

## Ärztliche Praxis (13.08.02)

---

### "Kaufleute dürfen Mediziner nicht bevormunden"

ÄP-Gespräch mit IGeL-Erfinder Lothar Krimmel zu Problemen mit Privatleistungen bei Kassenpatienten

von Jost Küpper

KÖLN - Immer mehr Vertragsärzte kommen mit dem GKV-Honorar nicht mehr über die Runden. Privatleistungen bei Kassenpatienten, so genannte "Individuelle Gesundheitsleistungen" (IGeL), bieten hier vielen Niedergelassenen einen Rettungsanker. Mit dem IGeL-Erfinder, Dr. med. Lothar Krimmel, machte ÄP eine Tour d'horizon, um zu verhindern, dass korrekte Kassenärzte durchs "IGeLn" in den Geruch unseriöser Geschäfte kommen.

**ÄP:** Sie haben als stellvertretender KBV-Hauptgeschäftsführer 1997 IGeL erfunden, Sie haben eine eigene Firma zur "Erschließung des privat- und komfortmedizinischen Gesundheitsmarktes" (siehe dazu Kasten "Lothar Krimmels Kreation"). Dennoch kann jeder x-beliebige Mitbewerber mit dem Signum IGeL-Leistung hantieren. Wurmt Sie das nicht?

**Krimmel:** *IGeL-Leistungen sind seit Mitte der 90er Jahre bei der KBV als allgemeines strategisches Konzept entstanden, um sinnvoll mit medizinischen Leistungen umzugehen, die (noch) nicht im GKV-Leistungskatalog sind. Dergleichen lässt sich wettbewerbsrechtlich nicht schützen.*

**ÄP:** Und jetzt kommen smarte Geschäftsleute (vergleiche ÄP Nr. 51/2002, S. 2), und wollen Ärzten IGeL-Konzepte verkaufen, die nicht unbedingt koscher sind, weil ...

**Krimmel:** *... das ist für mich nicht das primäre Problem im Moment!*

**ÄP:** Wo liegt denn das primäre IGeL-Problem?

**Krimmel:** *Einige gesetzliche Krankenkassen und Verantwortliche aus dem Gesundheitsministerium planen Initiativen, um die IGeL-Möglichkeiten drastisch zu begrenzen.*

**ÄP:** Und wie macht man so eine Kampagne?

**Krimmel:** *Man zweifelt zum Beispiel grundsätzlich die Seriösität von IGeL an.*

**ÄP:** Wenn wir schon bei unberechtigten Vorwürfen gegen IGeLn sind, haben Sie noch mehr auf Lager?

**Krimmel:** *Ja. Ich kann zum Beispiel nicht verstehen, wenn man verlangt, dass Ärzte immer voll hinter ihrem IGeL-Angebot stehen stehen müssten. Wenn ein Patient ein Tattoo entfernt haben will, ist die persönliche Stellung zu Tattoos und ihrer Entfernung doch egal. Wichtig ist allein, dass der Arzt vorher mit dem Patienten das Pro und Kontra bespricht, auf eventuelle Risiken hinweist und dann die Entfernung lege artis durchführt.*

**ÄP:** Wenn also alle unberechtigten Vorwürfe abgewehrt sind, dann ist die IGeL-Welt perfekt?

**Krimmel:** *Nein, Probleme gibt's überall ...*

**ÄP:** ... und auf die will ÄP hinaus. Wann muss der IGeL-Vater und Arzt Lothar Krimmel seinen Kollegen abraten, sich auf ein IGeL-Konzept einzulassen, weil es unseriös ist?

**Krimmel:** *Es gibt eine formal-juristische Basis für ärztliches Handeln, das ist die Berufsordnung (BO). In unserem Zusammenhang ist relevant, dass die BO in Paragraph 31 die Zuweisung gegen Entgelt verbietet. Ein möglicher kritischer Bereich ist das Labor. Wenn hier illegale "Kickbacks" angeboten werden, gibt's nur eins: Neinsagen.*

**ÄP:** Noch mehr Hürden in der BO?

**Krimmel:** *Sicher: Paragraph 3. Keine direkte Verknüpfung von ärztlicher und gewerblicher Tätigkeit. Bei klarer Trennung kann ein Vertragsarzt auch nebenbei Autos verkaufen. Aber ich muss mich beispielsweise davor hüten, die Frage von Nahrungsergänzungsmitteln im Arzt/Patienten-Gespräch so zu behandeln: Ja, wenn Sie mich schon danach fragen, Herr Müller, gehen Sie doch bitte einfach ins Nachbarzimmer, da hat meine Frau den richtigen Shop für Sie .....*

**ÄP:** Also sich auf keinen Fall mit Kaufleuten einlassen?

**Krimmel:** *Wieso? Wo ist das Problem, wenn eine Riesenpraxis, ein Ärztehaus oder ein Netz mit starker IGeL-Orientierung einen kompetenten Betriebswirt als Geschäftsführer einstellt?*

**ÄP:** Weil der nur in Kategorien der Gewinnmaximierung denkt.

**Krimmel:** *Das ist doch nur ein Schlagwort. Wenn der geschäftliches Know-how einbringt, ist das absolut okay. Ich muss nur dann abraten, wenn der Kaufmann die Ärzte bevormunden will. Es wird sicher kritisch, wenn er anordnen kann, die oder die IGeL-Leistung müssen wir in Zukunft mehr machen, weil uns das tolle Profit bringt.*

**ÄP:** Sonst ist alles unproblematisch?

**Krimmel:** *Zurückhaltend wäre ich als Niedergelassener auch, wenn Firmen versuchen, über die IGeL-Schiene ein neues medizinisches Produkt oder Verfahren ohne ausreichende Nutzenanwendung auf den Markt zu bekommen.*

**ÄP:** Und noch ein letztes Kill-Kriterium?

**Krimmel:** *Wenn dem Arzt jemand in einem IGeL-Modell weißmachen will, dass er bei der IGeL-Rechnung immer den GOÄ-Schwellenwert ansetzen muss, rate ich zur Vorsicht. Das ist geradezu ein gefundenes Fressen für Politiker, die bei IGeL immer nur Abzocker wittern und immer gleich die ganze GOÄ einkassieren wollen.*

## **Lothar Krimmels Kreation**

- Qualität und Fairness sind die Schlagworte bei MedWell -

KÖLN (kü) - Wo einstmals die Schiffe der KD ("Köln Düsseldorfer"), Hausreederei der Domstadt, dirigiert wurden, steht jetzt Dr. med. Lothar Krimmel auf der Kommandobrücke. Der Allgemeinarzt hat sich mit seiner IGeL-Firma "MedWell Gesundheits-AG" auf 1000 Quadratmeter Bürofläche im frisch renovierten Reederei-Kontor eingemietet.

20 MedWell-Angestellte agieren nun in dem Gebäude an der

Rheinpromenade in Kölns Altstadt. Sieben von ihnen hat der ehemalige stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) von den ärztlichen Top-Organisationen Bundesärztekammer und KBV "mitgebracht".

Bei Zukunftsprognosen ist Krimmel eher vorsichtig. "Wir sind noch in der Start-up-Phase", gibt der Allein-Vorstand der MedWell AG zu Protokoll. Umsatzzahlen für das 1999 gegründete Unternehmen bekommt die Öffentlichkeit nicht. Zum eigentlichen Start im August 2000 wurde die Messlatte recht hoch gelegt. 15 000 Mediziner wollten MedWell bis zum Jahr 2005 als "PartnerÄrzte" für den zweiten Gesundheitsmarkt aquirieren, 635 sind es bis zum Juli 2002.

Dabei sind die fachlichen Schwerpunkte klar: Den Großteil machen Allgemeinmediziner (234) und Internisten (145) aus. Wer MedWell Partner-Arzt wird, geht laut Krimmel & Co. in eine "bundesweite Qualitätsgemeinschaft für faire Privatmedizin". Damit kann er nach außen werben, kommt in entsprechende Listen, die Patienten abfragen können. Er muss sich allerdings auch etlichen Qualitätsnormen (zum Beispiel Fortbildungspflicht) unterwerfen. Und er muss eine Zertifizierungsgebühr von derzeit 50 Euro und eine jährliche Dienstleistungsgebühr von 200 Euro entrichten. Die bürokratische und finanzielle Hürde will Krimmel in Zukunft reduzieren.

Beim Leistungsangebot signalisiert MedWell gleichzeitig Konstanz. Die Ärzte erhalten die MEGO (das Honorarverzeichnis individueller Gesundheitsleistungen auf GOÄ-Basis), ebenso berufsrechtlich abgeklopfte Konzepte zu Vorsorge, Prävention, Wellness und Anti-Aging. Ihnen wird in Broschürenform individuelle Labormedizin oder Lungenkrebsfrüherkennung nahegebracht. Parallel erhalten sie Tipps und Flyer, wie man hier Patienten korrekt und erfolgreich anspricht.

Sie kommen auch insofern ins Geschäft, als MedWell zusammen mit der DKV eine Zusatzversicherung für IGeL-Leistungen aufgelegt hat ("Optimed"). Für diese sind die Partner-Ärzte die erste Ansprechstelle.

Keine Kompromisse verspricht Lothar Krimmel in Sachen Fairness zwischen Patient und Arzt. Die MedWell-Mediziner werden per Vertrag quasi verpflichtet, unterhalb der GOÄ-Schwellenwerte (2,3; 1,8 und 1,15) zu bleiben. Für die IGeL-Qualität gibt's einen unabhängigen Qualitätsbeirat, in dem auch Patientenvertreter sitzen. Stellt der einen Verstoß fest, bekommt der Doktor eine Abmahnung. Hilft das nicht, kann MedWell ihn rauswerfen. Ist das schon mal passiert? Lothar Krimmel: "Glücklicherweise bis jetzt noch nicht."