

Ärzte Zeitung, 29.05.2009 05:00

Kommentar

Vorleistung zahlt sich aus

Von Ilse Schlingensiepen

Viele Ärzte, die in Verbänden zusammenarbeiten, haben gute Ideen, wie sie die Versorgung der Patienten verbessern könnten. Präsentieren sie ihr Konzept den Kassen, folgt oft die Enttäuschung. Sie schrecken davor zurück, Geld in eine Idee zu investieren, die noch ohne Praxistest ist.

Die Mediziner aus Klinik und Praxis, die sich in Solingen zu "Solimed - Unternehmen Gesundheit" zusammengeschlossen haben, sind einen anderen Weg gegangen. Rund die Hälfte der Ärzte eines Netzes waren bereit, ihrer Zusammenarbeit nicht nur eine feste und verbindliche Struktur zu geben, sondern auch einen wirtschaftlichen Rahmen. 75 Ärzte und drei Kliniken sind inzwischen Gesellschafter des Unternehmens. Kernstück ihrer Kooperation ist die elektronische Vernetzung. Die hat nicht nur viel Arbeit, sondern auch Investitionen in Höhe von rund 700 000 Euro gekostet.

Den Kassen konnten die Ärzte beweisen, dass sie ein tragfähiges Konzept haben, das sich in der Realität bereits bewährt hat. Sie hatten Erfolg - Solimed ist es gelungen, mit zwei großen Versorgerkassen Verträge zur Integrierten Vollversorgung abzuschließen.

Das Beispiel Solimed zeigt: Wer von seiner Idee so überzeugt ist, dass er in Vorleistung geht, kann auch andere überzeugen.

Lesen Sie dazu auch:

[Pharmakotherapie und Prävention im Fokus von Solinger Ärzten und der Barmer](#)

Copyright © 1997-2009 by Ärzte Zeitung Verlags-GmbH