

Von Netzwerken profitieren

Integrierte Versorgung lohnt sich – für die Krankenkassen, für Ärzte und Patienten. Das zeigt das Projekt Gesundes Kinzigtal. Die Apotheker bleiben allerdings weitgehend außen vor.

Man muss kein Experte sein, um auf diese Idee zu kommen: Durch klügere Versorgung und bessere Prävention lassen sich Gesundheitskosten sparen. Die Umsetzung dieser banalen Erkenntnis ist allerdings komplizierter, als es auf den ersten Blick scheinen mag. In einer Branche, in der die verschiedenen Akteure verschiedene Interessen verfolgen und die von gegenseitigem Misstrauen geprägt ist, bleibt die Zusammenarbeit zum Wohle des Patienten oft ein frommer Wunsch.

Insofern erscheint es schon als kleine Revolution, dass mitten im Schwarzwald die gar nicht so revolutionäre Idee der integrierten Versorgung nun schon seit mehr als sieben Jahren praktiziert wird – erfolgreich, wie Initiator Helmut Hildebrandt erklärt. Hildebrandt ist Apotheker, Gesundheitswissenschaftler und Geschäftsführer der Gesundes Kinzigtal GmbH, jener Gesellschaft, die sich zum Ziel gesetzt hat, die Gesundheitsversorgung in dieser ländlichen Region in Südbaden zu optimieren.

Rund 9.100 Versicherte von AOK und LKK, den beiden Partner-Krankenkassen, haben bisher einen Vertrag mit der GmbH geschlossen. Mehr als 70 Ärzte und Therapeuten, sechs Kliniken sowie 16 Pflegeheime, Pflegedienste und Sozialstationen sind als feste Leistungspartner mit dabei.

Weniger Kosten durch mehr Qualität

Wenn sich ein Patient entschließt, Mitglied bei Gesundes Kinzigtal zu werden, wird zunächst sein persönliches Gesundheitsrisiko ermittelt. Ein Fragebogen und eine große Check-Up-Untersuchung geben Aufschluss über mögliche Probleme. Übergewicht, Depressionen, Herzinsuffizienz, Rückenschmerzen – es gibt gut ein Dutzend verschiedene Programme. „Uns ist es wichtig, dass der Arzt den Patienten dabei unterstützt, seine Wünsche umzusetzen“, sagt Hildebrandt.

Mehr Prävention, Selbstmanagement und eine effizientere Therapie: Ziel von Gesundes Kinzigtal ist es, Gesundheitskosten einzusparen. Denn nur so rechnet sich das Ganze. Verbessert sich der Deckungsbeitrag der Krankenkasse, also die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben für die Versicherten der Region, bekommt die GmbH einen Teil des zusätzlichen Gewinns. Im Jahr 2011 waren das immerhin 1,8 Millionen Euro von der AOK Baden-Württemberg. Bei den LKK-Versicherten liegen die Einsparungen im Vergleich zu



SCHNUPFEN? Die Natur ist stärker.

- Befreit, befeuchtet und pflegt
- Mit Meersalzlösung und ätherischen Ölen

Aspecton®
Natürlich. Schnell. Stark.

www.aspecton.de

Aspecton® Nasenspray. Apothekenexklusiv (Medizinprodukt). **Zus.:** Hypertone Meersalzlösung (entspr. 1,1 % Kochsalz-Lösung), Hypermellose, Dexpanthenol, Campher, Levomenthol, Thymianöl, Eukalyptusöl, Minzöl, Natriumacetat, Natriumhydroxid. **Anw.:** Zur unterstützenden Behandlung bei Schnupfen und verstopfter Nase. **Gegenanz.:** Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe sowie bei Atemwegserkrankungen, die mit einer ausgeprägten Überempfindlichkeit der Atemwege einhergehen (z. B. Asthma bronchiale). Anwendung in Schwangerschaft und Stillzeit nur nach Rücksprache mit dem Arzt. Kinder < 8 Jahre. **Nebew.:** Überempfindlichkeitsreaktionen und Verstärkung von Bronchospasmen sind nicht auszuschließen. **Stand:** 05/12-1. Krewel Meuselbach GmbH, 53783 Eitorf

einer Kontrollgruppe laut Hildebrandt bei mehr als 16 Prozent. „Das verwundert uns selbst, weil wir so ein Ergebnis frühestens nach zehn Jahren erwartet hätten.“

Und welche Rolle spielen die Apotheken in diesem Netzwerk der integrierten Versorgung? Sie sind „nicht so stark beteiligt, wie ich es mir wünschen würde“, räumt Hildebrandt ein. Möglicherweise liegt der Mangel an Interesse darin begründet, dass die Apotheker für sich keinen konkreten wirtschaftlichen Nutzen erkennen. „Wir haben kaum Vorteile“, sagt Markus Schilli, der mit der Schwarzwald-Apotheke in Gengenbach eine der größten Apotheken im Kinzigital leitet. Das Geld fließt hauptsächlich in die Verwaltung.

Fehlende EDV-Vernetzung

Schwer tut sich Schilli auch damit, die Krankenkassen als Partner zu betrachten. „Die AOK Baden-Württemberg ist besonders hart, was

die Durchsetzung von Rabattverträgen und Retaxationen angeht“, klagt er. „Partnerschaftliches Verhalten sieht für mich anders aus.“

Dagegen wäre er durchaus an einer engeren Kooperation von Apothekern und Ärzten interessiert, sagt Schilli. Allerdings hapert es seiner Ansicht nach vor allem an zwei Punkten: Zum einen seien viele Ärzte

nicht bereit, Aufgaben an die Apotheken abzugeben. Zum anderen seien die EDV-Systeme so unterschiedlich, dass ein Medikationsmanagement nicht funktioniert. Eine entsprechende Vernetzung werde „von der Politik nicht gefördert“.

Auch Hildebrandt sieht diese Lücke im System. Die elektronische Patientenakte gibt es im Kinzigital zwar, allerdings nur als Informationsaustausch der Ärzte untereinander. „Es läge nahe, die OTC-Präparate und damit die Apotheken einzubeziehen“, sagt der Gesundheitswissenschaftler. „Dann könnte nämlich auch der Apotheker sehen, was die behandelnden Ärzte dem Patienten verschrieben haben, und er könnte auf mögliche Interaktionsprobleme oder fragliche Dosierungen hinweisen.“



Helmut Hildebrandt bedauert das verhaltene Interesse der Apotheker.

Derzeit beschränkt sich die Rolle der Apotheker im Netzwerk Gesundes Kinzigital im Wesentlichen auf die Beteiligung an Aufklärungskampagnen oder Vorsorgeprogrammen, wie zum Beispiel der Raucherentwöhnung. Außerdem sind sie in der Arzneimittelkommission vertreten, die den Medikamentenverbrauch erörtert und zum Beispiel über den Einsatz von Protonenpumpenhemmern oder die Verschreibung von Antibiotika für Kleinkinder diskutiert.

In dieser Kommission sitzt unter anderen Ines Kienlechner als Vertreterin der niedergelassenen Apotheker. Die Leiterin der

Stadt-Apotheke Gengenbach ist von Anfang an beim Gesunden Kinzigital dabei. „Ich mache es, weil ich die Idee gut finde“, sagt sie. Einen betriebswirtschaftlichen Nutzen ziehe sie nicht aus dem Projekt, erklärt Kienlechner. Doch nicht jeder Vorteil lässt sich in Euro und Cent beziffern: „Ärzte und Apotheker arbeiten hier intensiver zusammen als früher, zum Vorteil des Patienten“, sagt Kienlechner.

Junge Mediziner anlocken

Mittelfristig könnte sich das Gesunde Kinzigital für die Apotheker noch in anderer Hinsicht als profitabel erweisen. Mit dem Förderprogramm Allgemeinmedizin sollen junge Ärzte in den Ortenaukreis gelockt werden. Die GmbH fungiert als Ansprechpartner in allen Belangen der Facharzt-Weiterbildung. „Zwei dieser jungen Ärzte haben bereits Praxen übernommen, die sonst womöglich nicht wiederbesetzt worden wären“, sagt Hildebrandt.

Das Gesunde Kinzigital wird kein Einzelfall bleiben. Hildebrandt steht nach eigenen Angaben „mit fast allen großen Krankenkassen“ in Verhandlung. Er gehe fest davon aus, dass ähnliche Projekte der integrierten Versorgung in den nächsten Jahren in fünf bis sechs weiteren Regionen aufgebaut werden können, etwa in Homburg/Saar, im Leinetal, in Bochum oder im Raum Waldkirch. „Auf der Ärzteseite gibt es viel Interesse“, sagt Hildebrandt. Um die Apotheker ins Boot zu kriegen, muss er wohl noch viel Überzeugungsarbeit leisten.

■ Alexandra Rehn

Fazit:

- Integrierte Versorgung bietet Apotheken keine unmittelbaren wirtschaftlichen Vorteile.
- Aber: Von einer Wiederbesetzung der Arztpraxen profitieren auch die Apotheker.
- Ein gutes Netzwerk kann das Verhältnis zu den Ärzten verbessern.



Apotheker Markus Schilli wünscht sich eine engere Zusammenarbeit mit den Ärzten.

Gesundes Kinzigital

Die Gesundes Kinzigital GmbH wurde im September 2005 gegründet. Gesellschafter sind das Ärztenetz im Kinzigital, MQNK (Medizinisches Qualitätsnetz – Ärzteinitiative Kinzigital), sowie die OptiMedis AG aus Hamburg. Partner auf Seiten der Krankenkassen sind die AOK sowie die LKK Baden-Württemberg. Finanziert wird das Projekt über ein sogenanntes Einsparcontracting: Je größer der finanzielle Nutzen für die Krankenkassen ist, umso mehr Geld fließt in die Kassen der GmbH.

Weitere Informationen unter www.gesundes-kinzigital.de