

Stimmungsbarometer Hausärzte: Untersuchungsdesign

3. Erhebung

Zielgruppen:	niedergelassene Allgemeinmediziner, Praktiker und Internisten in Baden-Württemberg Teilnehmer und Nicht-Teilnehmer der HZV
Methode:	online-Befragung
Stichprobenumfang:	HZV-Teilnehmer: n = 50 Nicht-Teilnehmer: n = 50
Befragungszeitraum:	Juni 2009
Durchführendes Unternehmen:	Schröder+Kern GmbH, Ismaning

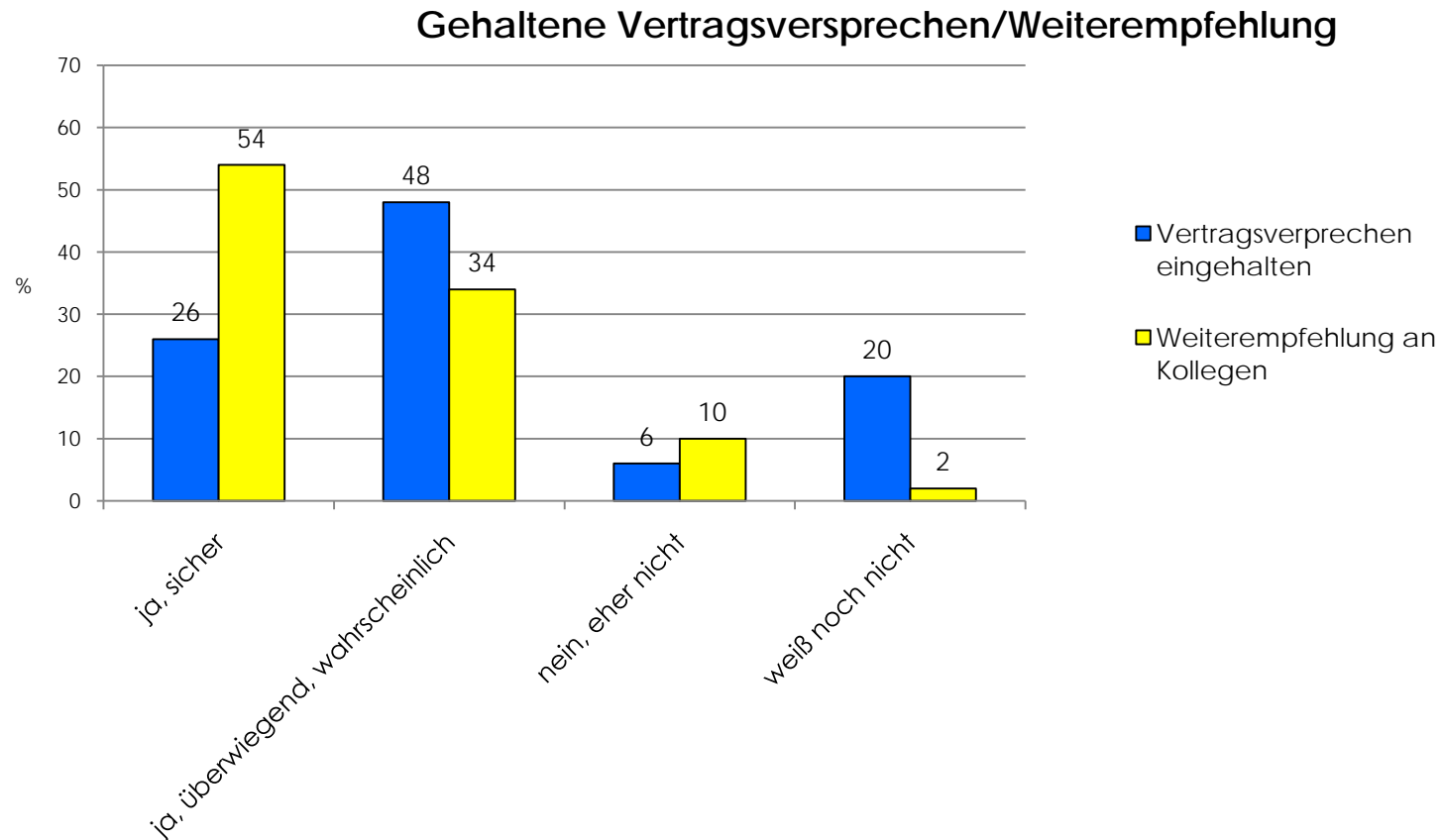
Kernergebnisse : Ein Jahr HZV

1. Die überwiegende Mehrzahl der teilnehmenden Ärzte (74%) bestätigen schon nach einem Jahr, dass der Vertrag seine Versprechen gehalten hat. 20% wollen zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Aussage hierzu treffen.
2. 88% würden die Vertragsteilnahme auch ihren Kollegen weiterempfehlen.
3. Die große Mehrheit der HZV-Teilnehmer (bis zu 92%) ist zufrieden mit den finanziellen Vertragsaspekten, d.h. transparente und kalkulierbare Eurobeträge, höhere Vergütung und einfache Pauschalen. Bei 84% der Vertragsteilnehmer herrscht auch große Zufriedenheit über die schnelle Online-Abrechnung.
4. Fast 9 von 10 der befragten HZV-Teilnehmer würden es gutheißen, wenn neben der AOK auch andere Kassen Verträge nach §73b abschließen würden.
5. Die zum jetzigen Zeitpunkt am häufigsten genannten Ablehnungsgründe der Nicht-Teilnehmer waren die Befürchtung, in eine zu hohe Kassenabhängigkeit zu geraten, die aufwendige und zu teure Vertragssoftware und eine fehlende finanzielle Attraktivität.
6. Die wichtigsten Argumente für den Arzt, um einen Patienten zur Teilnahme am HZV-Vertrag zu gewinnen, sind die Hinweise auf einen erweiterten Check-Up 35 und die Existenzsicherung seines Hausarztes. Gut die Hälfte aller Vertragsteilnehmer betont besonders die durchgängige und zentrale Dokumentation durch den Hausarzt. Über ein Drittel hebt hervor, dass durch den erwarteten Bürokratieabbau mehr Zeit für den Patienten bliebe.

1. Frage: „Würden Sie generell sagen, dass der Vertrag hält, was er versprochen hat?“
2. Frage: „Würden Sie den HZV-Vertrag an Kollegen weiterempfehlen?“

n = 50 HZV-Teilnehmer

Die Mehrheit der Teilnehmer billigt dem Vertrag zu, seine Versprechen gehalten zu haben und würde ihn auch Kollegen weiterempfehlen. Dennoch gibt es bei der Zustimmung zur Einhaltung der Vertragsversprechen noch einige Einschränkungen, die darauf hindeuten, dass noch Verbesserungsbedarf besteht. Diese Kritikpunkte halten aber über die Hälfte der Teilnehmern nicht davon ab, klar den HZV-Vertrag weiterzuempfehlen. Lediglich 12% haben bezüglich einer Weiterempfehlung Bedenken.

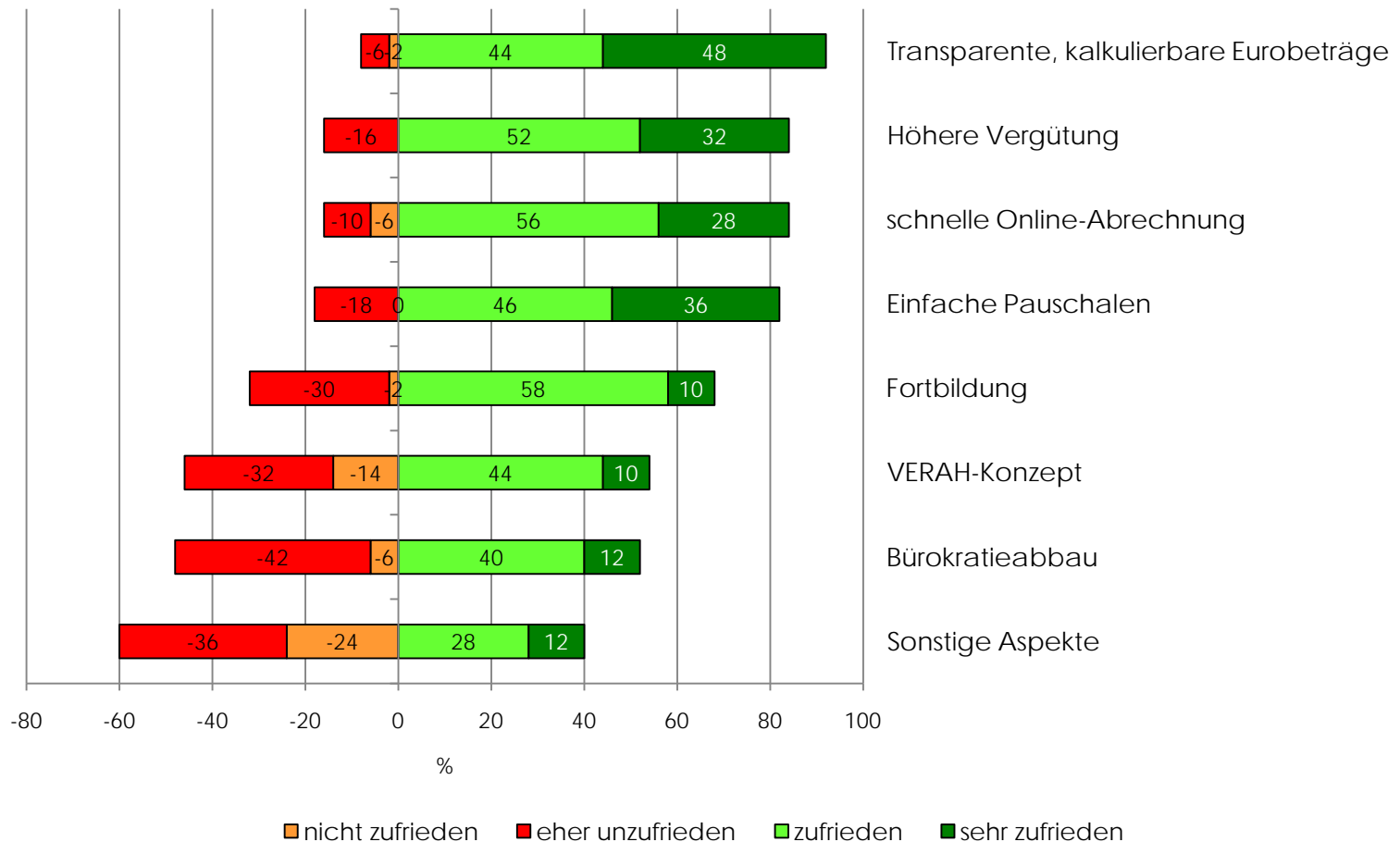


3. Frage: „Wie zufrieden sind Sie mit den folgenden Aspekten des HZV-Vertrages?“

n = 50 HZV-Teilnehmer

Die größte Zufriedenheit bei den Vertragsteilnehmern in Bezug auf den Vertrag herrscht eindeutig bei den finanziellen Aspekten. Auch die im Vergleich zum KV-System schnellere Abrechnung bekommt gute Noten.

Zufriedenheit mit speziellen Vertragsaspekten

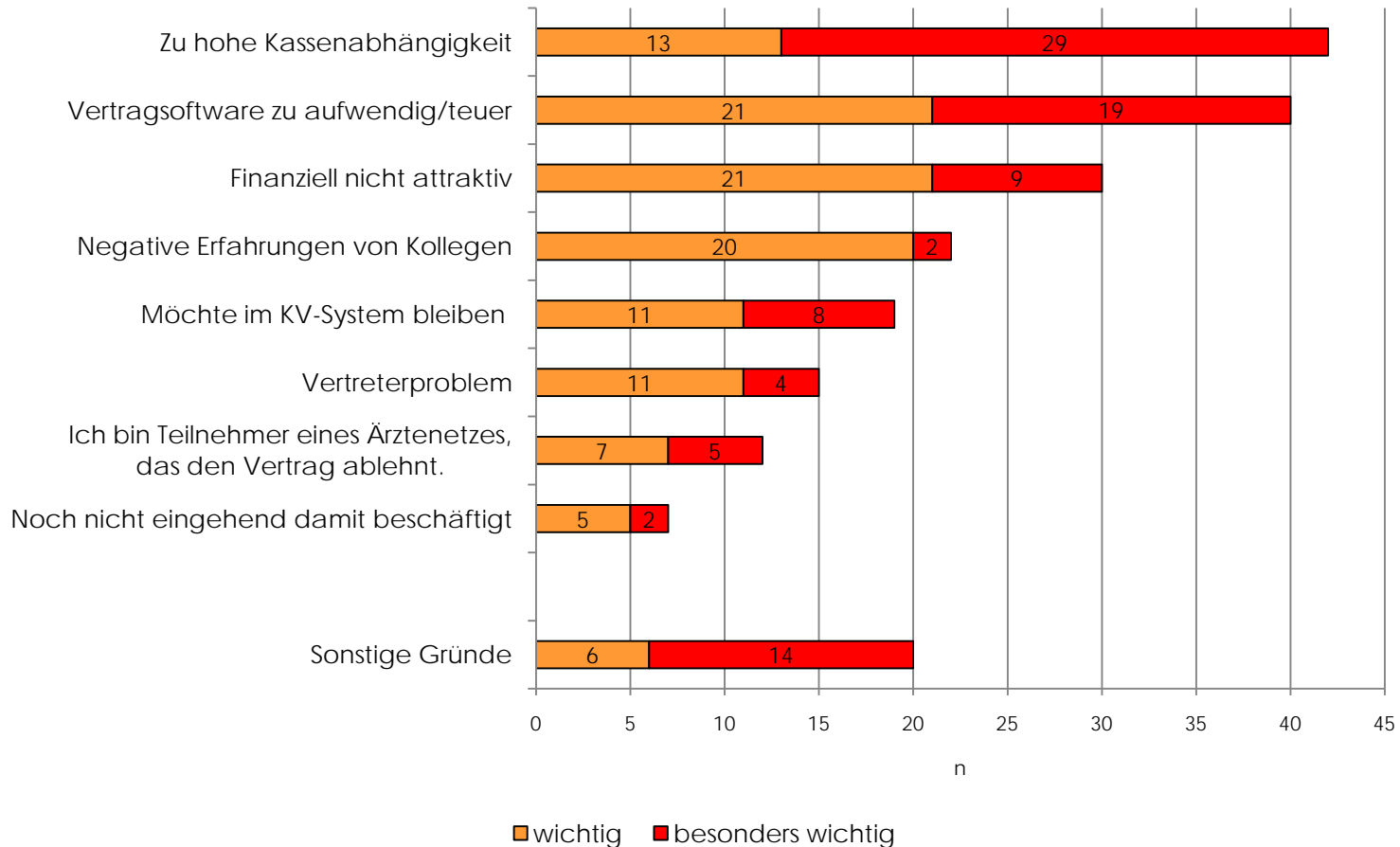


4. Frage: „Sie haben soeben angegeben, dass Sie sich nicht für den Vertrag zur HZV angemeldet haben. Welche Gründe waren hierbei für Sie wichtig?“ (gestützt)

n = 50 Nicht-Teilnehmer

Der häufigste Grund für die Nichtteilnahme am Vertrag war in den Augen der Ablehner eine zu große Kassenabhängigkeit (42 Nennungen) knapp vor der aufwendigen bzw. zu teuren Vertragssoftware (40)

Bedeutung der Ablehnungsgründe

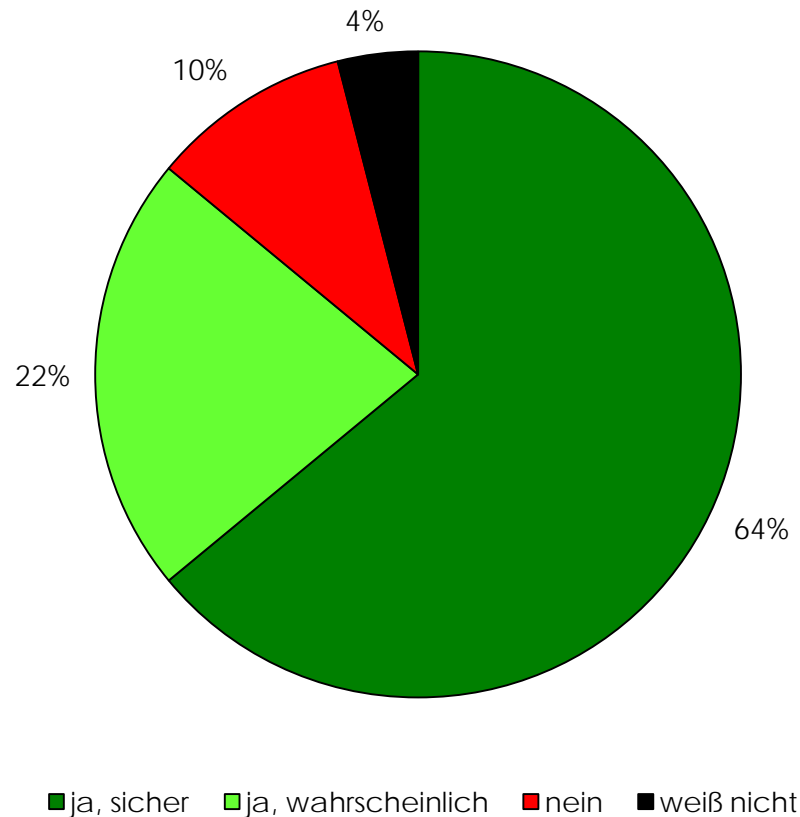


5. Frage: „Würden Sie es begrüßen, wenn neben der AOK auch andere Kassen Verträge nach §73b abschließen würden?“

n = 50 HZV-Teilnehmer

Fast 9 von 10 der befragten HZV-Teilnehmer würden es gutheißen, wenn neben der AOK auch andere Kassen Verträge nach §73b abschließen würden. Die Befürwortung wird überwiegend von den größeren Praxen signalisiert. Lediglich jeder 5. spricht sich dagegen aus.

Befürwortung für die Vertragsteilnahme weiterer Kassen



6. Frage: „Mit welchen Vorteilsargumenten treten Sie an Ihre Patienten heran, wenn Sie sie zur Teilnahme am HZV-Vertrag ansprechen?“

n = 50 HZV-Teilnehmer

Für den Arzt spielen verschiedene Gründe bei der Patientenansprache eine Rolle. Die wichtigsten Vorteilsargumente für den Arzt, um einen Patienten zur Teilnahme am HZV-Vertrag zu gewinnen, sind die Hinweise auf einen erweiterten Gesundheits-Check-Up 35 und die Existenzsicherung seines Hausarztes. Gut die Hälfte aller Vertragsteilnehmer hebt die durchgängige und zentrale Dokumentation durch den Hausarzt besonders hervor. Etwas mehr als ein Drittel betont, dass durch den Bürokratieabbau, den die Vertragsteilnahme ermöglicht, mehr Zeit für den Patienten bliebe.

Vorteilsargumente gegenüber den Patienten

