

Vom IGeL- zum Selbstzahlermarkt

Patient oder Gesundheitskunde – Chance oder Risiko?

Unabhängig davon, welche Kompromisslinie zwischen Finanzreform einerseits und Kostendämpfung andererseits die große Koalition bei der anstehenden Gesundheitsreform nun findet – die nächsten Jahre werden bei den Patienten das Bewusstsein dafür fördern, dass die Gesetzliche Krankenversicherung kein Rundumsorglospaket (mehr) ist.

Die Aufgabe der GKV kann sich künftig „nur noch“ auf die Absicherung grundlegender Risiken im Sinne einer Basisversorgung beschränken. Schritt um Schritt wird der Leistungsumfang für die GKV-Versicherten eingefroren und das verfügbare Geld in die Versorgung grundlegender, häufig chronischer Krankheitsbilder mit volkswirtschaftlichem Schaden gelenkt.

Klar wäre es schön, wenn Medizin unabhängig von den finanziellen Möglichkeiten des einzelnen Patienten wäre – aber mindestens ebenso wünschen wir uns Frieden auf Erden und ein Leben ohne Umweltprobleme. Und selbstverständlich gibt es für die Übervorteilung von IGeL-Patienten durch überflüssige Leistungen zu überhöhten Kosten keine Entschuldigung – aber stellt die Versicherungswirtschaft

AUTOREN



F.-Arnold Thüning
Marketing im PVS Verband
Geschäftsführer der PVS
Westfalen-Nord

✉ a.thuening@pvs-verband.org

Nicht nur für die Teilhabe am medizinischen Fortschritt, sondern auch für die Zuwendungs-Medizin, die Behandlung von so genannten Bagatell-erkrankungen, die Gesundheitspflege und die Prävention wird der Raum unter dem Dach der GKV systematisch enger.

Nicht nur für die Teilhabe am medizinischen Fortschritt, sondern auch für die Zuwendungs-Medizin, die Behandlung von so genannten Bagatellerkrankungen, die Gesundheitspflege und Prävention wird der Raum unter dem Dach der GKV also systematisch enger. Wer solche Angebote nutzen möchte, wer seinen Arzt auch als Gesunder konsultiert, wer alternative Heilmethoden, ergänzende Diagnostik und Beratung in Anspruch nehmen möchte, der wird dafür in Zukunft zusätzlich bezahlen (müssen). Und er wird dies genau dort tun, wo er diese Leistungen bekommt: Beim Arzt seines Vertrauens.

Richten Sie sich nach den Ansprüchen Ihrer Patienten

Die meisten der heute zum Thema „IGeL“ geführten Debatten erweisen sich vor diesem Hintergrund als reine Phantomdiskussionen.

ihre Angebot ein, nur weil einzelne gewissenlose Vertreter sinnlose Verträge vermitteln? Auf Dauer setzen sich am Markt immer (nur) Qualität und seriöse Angebote durch!

Die entscheidende Frage, die sich heute wohl jeder Arzt stellen muss, lautet vielmehr, wie er die Ansprüche der Patienten ganz praktisch bedienen will. Denn in der Tat gibt es hier, anders als bisher, zukünftig echte Entscheidungsalternativen. Das fängt damit an, dass der Arzt genauso wenig Leistungen jenseits des GKV-Katalogs überhaupt anbieten muss, wie der Patient gezwungen ist, solche Leistungen zu „kaufen“. Jenseits seiner ärztlichen Hilfspflicht bei akuten oder ernsthaften Krankheiten handelt er als „freier“ Dienstleister, der – im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen und Vorgaben – sowohl den Umfang als auch den Preis seines Angebots selbst bestimmt. Und das kann im Einzelfall eben auch den Verzicht auf jegliches „freies“ Angebot und die Reduzierung auf die reine Vertragsarzt-Tätigkeit bedeuten.

Patient oder Gesundheitskunde – Chance oder Risiko?

Darüber hinaus wird sich der Normalfall allerdings viel eher als Mischung von spezialisierter, vertrags- und kundenorientierter privatärztlicher Tätigkeit darstellen. Insofern kann sich der Blick der meisten Praxen heute nur darauf richten, die entsprechenden Änderungen im eigenen Angebot, in der Organisation, im Auftritt usw. gezielt und optimal vorzubereiten. Leider ist das besonders am Anfang ein ausgesprochen schwieriges Unterfangen, weil gleich zwei

Geld spielte in der Praxis eine eher untergeordnete Rolle. Dieses große Vertrauen auch zukünftig nicht zu beschädigen, ist zweifelsfrei eine echte Herausforderung für den ärztlichen Berufsstand.

Doch sie ist zu bewältigen – gerade in einer Situation, in der die neue Rolle des Patienten als (zahlender) Kunde Teil eines politisch gewollten Veränderungsprozesses ist. Denn hier verknüpft sich derzeit die medizinisch-fach-

Jenseits seiner ärztlichen Hilfspflicht bei akuten oder ernsthaften Krankheiten handelt der Arzt als „freier“ Dienstleister, der – im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen und Vorgaben – sowohl den Umfang als auch den Preis seines Angebots selbst bestimmt.



PICTURE ALLIANCE

Häufig nachgefragt: Vorsorge in der Reisemedizin.

meist gänzlich unbekannte, neue Welten zu erobern sind: Auf der einen Seite die Balance von Berufsethik und Profit. Auf der anderen Seite die Planung und Durchführung einer strategischen Praxis-Entwicklung. Doch keine Angst: Je früher Sie starten, umso größer sind Ihre Erfolgchancen.

Bauen Sie auf das Vertrauen Ihrer Patienten

Mut machen sollte Ihnen zunächst, dass der Arztberuf noch immer das höchste Ansehen und das höchste Vertrauen in der Bevölkerung genießt. Vertrauen, das andere Berufsgruppen verspielt haben, denen man nicht mehr abnimmt, dass sie das Wohl des Kunden über die eigenen wirtschaftlichen Interessen stellen. Für den Arzt war dies bisher kein Problem, denn

liche Berateraufgabe des Arztes mit der solidarischen Aufklärungspflicht über die wirtschaftlichen Struktur- und Grenzen der GKV. Solange dabei kein Junktim aufgebaut wird, das dem Patienten IGeL einfach überstülpt (Motto: „Eigentlich brauchen Sie das medizinisch, aber die Kasse zahlt nicht“), nutzt eine solche Doppelfunktion als Berater und Aufklärer dem Arzt mehr, als dass sie schadet.

Der erste und wichtigste Schritt, das Vertrauen zu bewahren, ist deshalb ganz einfach:

Nehmen Sie die unterschiedlichen Ansprüche Ihrer Patienten im Bereich der Befindlichkeitsstörungen und der Gesundheitspflege wirklich ernst. So richtig wie der Grundsatz der Gleichbehandlung bei der Durchführung medizinisch notwendiger Maßnahmen ist, so falsch ist es für das Angebot freiwilliger Zusatzleistungen an den „Patienten als Kunden“. Bereitschaft zur Selbstzahlung und Zufriedenheit mit der erbrachten Leistung geht immer einher mit individueller Ansprache und Beratung. Erst die freie persönliche Entscheidungsfindung befreit die ergänzenden medizinischen Angebote vom Geruch der Leistungseinschränkung bzw. Zwangsabgabe, wie er der Praxisgebühr bis heute – im Übrigen zu Recht – anhängt.

Daher gilt: Es ist nicht verwerflich, wenn Sie von Ihrem nutzenstiftenden therapeutischen Tun persönlich und wirtschaftlich profitieren. Auch Steuerberater, Handwerker, Architekten

und andere Freiberufler bieten potenziellen Kunden ihre Dienstleistungen ganz selbstverständlich gegen Entgelt an – seit vielen Jahren ohne jeden Vertrauensverlust.




Nehmen Sie sich Zeit für einen Lernprozess

Natürlich stellen sich jedem Arzt bei der Einführung ergänzender medizinischer Angebote völlig neue Aufgaben. Er begibt sich in Konkurrenz mit Kollegen, muss rechtliche Vorgaben beachten, den Nutzen seiner Angebote erläutern und mit seinem „Kunden“ über Geld sprechen. Dazu gehört ein funktionierender Praxisablauf und ein angenehmes Ambiente. Dies alles ist – bei Licht besehen und salopp formuliert – aber halb so wild und weniger schwierig, als es zunächst vielleicht klingt. Auch muss nichts überstürzt werden. Erforderlich ist vielmehr eine kontinuierliche, schrittweise und auf ein gut abgewogenes Ziel ausgerichtete Praxis-Entwicklung.

Grundsätzlich gilt: Bei allem Tun sind betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu beachten, wofür Oliver Frielingsdorf, Geschäftsführender Gesellschafter der Kölner Unternehmensberatung Frielingsdorf Consult, beispielhaft zwei unterschiedliche Vergütungsprozesse in der Anwendung individueller Gesundheitsleitungen benennt: „Tendenziell weisen gerätegestützte Leistungen in der Regel einen höheren Deckungsbeitrag auf als ärztliche Beratungsleistungen. Das bedeutet, dass bei guter Auslastung der Gewinn mit gerätegestützten Leistungen sehr rasch wachsen kann. Wird die Mindestauslastung dieser Geräte, die sich über den „break-even-Punkt“ ablesen lässt, nicht erreicht, fällt allerdings ein Verlust an. Der Chance steht also auch ein Risiko gegenüber. Anders ist die Situation bei Fixaufwand-freien IGeL-Leistungen wie beispielsweise einer Impfberatung: Hier existiert kaum ein Verlustrisiko, da die Leistung vom ersten Patienten an rentabel ist. Andererseits ist der anteilige Deckungsbeitrag häufig gering, die Chance auf attraktive Erträge durch solche IGeL-Leistungen daher mäßig.“

In dem Maße, wie diese Betrachtungen hinsichtlich der einzelnen Leistung und der jeweiligen Praxisvoraussetzungen detailliert werden, wächst die Planungssicherheit für die persön-

Nutzen Sie die Gelegenheit!

IGeL-Studie schließt zum 15. Mai!

Möchten Sie wissen, wie es um die Entwicklung in Sachen IGeL de facto bestellt ist? Was und in welchem Umfang in deutschen Praxen angeboten und tatsächlich von Patienten in Anspruch genommen wird?

Dann nutzen Sie die Gelegenheit, sich kurzfristig noch an unserer IGeL-Studie zu beteiligen; ausschließlich bis zum 15. Mai bleibt der Online-Zugang zum Studien-Fragebogen unter www.igel-studie.de noch geöffnet, denn die Auswertung der bisher eingegangenen Antworten hat schon begonnen. In der nächsten Ausgabe der *Ärztepost* werden wir Ihnen die Ergebnisse dann kommentierend vorstellen.

Ihr Zugang als Leser der *Ärztepost*:
Login: aerztepost
Password: igel

liche Praxis-Strategie. Wer realistische betriebswirtschaftliche Kalkulationen vornimmt, erkennt die „lohnenden“ Praxisprozesse und ihr Chancen-Risiko-Verhältnis genau. Und genau dieses Wissen ist in Zeiten von Bonus-Malus-Regelung und EBM-Punktevergütung sicher eine der besten Erfolgsgarantien, die es gibt.

Bereitschaft zur Selbstzahlung und Zufriedenheit mit der erbrachten Leistung geht immer einher mit individueller Ansprache und Beratung.

Fazit

Ein leistungsstarkes Gesundheitssystem lässt sich zukünftig ohne wachsende wirtschaftliche Eigenverantwortung der Patienten nicht mehr betreiben. Damit unterwirft sich aber auch ein zunehmender Anteil aller Gesundheitsleistungen automatisch gewissen marktwirtschaftlichen Regeln. Für Patienten wie Ärzte bedeutet das: Nicht die Frage ob, sondern wie sie an diesen neuen „Selbstzahlermärkten“ teilhaben wollen, steht noch offen. Die Erfahrungen rund um den aktuellen Selbstzahler-Vorläufer „IGeL“ werden den Erfolg dieses Prozesses auf jeden Fall maßgeblich beeinflussen. ■