

Der Hausarzt (20.04.2002)

Der Hausarzt im „Zweiten Gesundheitsmarkt“

Angebote der MedWell Gesundheits-AG für Hausärzte und Patienten

Unternehmensziel der 1999 von dem Allgemeinarzt und langjährigen KBV-Geschäftsführer Dr. Lothar Krimmel gegründeten MedWell Gesundheits-AG ist die nachhaltige Förderung eines Zweiten Gesundheitsmarkts außerhalb der Zuständigkeit der gesetzlichen Krankenversicherung.

MedWell eröffnet Patienten und Ärzten die Optionen einer individuell optimierten und gleichzeitig fairen Privatmedizin. Dies wird erreicht durch die Entwicklung und das Angebot hochinnovativer medizinischer Konzepte, Dienstleistungen und Produkte sowie durch den Aufbau eines auf Qualität und Fairness verpflichteten Praxisverbundes von MedWell-Partner-Ärzten.

Die MedWell-Philosophie ist denkbar einfach: Kassenpatienten soll – unabhängig von der Leistungsfähigkeit der GKV – eine individuell optimierte Medizin angeboten werden können, und zwar zu transparenten und fairen Bedingungen. Diese Philosophie soll auf allen Ebenen umgesetzt werden: In der politischen Diskussion, in allgemeinen Hilfestellungen für Ärzte (wie z.B. dem MedWell-Gebührenverzeichnis MEGO), in den MedWell-Produkten (z.B. Gesundheitstarif OPTIMED, Labor-IGEL) und im MedWell-Praxisverbund.

Vorurteile abbauen

Zentraler Ansatz der MedWell-Produkte ist es, das Angebot privatmedizinischer Leistungen in den Arztpraxen maximal zu erleichtern. Mit den strukturierten MedWell-Angeboten wird die Ansprache auf Individuelle Gesundheitsleistungen konsequent vor das Sprechzimmer des Arztes verlagert. Diese Angebote unterstützen daher nicht nur die bereits privatmedizinisch aktiven Ärzte, sondern bringen auch solchen Ärzten eine verstärkte Patienten-Nachfrage, die sich mit dem aktiven Marketing privatmedizinischer Leistungen schwer tun.

Mit dem breit angelegten Produktspektrum will MedWell im übrigen auch der Behauptung entgegentreten, der Zweite Gesundheitsmarkt sei nur etwas für Fachärzte. Im Gegenteil: Durch die Konzentration auf die Bereiche Vorsorge und Wellness werden gerade die Kompetenzen der Hausärzte angesprochen. Von gewisser Seite wurde dem MedWell-Ansatz daher bereits vorgeworfen, er sei „hausarztlastig“.

Gesundheitstarif OPTIMED

Mit dem Tarif OPTIMED eröffnen die MedWell Gesundheits-AG und die Deutsche Krankenversicherung (DKV) neuartige Dimensionen der Gesundheitsvorsorge sowohl für Patienten als auch für Ärzte. Daher ist es nicht erstaunlich, dass bereits wenige Monate nach Markteinführung 15.000 GKV-Versicherte diesem neuen Tarif ihr Vertrauen geschenkt haben. Für den Patienten ergeben sich unmittelbare Vorteile:

- OPTIMED ist ein hervorragender Qualitäts-Wegweiser durch das Dickicht der unterschiedlichsten Vorsorge-Angebote.
- OPTIMED bietet den Patienten bei Monatsprämien von – je nach Alter –

10 bis 20 € ein sehr günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis und ist daher für viele gesundheitsbewusste Mitbürger erschwinglich.

Doch auch aus ärztlicher Sicht hat OPTIMED zahlreiche positive Aspekte:

- OPTIMED ist der erste PKV-Tarif, bei dem die Leistungsausgaben ausschließlich in die ambulante ärztliche Versorgung fließen. Damit erfüllt OPTIMED in vorbildlicher Weise die Forderung der Ärzteschaft, dass für mehr Leistungen auch mehr Geld im Gesundheitssystem verfügbar sein muss.
- OPTIMED schafft in vielen Fällen Klarheit über die fehlende Zuständigkeit der gesetzlichen Krankenkassen (z.B. Hautkrebs-Vorsorge, Glaukom-Vorsorge, Triple-Test).
- OPTIMED bedeutet dadurch auch eine große Hilfe beim Angebot Individueller Gesundheitsleistungen, weil der Arzt oder die Helferin bei Patientenwünschen zu „IGEL-Leistungen auf Chipkarte“ nicht mehr in atmosphärisch belastender Weise auf die „Kostenpflichtigkeit“ hinweisen müssen, sondern elegant nach einer Zusatzversicherung fragen bzw. auf die Möglichkeit einer Zusatzversicherung hinweisen können.

OPTIMED eignet sich übrigens gerade auch als Motivationsprämie für Arzthelferinnen. Daher haben bereits einige Kassenärztliche Vereinigungen (z.B. KV Brandenburg) mit der DKV einen Rahmenvertrag abgeschlossen, der den Praxis-Mitarbeiterinnen einen Beitrags-Nachlass von fünf Prozent eröffnet. Für den Arzt ergeben sich gleich mehrere Vorteile: Die Helferin wird zusätzlich motiviert, die Patienten können aus erster Hand über das Zusatzangebot informiert werden und die Beitragsleistungen fließen über die ärztlichen Leistungen wieder in die ambulante Versorgung zurück.

IGEL-Angebote in der Labormedizin

Eine zunehmende Zahl von Individuellen Gesundheitsleistungen (IGEL) betrifft Labor-gestützte Verfahren. Viele dieser Angebote sind von hohem Interesse für die Patienten und Gesundheitskunden. Um diese Leistungen dem Patienten in einem qualitätsgesicherten Umfeld anbieten zu können, hat MedWell ein innovatives Konzept entwickelt, dem sich die meisten Laborärzte bereits vom Start weg angeschlossen haben:

MedWell organisiert mit der PVS die gemeinsame Abrechnung der Honorarforderungen von Laborarzt und beratendem Arzt, so dass der Patient nur ein Rechnungsblatt erhält und auch nur eine Summe an die PVS zu überweisen hat. Die PVS übernimmt dann die Honorarzahlungen an den Laborarzt und den beratenden Arzt entsprechend den jeweiligen Liquidationen.

Mit diesem Konzept werden Transparenz, Plausibilität und Praktikabilität der Labor-gestützten IGEL-Angebote maximal gefördert. Der Hausarzt erhält für seine wertvollen Beratungsleistungen ein Honorar nach GOÄ, ohne dem Patienten eine eigene Privatrechnung zusenden zu müssen. Die Überweisungen der PVS in Höhe von 27,75 € (beim Anti-Aging-Hormonstatus 36,26 €) je Labor-IGEL kommen jeweils zum Monatsende. Für die Teilnahme an diesem Konzept bedarf es keinerlei vertraglicher Vereinbarung mit MedWell, und am Abrechnungsverfahren über die PVS kann der Arzt auch dann teilnehmen, wenn er kein PVS-Mitglied ist.

Der MedWell-Praxisverbund

Die MedWell-Produktwelt soll allen niedergelassenen Ärzten ermöglichen, an der Entwicklung des Zweiten Gesundheitsmarkts zu partizipieren. Besondere Vorteile erhält jedoch, wer als Partner-Arzt Mitglied des MedWell-Qualitätsverbundes ist:

- MedWell macht die besonderen Qualitätsmerkmale des MedWell-Praxisverbundes in der Öffentlichkeit und bei Patienten bekannt. Damit kann der MedWell-Partner-Arzt seiner Praxis eine unverwechselbare Identität geben.
- MedWell stellt den Partner-Ärzten sachlich und rechtlich fundierte Materialien für die Ansprache ihrer Patienten zur Verfügung.
- Der Partner-Arzt erhält vom MedWell-Expertenteam kompetente Auskunft und individuelle Unterstützung bei allen Fragen rund um IGEL, Kostenerstattung und Arzneimittelverordnung.

Damit in der Öffentlichkeit die Vorzüge der MedWell-Praxen für die Patienten dargestellt werden können, geht der Partner-Arzt besondere Verpflichtungen ein:

- Er informiert seine Patienten auf deren Wunsch über alle Möglichkeiten der modernen Medizin, auch wenn diese von den Krankenkassen nicht bezahlt werden oder aus Gründen der „Wirtschaftlichkeit“ bei den Kassen unerwünscht sind.
- Er verpflichtet sich zu umfassender Preistransparenz und informiert seine Patienten deswegen bei IGEL-Angeboten vorab über die voraussichtlichen Kosten.
- Er unterlässt jede Irreführung seiner Patienten und bekennt sich im Rahmen einer fairen und vertrauenswürdigen Privatmedizin zu den Anliegen des Verbraucherschutzes.

Das Ziel

Das MedWell-Unternehmensziel ist klar definiert: Im Zweiten Gesundheitsmarkt soll nicht an den Ärzten, sondern durch die Entwicklung innovativer Gesundheitsangebote zusammen mit den Ärzten verdient werden. Deswegen wird die Mitgliedschaft als Partner-Arzt im MedWell-Qualitätsverbund zu äußerst günstigen Konditionen angeboten:

- Die Dienstleistungsgebühr beträgt jährlich 200.- € pro Praxis, wobei eine taggenaue Berechnung gewährleistet wird. Bei Eintritt im laufenden Jahr wird also stets nur der anteilige Jahresbeitrag entrichtet.
- Wer mit den MedWell-Leistungen nicht einverstanden ist oder seine Qualitätspflichten nicht länger einhalten will, kann jederzeit seinen Austritt erklären. Er erhält dann auf Antrag eine Erstattung seines anteiligen Jahresbeitrags. Auf diese Weise ist der Beitritt zum MedWell-Qualitätsverbund mit keinerlei finanziellen Risiken verbunden.
- Mitglieder von Partner-Verbänden (z.B. Ärztegenossenschaft Schleswig-Holstein, MEDI-Verbund) erhalten Sonderkonditionen.

MedWell beansprucht aufgrund weitreichender Kompetenzen und Erfahrungen nicht ganz unbescheiden eine führende Rolle bei der Entwicklung des Zweiten Gesundheitsmarkts. Daher werden zu den bereits bestehenden Angeboten weitere strukturelle Innovationen

hinzukommen. Bereits in Kürze wird ein Gutscheinsystem für rund 20 IGEL-Angebote bundesweit eingeführt, wodurch ärztliche Angebote aus dem Vorsorge- und Wellness-Bereich verschenkbar gemacht werden.

Dr. med. Lothar Kimmel