

Wissenschaftliche Untersuchung zum IGeL-Markt

Hohe wirtschaftliche Bedeutung der IGeL-Leistungen steigt

AUTOREN



Philipp Warnebier

Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Management im Gesundheitswesen an der Universität zu Köln

✉ warnebier@wiso.uni-koeln.de

In den letzten Monaten wurde in Zusammenarbeit zwischen dem PVS Verband, dem Praxisberatungsunternehmen Frielingsdorf Consult aus Köln und der Universität Köln (Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Management im Gesundheitswesen, Prof. Ludwig Kuntz) eine Studie zur Größe des IGeL-Marktes in deutschen Arztpraxen durchgeführt. Im Vorgriff auf die voraussichtlich Anfang September vorliegende, vollständige Studie veröffentlicht die ärztepost an dieser Stelle vorab die ersten Ergebnisse.

Die Studie basiert auf einem umfassenden Fragebogen, der u.a. als Beilage zur ärztepost an Praxen aller Fachrichtungen verteilt wurde und auf freiwilliger Basis von den antwortenden Praxen ausgefüllt und anonym an die Universität Köln zurückgeschickt wurde. Angesichts des sehr brisanten Themas und der umfangreichen Datenabfrage lag die Rücklaufquote im Rahmen der zu hegenden Erwartungen.

Struktur der Studienteilnehmer

Die statistische Analyse der Struktur der Studienteilnehmer weist diese als repräsentative – und damit in ihren Aussagen tragfähige – Stichprobe¹ aus. So entspricht die Verteilung der Studienteilnehmer auf die verschiedenen Fachgruppen (vgl. Abbildung 1) in etwa der Gesamtverteilung der Ärzteschaft in Deutschland.

Auch die Verteilung der an der Studie teilnehmenden Praxen auf verschiedene Größen-

Anzahl der Befragungsteilnehmer nach Fachgruppen

Abb. 1

in Prozent



klassen anhand des Jahresumsatzes (vgl. Abbildung 2) erscheint ausreichend repräsentativ. Gleiches gilt für den Praxistyp: Knapp 74 Prozent der an der Studie teilnehmenden Praxen sind Einzelpraxen. Hinzu kommen 21 Prozent Gemeinschaftspraxen und 5 Prozent Praxisgemeinschaften.

Erste Ergebnisse zum IGeL-Umsatz

Die Abbildung 3 zeigt die Verteilung der Studienteilnehmer auf verschiedene Umsatzklassen. Hierbei wurde nur der reine IGeL-Umsatz berücksichtigt. Von privaten Versicherern erstattungsfähige Leistungen für Privatpatienten sind hier von zu unterscheiden.

Knapp ein Drittel der Studienteilnehmer weist danach einen Jahresumsatz mit IGeL-Leistungen zwischen 10.000

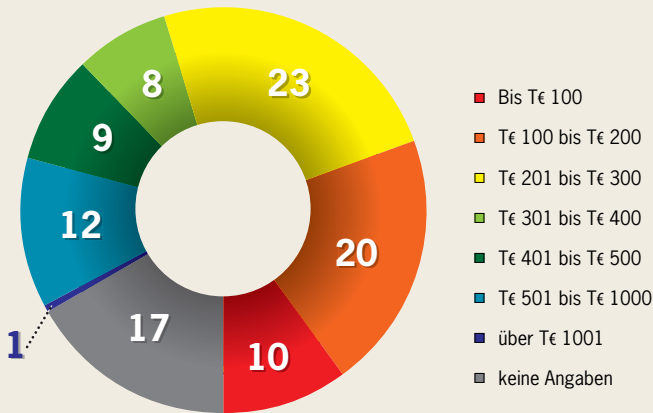
und 50.000 Euro aus. Der Mittelwert über alle an der Studie teilnehmenden Praxen liegt bei 20.911 Euro IGeL-Umsatz pro Jahr.

Anzumerken ist, dass die Befragung tatsächlich eine große Bandbreite bei den IGeL-Umsätzen zeigt. Dies deckt sich mit den Erfahrungen von PVS und Frielingsdorf Consult, wonach selbst Praxen gleicher Fachgruppe in

¹ Statistische Grundlage: Ziehung einer Zufallsstichprobe (N = 186) aus einer bekannten Grundgesamtheit, (Vgl.: Schnell, R. / Hill, P.B. / Esser, E.: Methoden der empirischen Sozialforschung. 7. Auflage 2005, S. 304 ff.)

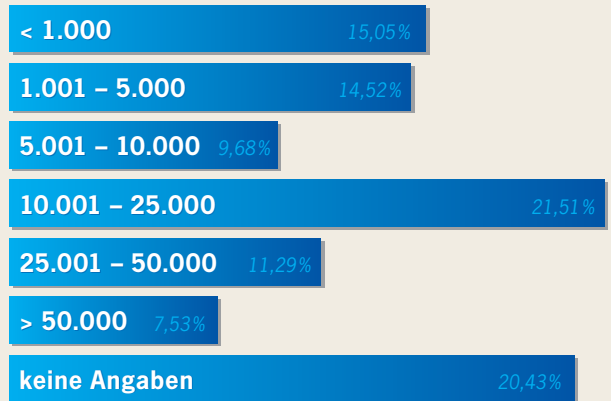
Gesamtumsatz der befragten Praxen
in Prozent

Abb. 2



Aktueller IGeL-Umsatz
in Euro (p.a.)

Abb. 3



gleicher Region teilweise deutlich voneinander abweichende IGeL-Umsätze erreichen.

Erste Ergebnisse zur IGeL-Entwicklung

Nach eigenen Angaben liegt das Umsatzziel mit IGeL bei den meisten Befragten um den Faktor 2 bis 3 höher als der aktuelle Umsatz. Mit Erreichen der eigenen Zielgrößen würde der IGeL-Umsatz in deutschen Praxen die Liquidationserlöse aus der Behandlung von PKV-Patienten als wichtigste Einnahmequelle neben der GKV ablösen.

Um den anvisierten IGeL-Umsatz zu erreichen, weisen die Praxen gezielt auf das vorgehaltene Leistungsspektrum hin. So sollen beispielsweise Plakate und Flyer dazu beitragen, dass die Patienten über den medizinischen Nutzen und das konkrete Praxis-Angebot der

jeweiligen IGeL-Leistung(en) umfassend informiert sind. Im Mittel haben die befragten Praxisinhaber in diese Informationsmaterialien bisher 1.230 Euro (vgl. Abbildung 4) investiert. Ein regelrechtes Budget für IGeL-Marketing halten jedoch nur knapp 3 Prozent der antwortenden Praxen vor.

Zwischenfazit

Die bisherigen Ergebnisse der Studienauswertung zeigen in vielen Teilbereichen ein interessantes Bild. Den individuellen Gesundheitsleistungen kommt offenbar bereits heute eine hohe wirtschaftliche Bedeutung in den Praxen niedergelassener Ärzte zu, der Umsatz mit IGeL-Leistungen liegt bei durchschnittlich 20.911 Euro pro Jahr. Die befragten Praxisinhaber planen in den nächsten Jahren einen weiteren deutlichen Ausbau dieses Umsatz-

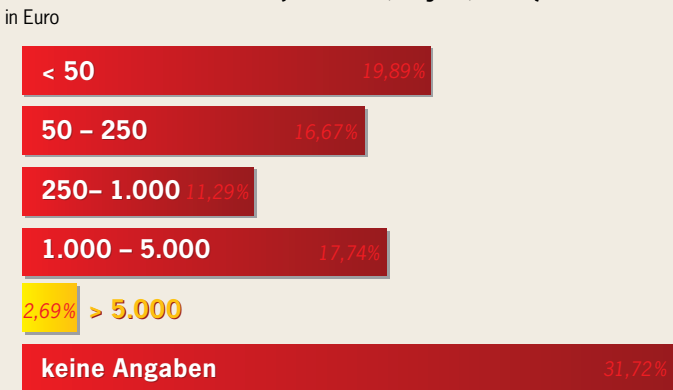
INFO

Eine erste öffentliche Präsentation der Studie wird Herr Prof. Dr. Ludwig Kuntz, Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Management im Gesundheitswesen, Universität zu Köln, im Rahmen der einleitenden Referate zum IGeL-Kongress am 2. September 2006 im Maternushaus Köln vornehmen.

www.igel-kongress.de

Bisheriger Gesamtaufwand für Praxisinformationen (Plakate, Flyer, etc.)

Abb. 4



anteils. In den kommenden Wochen werden die Befragungsbögen wissenschaftlich weiter ausgewertet. Dann liegen auch Aussagen zu einzelnen Fachgruppen und zu einzelnen IGeL-Leistungen vor. Allen Befragungsteilnehmern gebührt bereits jetzt ein großer Dank. Die vollständigen Befragungsergebnisse stehen voraussichtlich Anfang September zur Verfügung. ■