

Provita wächst weiter

Die Winterthurer Krankenkasse Provita gewinnt immer mehr Kunden für sich. Unter dem Strich blieb letztes Jahr trotzdem weniger Geld – und das sollte auch so sein.

WINTERTHUR – Das Wachstum der ehemaligen Sulzer-Krankenkasse ist beachtlich: Seit 2002 hat sich die Anzahl Versicherten mehr als verdoppelt. Auf Anfang 2007 stieg die Zahl von 50 500 auf gut 57 200. Die Prämieinnahmen erhöhten sich von 135,8 auf 147,6 Millionen Franken. Auf Anfang 2008 nahm der Bestand an Versicherten erneut um sechs Prozent auf 59 800 zu. «Wir sind damit zufrieden», sagt Geschäftsführer Enrico Giovanoli.

Denn im vergangenen Jahr sei es besonders schwierig gewesen, neue Kunden anzulocken – kaum eine Versicherung erhöhte ihre Prämien. Tiefe Prämien seien aber die Hauptmotivation, die Krankenkasse zu wechseln. Erst dahinter folgten Faktoren wie die Freundlichkeit des Personals oder die Qualität der Abrechnungen.

Platz für mehr Mitarbeiter

Das Wachstum soll schrittweise weitergehen. Das Unternehmen mietete deshalb an seinem Sitz ein weiteres Stockwerk hinzu, um Platz für mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu haben. Insgesamt gebe es jetzt Raum für bis zu 70 Angestellte, sagt Giovanoli. Zum Vergleich: Heute arbeiten 57 Mitarbeiter für die Krankenkasse, die sich gut 49 Vollzeitstellen teilen.

«Wachstum ist aber kein Selbstzweck», sagt Giovanoli. «Je mehr Kunden eine Versicherung hat, desto mehr kann sie im Markt bewegen.» Ein Bei-



«Als grosse Kasse können wir mehr bewegen»: Provita-Chef Giovanoli. Bild: Heinz Diener

spiel sei die Einführung eines neuen Hausarztmodells. Dieses integriert den Faktor «Risikobereitschaft der Patienten» in die Berechnungsmodelle, mit denen Krankenkasse und Ärzte arbeiten. «Für den Kunden ändert sich dadurch nichts», sagt Giovanoli. Eingeführt wurde dieses System Anfang Jahr zusammen mit den Winterthurer Ärztenetzwerken Wintimed und Hawadoc. Getestet wird es zudem mit Ärztenetzwerken in Zürich sowie im Thurgau und Aargau.

Provita verdiente 2007 unter dem Strich 1,2 Millionen Franken. Das ist ein massiver Rückgang gegenüber dem Vorjahr, als ein Gewinn von 2,7

Millionen übrig blieb. Der Rückgang ist allerdings gewollt, wie Geschäftsführer Giovanoli betont. Begründung: Die Krankenkassen müssen laut den Vorgaben der Behörden einen Teil der Reserven dafür einsetzen, die Prämiensteigerungen zu dämpfen. Zugleich muss die Provita heute prozentual weniger Mindestreserven haben als früher, weil das Risiko durch die grössere Anzahl Kunden besser verteilt ist. Konsequenz: Die Provita wollte im letzten Jahr keinesfalls ihre Reserven mit einem zu hohen Gewinn erhöhen. Denn dann hätte sie zu einer massiven temporären Prämienreduktion gezwungen werden können. (wä)

Medtech-Firmen wehren sich gegen Monsieur Prix

Sind die Knieimplantate und Herzschrittmachern in der Schweiz wirklich zu teuer? Die Medizinaltechnikbranche widerspricht.

WINTERTHUR – «Wir haben natürlich keine Freude an diesem Bericht», sagt Roland Diggelmann (Bild), Chef am Europa-Hauptsitz des US-Medizinaltechnikkonzerns Zimmer in Winterthur. Zimmer habe aber mit dem Preisüberwacher kooperiert und die gewünschten Daten geliefert.

Der Schweizer Preisüberwacher Rudolf Strahm veröffentlichte am Montag eine Untersuchung zu den Preisen von Implantaten (Ausgabe von gestern). Fazit: «Im Preisvergleich zwischen der Schweiz und den vier Nachbarländern zeigen sich zum Teil grosse Preisunterschiede für ein- und dasselbe Produkt.» Gegenüber Deutschland seien Implantate im Durchschnitt 20 bis 40 Prozent teurer. Besonders gross seien die Unterschiede bei Herzschrittmachern und Herzschrittmacher-Elektroden, aber auch bei Hüftpfannen und künstlichen Kniegelenken – Produkten also, bei denen Zimmer zu den führenden Anbietern gehört.

«Deutschland ist anders»

«Preisvergleiche mit dem Ausland hinken», sagt Melchior Buchs, Geschäftsführer von Fasmad, dem Branchenverband der Schweizer Medizinaltechnikunternehmen. Jedes Land habe ein anderes Gesundheitssystem. Laut Diggelmann ist zum Beispiel das föderalistisch organisierte System in der Schweiz mit vielen Kleinspitälern mitschuldig an höheren Preisen. «Das ist politisch so gewollt.» In Deutschland

gebe es grosse orthopädische Spezialkliniken, die grosse Mengen einkaufen – und somit für die Patienten auch bessere Preise aushandeln könnten.

Für einen fairen Vergleich dürfen laut Diggelmann zudem nicht nur die Implantatpreise, sondern auch die dazu gehörigen Dienstleistungen betrachtet werden. «Die Qualität des Services ist bei uns höher.» Der beste Beweis dafür sei, dass viele deutsche Ärzte in der Schweiz arbeiten wollen. Diggelmanns Fazit: «Alles in allem sind die Preise in der Schweiz nicht zu hoch.» Ausserdem seien sie in den vergangenen Jahren bereits gesunken.

Kosten oder Qualität?

Preisüberwacher Strahm empfiehlt den Spitalern, die Beschaffung zusammenzufassen und nicht allein den behandelnden Ärzten zu überlassen. Melchior Buchs vom Branchenverband Fasmad ist dagegen: «Der Arzt soll entscheiden, welches Produkt er verwenden will.» Er solle jenes Implantat auswählen, mit dem er vertraut ist. Denn zu einem Im-



plantat gehöre immer auch eine bestimmte Operationstechnik. Buchs zweifelt ausserdem an der Verhältnismässigkeit von Strahms Vorstoss. «Implantate machen nur ein Prozent der gesamten schweizerischen Gesundheitskosten aus.» Da könne man sich schon fragen, ob ausgerechnet hier die Preise über die Qualität gesetzt werden sollten – obwohl es sich bei Implantaten um Produkte handle, die oft über Leben und Tod entscheiden würden. (RETO WÄCKERLI)

ANZEIGE

2008
Preferred Partner



invent



ALTERNATIVE THINKING ABOUT IT INFRASTRUCTURE:

Weniger ist mehr: weniger Stress, mehr Leistung.

Das HP BladeSystem c3000 liefert einiges mehr für beträchtlich weniger. Zusammen mit dem HP ProLiant BL460c Blade-Server, basierend auf Intel® Xeon® Quadcore-Prozessoren, verfügen Sie über eine einzigartige Server- und Speicherinfrastruktur, die als Einheit verwaltet wird. Das System benötigt keine spezielle Verkabelung, was den Kabelsalat um bis zu 75% (im Vergleich mit Standard-1U-Rack-Servern) reduziert. Und nach der Konfiguration können Sie Ihre LAN-, SAN- und Server-einstellungen problemlos aktualisieren, ohne das System herunterfahren zu müssen.

Technology for better business outcomes.



| HP BladeSystem c3000

PC-WARE



PC-WARE Systems (Schweiz) AG
Tösstalstrasse 234
CH-8405 Winterthur

phone: +41 (0)52 235 05 05
fax: +41 (0)52 235 05 15

winterthur@pc-ware.ch
www.pc-ware.ch

Vereinbaren Sie jetzt eine HP BladeSystem Demo.