

PRAXIS WIRTSCHAFT



Das Original zum Festbetrag!

Stangyl®

sanofi aventis
Das Wichtigste ist die Gesundheit

AVS 008 05 061

„2010 sind wir ein bundesweites Netz von rund 3 000 IGeL-Ärzten“

ÄP-Gespräch mit MedWell-Chef Dr. Elmar Terhorst zu Chancen und Risiken im Selbstzahlermarkt

KÖLN – IGeL (Individuelle Gesundheits-Leistungen) sind längst zum Selbstläufer in der Patientenversorgung geworden – auch wenn diverse Politiker und Großkassen das Ganze kritisch beäugen. Über Hintergründe und Perspektiven auf dem Selbstzahlermarkt sprach ÄP-Redakteur Jost Küpper mit Dr. Elmar Terhorst, dem Chef der MedWell Gesundheits-AG, einer Tochter des Privatkrankenversicherers DKV.

ÄP: In Berlin regiert die GKV-Reformitis: Mal Bürgerversicherung, mal Kopfpauschale. Gibt es irgendein Szenario, das IGeL-Ärzte wesentlich schlechter stellen wird?

Terhorst: Ich sehe keines. Fakt ist, dass der GKV-Leistungskatalog eingeschränkt ist und tendenziell weiter eingeschränkt wird. Da sind Niedergelassene mit weiteren Standbeinen im Privatbereich oder im IGeL-Sektor weniger von den angeordneten Reformen betroffen.

Mit dem Stichwort Privatpatient und IGeL sind wir mitten in der MedWell-Thematik. Sie sind eine DKV-Tochter. Da könnte man auf die Idee kommen, das Engagement im IGeL-Bereich sei lediglich vorgeschoben, um Privatpatienten zu akquirieren. Unsere Erfahrung ist: GKV-Versicherte, die IGeL in Anspruch nehmen, schließen später häufiger eine private Vollversicherung ab als Versicherte, die sich ganz auf die Kassenmedizin verlassen. Und das freut natürlich auch den Arzt.

Welchen Nutzen sehen Sie darin, zum größten europäischen Privatkrankenversicherer zu gehören?

Ich halte die „Anlehnung“ an die DKV für einen strategischen Vorteil, der sich auch für unsere Partner-Ärzte auszahlt. Kunden der

DKV, die einen Arzt suchen, erhalten über Telefonie und Internet auch die Kontaktdaten von Partner-Ärzten. Über diesen Weg kommen also sowohl Patienten mit privater Vollversicherung als auch privat Zusatzversicherte in MedWell-Praxen. Und diesen Patienten muss man nicht erst erklären, dass sie für eine optimierte Versorgung mehr Geld ausgeben müssen. Das ist „die“ IGeL-Klientel schlechthin.

Wie viele Partnerärzte hat MedWell zurzeit?
1 100 – mit steigender Tendenz. Wir wollen im Jahr 2010 ein bundesweites Netz von rund 3 000 IGeL-Ärzten bei MedWell haben.

„Patienten mit privater Zusatzversicherung muss man nicht erst erklären, dass sie für eine optimierte Versorgung mehr Geld ausgeben müssen.“

IGeL sind in der Tendenz Leistungen, die im städtischen Bereich, und nicht auf dem Land erbracht werden. Heißt das auch, dass es nur in Ballungsgebieten MedWell-Ärzte geben kann? Nicht zwingend. Eines ist jedoch

Fakt: IGeL sind dort am stärksten bemerkbar, wo die Arztdichte sehr hoch ist, also vor allem in Großstädten. Hier kann ich als Arzt unter den budgetären Zwängen oft nur dann ein eigenes Profil entwickeln, wenn ich medizinisch sinnvolle IGeL anbiete. Dieser Wettbewerbsdruck ist bei geringerer Arztdichte nicht vorhanden. Und dies ist nun einmal sehr oft in ländlichen Gebieten der Fall.



Dr. Elmar Terhorst ist Leiter der MedWell Gesundheits-AG, die Ärzten Unterstützung in Sachen IGeL bietet. Er sieht in Patienten mit privater Zusatzversicherung „die“ IGeL-Klientel schlechthin.

Foto: MedWell

Aber auch dort kann jeder Vertragsarzt MedWell-Partnerarzt werden? Selbstverständlich. Die Mitgliedschaft hat nichts mit dem Standort zu tun. Vor der Aufnahme steht jedoch die Zertifizierung. Jeder Partner-Arzt verpflichtet sich vertraglich auf bestimmte Grundwerte und Regeln hinsichtlich Qualität, Transparenz und Fairness. Die Verpflichtung ist für uns das entscheidende Kriterium.

Sie haben also auch schon Ärzte abgewiesen? So ist es.

Schreiben Sie Partner-Ärzten eigentlich vor, welche GOÄ-Steigerungssätze sie nehmen sollen? Nein, das wäre auch kontraproduktiv. Individuelle Gesundheitsleistungen sollen auch individuell zugeschnitten sein. Und dazu gehören auch nach Schwierigkeit gestaffelte Steigerungssätze.

Gibt's so etwas wie eine Faustformel für den erfolgreichen IGeL-Arzt?

Gemeinsam mit dem – gut informierten und motivierten – Team aktiv auf die Patienten zugehen. Sinnvolle medizinische Alternativen zur Kassenmedizin aufzeigen, ausführlich beraten ohne zu drän-

„Wo die Arztdichte sehr hoch ist, kann ich unter den budgetären Zwängen oft nur dann eigenes Profil entwickeln, wenn ich IGeL anbiete.“

gen. Nicht nach dem Gießkannenprinzip alle möglichen Leistungen anbieten, sondern praxisindividuelle Schwerpunkte setzen.

Dieser „aktive“ IGeL-Arzt, wie Sie ihn hier beschreiben, ist allerdings nicht die Regel?

Noch nicht. Die meisten Ärzte sehen sich von ihrem Selbstverständnis her nun einmal primär als Heiler und tun sich als solche mit dem Angebot von Selbstzahler-Leistungen oftmals schwer. Aber wir stellen eine deutlich zunehmende Akzeptanz fest – und dies sowohl auf der Seite der Ärzte als auch auf Patientenseite. Angebot und Nachfrage auf dem Markt gezielt zusammenzuführen, das ist dann wieder unser Part.

ÄPHINTERGRUND

MedWell bietet Patienten eine IGeL-Versicherung

Die MedWell Gesundheits-AG wurde 1999 vom ehemaligen stellvertretenden Hauptgeschäftsführer der KBV, Dr. med. Lothar Krimmel, aus der Taufe gehoben. 2003 schied dieser aus und MedWell wurde mit Dr. Elmar Terhorst an der Spitze enger ans Mutterhaus gebunden. Die DKV ist die größte Privatkrankenversicherung Europas. Sie betreut alleine in Deutschland 2,8 Millionen Kunden, die Beitragseinnahmen des

Inlandsgeschäfts lagen 2005 bei 3,54 Milliarden Euro.

Die DKV und die MedWell-Zentrale sitzen beide in Köln. Mit seinem Mitarbeiter-Team steuert Elmar Terhorst von dort die MedWell-Aktivitäten. Der Versicherungskaufmann, Versicherungsfachwirt und Diplom-Volkswirt absolvierte eine kaufmännische Ausbildung. Nach Studium und vierjähriger Forschungs- und Lehrtätigkeit an der Uni Duisburg ist

Terhorst seit 1999 im Strategischen Gesundheitsmanagement der DKV tätig, zuletzt als Leiter des Bereichs Versorgungsprodukte.

MedWell war und ist eine „bundesweite Qualitätsgemeinschaft für faire Privatmedizin“. Die Partner-Ärzte erhalten neben einem Zertifikat auch Marketingmöglichkeiten und werden mit Flyern, Tipps, Fortbildungsangeboten, Abrechnungsmodellen, verbilligtem Einkauf und einer eigenen Gebüh-

renordnung (MEGO) in Sachen IGeL versorgt. Dafür haben sich bis März 2006 rund 1 100 Ärzte entschieden, davon 349 Allgemeinärzte und 221 Internisten.

Für die Patienten bietet MedWell spezielle Untersuchungs-Parameter (Labor-IGeL) und eine eigene IGeL-Versicherung (Optimed) mit Präventionsleistungen an. Alle Leistungen aus diesem Tarif können die Partner-Ärzte direkt mit der DKV abrechnen. **kue**

Blutdruck senken schon ab **14 Cent am Tag!***

Oberer Wert mmHg **180**
Unterer Wert mmHg **100**

* bezogen auf den empfohlenen Apothekenabgabepreis in Höhe von € 27,28 für die Originalpackung mit 200 Tabletten.

Homviotensin®

Naturtabletten
senken den Blutdruck sanft

- ➊ schrittweise Umstellung von harten Blutdrucksenkern möglich
- ➋ In niedriger Dosierung ist Reserpin gut verträglich*
- ➌ Nebenwirkungen sind bisher nicht bekannt

* 8. Auflage Mutschler Arzneimittelwirkungen S. 350

Homviotensin® Tabletten Zusammensetzung: 1 Tablette zu 320 mg enthält: Reserpinum Trit. D3 32,0 mg, (HAB 1, Vorschrift 6) Rauwolfia Trit. D3 32,0 mg, Viscum album Trit. D2 32,0 mg, Crataegus Trit. D2 64,0 mg.
Anwendungsgebiete: Das Anwendungsgebiet leitet sich von den homöopathischen Arzneimittelbildern ab. Dazu gehört: Bluthochdruck.
Dosierung u. Art der Anwendung: Wenn nicht anders verordnet 1-2 x täglich 1 Tablette im Mund zergehen lassen.

Handelsformen und Preise: OP mit 100 u. 200 Tabletten (€ 16,50 und € 27,28). Apothekenpflichtig.

Kostenlose Info-Hotline 0800-8855123
HOMVIORA Arzneimittel Dr. Hagedorn GmbH & Co.
Arabellastraße 5, 81925 München
Fax. 089 / 91 79 85 - www.homviora.de