



Grundlagen für erfolgreiche Netzwerke im Gesundheitswesen

Ob ein Netzwerk im Gesundheitswesen erfolgreich oder nicht erfolgreich wird, hängt von der Initiierungsphase des Netzwerks ab.

Dabei ist es entscheidend, dass die Zielsetzungen, die ein Netzwerkmitglied mit der Teilnahme am Netzwerk verfolgt, ausreichend transparent sind und dass die Zielsetzungen der verschiedenen Netzwerkpartner im Einklang stehen.

Aus diesen Zielen ergeben sich dann weitere Entscheidungen hinsichtlich der Strukturen des Netzwerks (z.B. Rechtsform, Arbeitsinhalte und Aufgaben). Erst wenn ein Netzwerk nach einer erfolgreichen Gründungsphase gefestigt ist, sollten weitere Entscheidungen (z.B. Auswahl bestimmter Patientengruppen, Erarbeitung von Kooperationsvereinbarungen, Initiierung von Projekten, Anerkennung des Netzwerks durch bestimmte Institutionen oder Unternehmen (z.B. KVWL, Krankenkassen, Industrie)) getroffen werden. Erfahrungsgemäß sollten mindestens 2 Jahre für die Gründungsphase eingeplant werden. So kann verhindert werden, dass in der Folge ein Netzwerk nur damit beschäftigt ist, die Mitglieder „bei der Stange zu halten“ und „Löcher zu stopfen“.

Zielsetzungen von Netzwerken im Gesundheitswesen

Strategisch-wirtschaftlich

- Ressourcengewinnung (z.B. Zeitvorteile durch besseren Informationsfluss)
- Kostenreduzierung (z.B. durch bessere Auslastung von Geräten)
- Wirtschaftliche Vorteile im Einkauf
- Synergieeffekte durch Bündelung von Kompetenzen
- Nutzung von unterschiedlichen Standortvorteilen
- Stärkung der Ärzteschaft gegenüber Dritten
- Rechtliche Absicherung (Zweitmeinungen, Abstimmung Medikamentenpläne)

Image und Marktauftritt

- Gemeinsames Marketing/Außendarstellung
- Stärkung der Leistungskompetenz
- Verbesserung des Service (z.B. schnelle Termine bei Weiterversorgern, Netz-EVA, bessere Informationsweitergabe an Weiterversorger)
- Verbesserung der Versorgungsqualität des jeweiligen Netzwerkpartners
- Verbesserung der Versorgungsqualität in der Region
- Regionale Standortentwicklung/Profilierung der Region

Organisatorisch und versorgungsstrukturell

- Optimierung von Workflows mit externen Dienstleistern/Partnern
- Optimierte Einweisungs- und Entlassmanagement
- Entwicklung und Umsetzung strukturierter Behandlungswege
- Bewältigung wachsender Komplexität des Wirtschaftsgeschehens

Wissen und Kompetenz

- Gemeinsame, regelmäßige Fortbildungen
- Kollegialer Austausch/Wissenstransfer
- Entlastung durch Teilung von Kompetenzen
- Gegenseitige Lerneffekte

Beziehung und Kultur

- Förderung von Vertrauen
- Aufbau einer gemeinsamen Identität
- Gegenseitige Unterstützung in Problemlagen

Technisch

- Zugang zu neuen Technologien
- Digitale Vernetzung zum Austausch von ICD-10-Diagnosen, Arztbriefen, Terminen
- Leistungssteigerung durch Arbeitsteilung/Spezialisierung

Entwicklungsnutzen

- Wissenstransfer
- Innovationen zusammen betreiben
- Durchführung innovativer Projekte
- Eröffnung neuer Versorgungsformen (IV-Verträge etc.)
- Fördermittelakquisition

Auswahlkriterien Netzwerkpartner

- Objektive Merkmale zur Beurteilung von Arztpraxen sind kaum zu definieren.
- Subjektive Merkmale können innerhalb einer bestehenden Gemeinschaft vereinbart werden.
- Die Festlegung von transparenten und eindeutigen Auswahlkriterien gestaltet sich schwierig, weil das Verhalten eines potenziellen Partners nicht vorhersagbar ist.
- Sinnvoll erscheint daher die Einrichtung eines Entscheidungsgremiums, welche über die Aufnahme potenzieller Netzwerkpartner entscheidet, ohne unbedingt eine objektive Begründung liefern zu müssen.

Rechtsform vom Netzwerken

- Die Rechtsform ergibt sich aus den Zielen des Netzwerks und kann von einem Verein über eine GbR bis hin zu einer GmbH, einer Genossenschaft oder einem qualitätsorientierten Berufsverband reichen.
- Generell erscheint lediglich die Gründung eines gemeinnützigen Vereins nicht sinnvoll, da wirtschaftliche Vorteile im Regelfall ein Ziel der Netzwerkpartner sind.

Finanzierung

- Die Mitgliedsbeiträge sollten ein professionelles Arbeiten des Netzwerks ermöglichen. Pro Arzt ist erfahrungsgemäß monatlich ein Betrag von 20 – 50 € erforderlich, um dies zu gewährleisten.
- Ein Sponsoring von Netzwerken durch Kommunen (z.B. bei akutem Ärztemangel) oder Pharmaunternehmen ist generell denkbar. Eine entsprechende Unterstützung muss allerdings offen gelegt werden. Hier muss abgewogen werden, ob ein solches Sponsoring mit den Zielen des Netzwerks und der angestrebten Außenwirkung vereinbar ist.

Weitere Erfolgsfaktoren

- Ein erfolgreiches Netzwerk benötigt motivierte und möglichst bereits vernetzte Gründungspartner, die aktiv im Netzwerk mitarbeiten wollen und bereit sind, Teilaufgaben zu übernehmen.
- Die Strukturen des Netzes (Zuständigkeiten, Aufgabenverteilung, Räumlichkeiten, Personal) sollten von vorneherein klar sein.
- Die konkreten Ziele des Netzwerks sollten in der Satzung verankert sein.
- Die räumliche Ausdehnung eines Netzwerks sollte überschaubar sein, über Synergien nutzen und einen persönlichen Kontakt pflegen zu können.
- Es sollte einen erweiterten Vorstand geben, der bestimmte Aufgaben übernimmt, so dass der eigentliche Vorstand arbeitsmäßig nicht überfordert wird.

Kurzfragebogen zur Erhebung der konkreten Erwartungen an Kooperationen im Gesundheitsbereich

Kooperationen im Gesundheitswesen sind nur dann erfolgreich, wenn die Erwartung der Partner erfüllt werden. Um die Vorstellungen der verschiedenen Beteiligten abzugleichen, möchten wir von Ihnen eine erste Einschätzung haben, welche Ziele Sie ganz persönlich mit einer intensiveren Kooperation verfolgen.

1. Möchten Sie die wirtschaftliche Situation in Ihrer Praxis verbessern?

ja vielleicht eher nicht

Anmerkungen: _____

2. Versprechen Sie sich vom Eintritt in ein Netzwerk mehr private Zeit?

ja vielleicht eher nicht

Anmerkungen: _____

3. Sind Sie interessiert an regelmäßigen Fortbildungen, die durch ein Netzwerk organisiert werden?

ja vielleicht eher nicht

Anmerkungen: _____

4. Sind Sie bereit, solche Fortbildungen mit zu organisieren?

ja vielleicht eher nicht

Anmerkungen: _____

5. Sind Sie daran interessiert, sich mit Kollegen über fachliche oder berufspolitische Themen auszutauschen?

ja vielleicht eher nicht

Anmerkungen: _____

6. Möchten Sie sich regelmäßig treffen oder nur bei akuten Problemen / bestimmten Anlässen?

ja vielleicht eher nicht

Anmerkungen: _____