

# Patientinnen und Patienten vom Hausarztprogramm überzeugen – aber wie?

## 1 Vorbereitung

- Lesen Sie die Teilnahmeerklärung und markieren das Wichtigste: So wissen Sie, wo was steht
- Überlegen Sie sich, wen Sie gezielt auf das Hausarztprogramm ansprechen wollen (z. B. Erstvorstellungen, chronisch Erkrankte, Berufstätige, etc.)
- Halten Sie Patientenflyer, Teilnahmeerklärung und Kugelscheiber für die Unterschrift bereit

### Info

Die Hausarztzentrierte Versorgung (HZV) steht im Sozialgesetzbuch (§ 73b SGB V) und ist in Zusammenarbeit des Hausärztinnen- und Hausärzteverbandes mit den Krankenkassen entstanden.

Schon 11 Millionen Versicherte sowie 16.000 Hausärztinnen und Hausärzte mit ihren Praxisteams nehmen teil.

**Alle profitieren:** Kassen, Praxen sowie Patientinnen und Patienten.

**Übrigens:** Das Hausarztprogramm (HZV) ist ein seit über 15 Jahren freiwilliges Primärarztsystem, bei dem die Hausarztpraxis die erste Anlaufstelle für Gesundheitsfragen ist: genau das, was die Bundesregierung mit dem geplanten Primärarztsystem meint.

## 2 Ansprechen

### Anregungen für den Gesprächseinstieg

- **Beispiel für neue Patientinnen und Patienten:** „Sie möchten bestimmt langfristig Patientin/Patient bei uns bleiben. Mit dem Hausarztprogramm können wir Ihnen eine bessere und hochwertigere Versorgung anbieten. Das ist für Sie kostenlos und stärkt unsere Praxis.“
- **Beispiel für langjährige Patientinnen und Patienten:** „Sie sind schon lange bei uns in der Praxis und wir sind immer gerne Ihre erste Anlaufstelle. Seit einiger Zeit nehmen wir an dem Hausarztprogramm teil, welches Ihre Krankenkasse anbietet. Das ist für Sie kostenlos und stärkt unsere Praxis. Daher würden wir Sie gerne in dieses Programm aufnehmen.“
- **Beispiel mit Humor:** „Frau/Herr XY, wir würden Sie gerne heiraten, sagen Sie auch ja?“ Lächeln Sie dabei, „...also ja zum Hausarztprogramm, meine ich. Das ist für Sie kostenlos und stärkt uns als Ihre Hausarztpraxis.“

➔ In jedes Beispiel können Sie einbringen, dass schon 11 Millionen Versicherte dabei sind.

## 3 Erklären und überzeugen

Erklären Sie das Hausarztprogramm (HZV) anhand des Patientenflyers, den Sie auch mitgeben können, und heben Sie die wichtigsten Gründe hervor: **Die HZV bietet Vorteile für BEIDE Seiten – Sie als Patientin oder Patient und wir als Praxis profitieren gleichermaßen (= Win-Win-Situation).**

### Vorteile für die Patientin / den Patienten:

#### ➕ Wir sind Ihr Anlaufpunkt für alle gesundheitlichen Fragen:

- Wir haben den Überblick über Ihre komplette Krankheitsgeschichte, koordinieren Ihre Behandlung (optional: unterstützen Sie bei der Vereinbarung von Facharztterminen.)
- So laufen alle Befunde bei uns zusammen. Doppeluntersuchungen, unnötige Krankenhausaufenthalte, sowie eventuelle Komplikationen durch die Medikation werden vermieden.

#### ➕ Das Hausarztprogramm bietet Ihnen eine bessere Gesundheitsversorgung:

- Sie als z. B. Diabetikerin/Diabetiker können öfter zu uns kommen als in der Regelversorgung.
- Sie erhalten Check-ups gewöhnlich häufiger als in der Regelversorgung (bei Ihnen alle 2 statt 3 Jahre).
- Für Berufstätige bieten wir eine Abendsprechstunde an.
- Falls vorhanden: Hausbesuche können auch durch unsere VERAH gemacht werden, wenn es mal nötig ist. Das entlastet auch die Ärztin / den Arzt.

#### ➕ Wissenschaftliche Studien belegen: Durch die Vorteile des Hausarztprogramms leben Patientinnen und Patienten länger und sind gesünder.\*

### Vorteile für uns:

- ➕ Wir haben wieder mehr Zeit für Sie, da unsere Abrechnung und Dokumentation leichter werden.
- ➕ Wir bekommen ein faires Honorar – auch bis zum Quartalsende. So können wir als Praxis langfristig bestehen und auch in Zukunft für Sie da sein.

### Was müssen Sie noch wissen?

- Das Einzige, was Sie tun müssen: unsere Praxis weiterhin immer zuerst kontaktieren (für z. B. Überweisungsscheine, Rezepte, Termine) außer Gynäkologe, Augenarzt, Kinderarzt.
- Das Programm läuft 1 Jahr und verlängert sich automatisch, wenn Sie nicht kündigen. Kündigen könnten Sie übrigens jederzeit bei Ihrer Kasse (falls Sie mit uns unglücklich werden).

## 4 Einschreiben

### Viel Erfolg bei der Patientenansprache!

Falls Sie noch Fragen haben, berät unsere Praxisberatung Sie gerne:

☎ 089 12739 27-30 ✉ praxisberatung@bhaev.de

🌐 [www.bhaev.de/praxisberatung](http://www.bhaev.de/praxisberatung)



Hausarzt  
Zentrierte  
Versorgung

EINFACH. BESSER. VERSORGT.