ben Preis dafür bezahlen, gilt es zu verhindern.

Vergleichsgruppen zentrierte Strategie

Der wesentliche strategische Wechsel ist der von der Arzt, bzw. Praxis zentrierten Strategie zur Vergleichsgruppen zentrierten Strategie. In Phase zwei des Verfahrens erklärt die Praxis ihre Besonderheiten, welche zu den im Vergleich höheren Kosten führen. Darauf haben sich bisher alle konzentriert – und in der Regel verloren. Denn santésuisse lässt solche Praxisbesonderheiten kaum je gelten. Wie will santésuisse Praxisbesonderheiten ab er überhaupt erkennen, wenn sie die Praxisbesonderheiten der Vergleichspraxen nicht kennt? Hier müssen Sie in Phase drei ansetzen: Stellen Sie etwa folgende Fragen an santésuisse (reales Beispiel FAG53, 2018/2019): «In der Vergleichsgruppe sind 1'289 Arztpraxen vertreten. Ich nehme jetzt die Praxis Nummer 834. Diese hat 37'890 Patienten behandelt. Erklären Sie mir die Praxisbesonderheiten».

Laden Sie die Schulung hier herunter: [Teaching-Tool](#)



Pool der Partnerkanzleien erweitert
Diese Kanzleien stehen voll und ganz auf der Seite unserer Praxen

Ein Vergleich ist leider noch immer das Maximum, was die meisten Kanzleien für Praxen zu erwirken vermögen, die in ein Wirtschaftlichkeitsverfahren verwickelt sind. Dies lässt mitunter einen schalen Nachgeschmack zurück und weckt die Frage,



ob sich die Zusammenarbeit mit der Kanzlei überhaupt gelohnt habe. Dass die Praxen im Pool der igprof mehr zu bewirken vermögen, können wir nicht garantieren, wohl aber, dass sie alles daransetzen, mehr zu erreichen – Bussen, die nicht gerechtfertigt sind, zu vermeiden, Verfahren möglichst zu gewinnen. Hierbei können sie sich auf das mathematisch-statistische Wissen von igprof

und Verein Ethik und Medizin Schweiz VEMS stützen. Dabei ist ein Wissenstransfer nötig, andererseits aber auch die Zusicherung, dass in den Verfahren auf unsere Experten verwiesen werden kann.

Keine finanziellen Interessen

Mit den Praxen unseres Pools arbeiten wir teilweise seit Jahren zusammen. Manche haben für den VEMS Gutachten erstellt, sie alle sich ein solides Wissen angeeignet. Weder VEMS noch igprof noch Dritte profitieren durch die Vermittlung von geldwerten Vorteilen.

Individuelle Vermittlung

Auf unserer Website einen Pool an Praxen aufzulisten, würde unseres Erachtens einen dahingehenden unseriösen Eindruck vermitteln. Die Praxen, die sich an uns wenden, haben in der Regel auch bereits eine Kanzlei betraut. Wir beurteilen deren Arbeit aufgrund unserer Erfahrung aus anderen Verfahren, um abzuschätzen, ob die Kanzlei wirklich tut, was möglich ist, und gegebenenfalls machen wir den Kontakt zu einer Kanzlei, die uns erfolgversprechender scheint.

Wenden Sie sich bei Fragen direkt an [Michel Romanens](#).



Dialog mit der Pharmazeutischen Industrie vertieft
Mit diesen Schritten sensibilisieren wir die Industrie auf ihre Rolle

Was nützt es, wenn die Pharmazeutische Industrie innovative Medikamente entwickelt, diese von den Ärztinnen und Ärzten aus Angst vor einem Wirtschaftlichkeitsverfahren dann aber nicht verschrieben werden – sprich nicht zu den Patientinnen



und Patienten kommen, die sie brauchen? Wir haben festgestellt, dass hier auf beiden Seiten noch Wissenslücken bestehen, die es zu schliessen gilt. So wissen etwa die meisten Manager bei den Pharmafirmen nicht, dass eine Liste mit Medikamenten existiert, auf welche die Versicherer bei der Bestimmung der Gesamtmorbidität des Patientenguts der beurteilten Praxen zu-

rückgreifen. Ist ein Medikament auf dieser Liste nicht aufgeführt, so erscheint dessen Verschreibung als die unnötige Behandlung eines gesunden Patienten, einer gesunden Patientin.

Erste Schulung Ende November

Der VEMS hat bereits vor Jahren Schulungen der Ärztebesucherinnen und -besucher durchgeführt, um diese auf die Problematik der Wirtschaftlichkeitsverfahren zu sensibilisieren. Daran knüpfen wir mit der igprof nun an. Ende November führen wir eine erste Schulung des Value, Access & External Affairs Teams einer grossen Pharmafirma durch.

Individuelle Schulungen nach Bedarf

Bei Interesse besprechen wir die Bedürfnisse jeweils in einer Videokonferenz mit den Verantwortlichen Managern. Darauf basierend stellen wir eine individuelle Schulung zusammen. Diese können wir wahlweise vor Ort beim Kunden durchführen oder wiederum in einer Videokonferenz.

Wenden Sie sich bei Interesse direkt an [Michel Romanens](#).



Die **Gründung** der Interessengruppe Profiling igprof geht auf eine Initiative von drei Mitgliedern des Vereins Ethik und Medizin Schweiz VEMS zurück. In seinem [Dossier «Wirtschaftlichkeitsverfahren»](#) hat der VEMS sich mehr als fünfzehn Jahre



Dr. med. Michel Romanens



Dr. rer. nat. habil. Walter Warmuth



Flavian Kurth

lang für eine faire und korrekte Ausgestaltung der Verfahren engagiert. Dabei ist uns klargeworden, dass dieses Engagement einen operativen Arm braucht – einen Verbund von Praxen, die in ungerechte Verfahren verwickelt sind, die dies befürchten und/oder die sich für eine Verbesserung der Verfahren einsetzen wollen.

Kompetenzen

Das Kernteam der igprof vereint alle Kompetenzen, auf die es im Kampf gegen die kontraproduktiven Wirtschaftlichkeitsverfahren der Versicherer ankommt: medizinische, mathematisch-statistische und Kommunikationskompetenzen. Ersehen Sie hierzu bitte die CVs der Gründungsmitglieder hier: [Michel Romanens](#), [Walter Warmuth](#), [Flavian Kurth](#).

Fallstudien

Gerne möchten wir im Rahmen dieses Newsletters an den Fällen der igprof angeschlossenen Praxen aufzeigen, wie konkret sich das unfaire Vorgehen der Versicherer ausgestalten kann. Wir bitten deshalb unsere Mitgliederinnen und Mitglieder, sich mit diesen an die [Redaktion](#) zu wenden. Die Fälle können auf Wunsch auch anonymisiert erzählt werden. Herzlichen Dank für Ihre Mitarbeit!

Termine

Unser nächstes Zoom-Meeting: [23.11.2023, 18:15 bis 19:30 Uhr](#)