

Gesundheitsmarkt Deutschland

IGeL- im Interesse des „Unternehmens Arztpraxis“

Patienten nehmen vermehrt individuelle Gesundheitsleistungen in Anspruch, die nicht von der gesetzlichen Versicherung getragen werden, sogenannte „IGeL“. Die Kanzlei Medizinanwälte BLP, mit Standorten in Bad Homburg und Dresden, berät niedergelassene Ärzte und Zahnärzte und unterstützt diese in allen rechtlichen Fragen rund um die Praxis. Hightech für Ärzte sprach mit den Kanzlei Gründern, RAin Katri Helena Lyck und RA Jens Pätzold, über die Chancen und Möglichkeiten, die sich aus „IGeL“ für die Zukunft ergeben.



Katri Helena Lyck, RAin, ist eine der beiden Partnerinnen der Kanzlei Medizinanwälte BLP in Bad Homburg und Dresden. Sie ist Rechtsanwältin für Medizinrecht, hat einen Schwerpunkt in der Beratung von niedergelassenen Ärzten und Zahnärzten sowie in der Vertretung von Patienteninteressen im Gesundheitsrecht.

hfä: Das Wort „IGeL“ ist in aller Munde? Was genau verbirgt sich hinter dem Begriff „IGeL“ eigentlich?

RAin Lyck: „IGeL“ steht für individuelle Gesundheitsleistungen. Hierbei handelt es sich um Leistungen, die Ärzte ihren gesetzlich krankenversicherten Patienten gegen Selbstzahlung anbieten können. Diese Leistungen sind von der gesetzlichen Versicherung nicht gedeckt, da sie über das Maß einer ausreichenden und notwendigen Patientenversorgung hinausgehen, trotzdem jedoch medizinisch sinnvoll sind.

hfä: Kann denn der Arzt jede Leistung als Selbstzahlerleistung in Rechnung stellen?

RA Pätzold: Nein, das geht nicht. Leistungen, die zum Leistungskatalog der gesetzlichen Versicherung gehören, darf der Arzt im Regelfall nicht privat liquidieren. Und auch bei den IGeL-Leistungen sind bestimmte rechtliche Voraussetzungen einzuhalten.

hfä: An welche Voraussetzungen sind denn die IGeL-Leistungen gebunden?

RA Pätzold: Der Arzt muss seine Patienten vor der Behandlung darüber aufklären, dass diese Leistung nicht vom Leistungsumfang seiner gesetzlichen Krankenkasse gedeckt ist. Im Rahmen dieses Gesprächs hat er seinen Patienten auch darauf hinzuweisen, dass die gewünschte IGeL-Leistung eine alleinige

Kostentragungspflicht des Patienten zur Folge hat und auch eine anteilige Kostenersatzung im Regelfall ausgeschlossen ist. Schließlich ist vor Behandlungsbeginn die schriftliche Zustimmung des Patienten einzuholen, wenn ein Vergütungsanspruch des Patienten entstehen soll.

RAin Lyck: Hier erleben wir leider immer wieder, dass Ärzte sich nicht ausreichend informiert haben. So folgt aus einer erst kürzlich veröffentlichten Studie, dass nur in 40% der Fälle vor einer IGeL-Leistung eine schriftliche Vereinbarung getroffen wird. Dies ist umso problematischer, als bei fehlender Vereinbarung der Patient die Vergütung zurückweisen kann. Wer sich für das Angebot von IGeL entscheidet, sollte daher darauf achten, dass die formalen Anforderungen eingehalten werden, um das Risiko einer Zurückweisung der Rechnung auszuschließen.

hfä: Können Sie Beispiele für IGeL nennen, die jeder Arzt unbedingt anbieten sollte?

RAin Lyck: Das lässt sich keinesfalls pauschal beantworten. Nicht jede IGeL-Leistung passt in jede Praxis. Der Gesundheitsmarkt erfährt täglich neue Wandlungen. Niedergelassene Ärzte müssen sich, um auf diesem wachsenden Markt bestehen zu können, richtig positionieren. Dies gilt insbesondere auch für die richtige Auswahl des medizinischen Leistungsangebotes und damit

der wettbewerbsfähigen Ausrichtung der Arztpraxis. Das IGeL-Angebot ist dann richtig ausgewählt, wenn es eine sinnvolle Ergänzung des bereits vorhandenen Praxisangebots darstellt.

RA Pätzold: IGeL lassen sich klassisch in fünf Bereiche einteilen. Hierzu gehören individuelle Vorsorgeprogramme; Leistungen, die der Patient aufgrund eines erhöhten Sicherheitsbedürfnisses wünscht, z.B. PSA-Tests; Serviceleistungen und alternativmedizinische Behandlungen und schließlich die Lifestylemedizin. Bei all diesen Leistungen handelt es sich um Patientenwünsche. Deswegen sollte der Arzt bei der Ausrichtung seiner Arztpraxis und bei der Entscheidung, welche IGeL er anbietet, seine Patientenstruktur gut kennen.

hfä: Viele Ärzte befürchten, dass das Arzt-Patienten-Verhältnis darunter leidet, wenn der Arzt seinem Patienten Zusatzleistungen „verkaufen will“?

RA Pätzold: Tatsächlich bestehen hier Spannungsfelder, die jedoch bei richtiger Umsetzung abzubauen sind.

Einerseits ist eine Arztpraxis ein Wirtschaftsunternehmen. Das heißt, der Arzt muss von seiner Praxis genauso leben können, wie jeder andere Unternehmer auch. Selbstverständlich haben IGeL hierbei angesichts sinkender GKV-Umsätze eine immense Bedeutung. Hinzu kommt, dass der Patient, der frühere eine Rundum-Versorgung kannte, sich



Jens Pätzold, RAin, ist einer der beiden Partner der Kanzlei Medizinanwälte BLP in Bad Homburg und Dresden. Er ist Rechtsanwalt für Medizinrecht, hat einen Schwerpunkt in der Beratung von niedergelassenen Ärzten und Zahnärzten sowie in der Vertretung von Patienteninteressen im Gesundheitsrecht.

erst langsam daran gewöhnt, dass der Arztbesuch mit zusätzlichen Kosten verbunden ist.

Das bedeutet, dass Ärzte zum Unternehmer bzw. Dienstleister werden müssen, die die Wünsche des Patienten immer stärker in den Mittelpunkt stellen. Be-

da dies das Interesse der Patienten an Selbstzahlerleistungen steigert. Immerhin sind 80 % der Deutschen laut Studie bereit, Selbstzahlerangebote in Anspruch zu nehmen. Im Jahr 2007 haben jedoch nur 25 % ein IGeL-Angebot erhalten.



reits aus diesem Grund muss der Arzt IGeL anbieten. Wichtig ist dabei nur, dass er bei seinem Angebot die medizinischen Interessen seines Mandanten in den Vordergrund stellt. Die Authentizität des Angebots spielt hierbei eine entscheidende Rolle.

RAin Lyck: Entscheidend ist zudem, auf welche Art und Weise Patienten über IGeL informiert werden. Maßgeblich ist die Kommunikation. Hier ist der aufrichtige Umgang mit den Patienten oberstes Gebot. Dies beginnt mit der unabhängigen Information der Patienten bis zur Gewähr vernünftiger Entscheidungszeiträume. Wenn der Patient sich von seinem Arzt gut beraten sieht und nicht das Gefühl hat, dass er zu einer kostenpflichtigen Leistung überredet werden soll, wird auch das Arzt-Patienten-Verhältnis nicht leiden.

RA Pätzold: Am Anfang sollte immer die Information des Patienten stehen,

hfä: Sollte der Arzt seine Mitarbeiter in den Verkauf der Selbstzahlerleistungen einbeziehen?

RAin Lyck: Unbedingt. Neben einer schriftlichen Information des Patienten, gehört die Information durch das Praxispersonal zu dem effektivsten Weg der Information des Patienten. Regelmäßig ist die Arzthelferin die erste Kontaktperson des Patienten und Ansprechpartner, lange bevor er den Arzt sieht.

Die Mitarbeiter sollten daher das IGeL-Angebot der Praxis und deren Mehrwert für den Patienten genau kennen und darin geschult werden, den Patienten darüber zu informieren, ohne dass er sich bedrängt fühlt.

Ein weiterer Vorteil ist, dass ein Teil des „Verkaufsgesprächs“ außerhalb des Behandlungszimmers erfolgt und damit nur dann zwischen Arzt und Patient Thema wird, wenn der Patient Interesse an einer Selbstzahlerleistung bekundet.

Hierfür ist jedoch entscheidend, dass die Mitarbeiter auch darin geschult werden, nicht allen Patienten jede Leistung schematisch anzubieten, sondern auf den einzelnen Patienten einzugehen.

hfä: Sollten Mitarbeiter am IGeL-Umsatz beteiligt werden?

RA Pätzold: Individuell passende Bonus-systeme tragen auf jeden Fall dazu bei, dass die Mitarbeiter den Praxisinhaber im IGeL-Bereich engagiert und ergebnisorientiert unterstützen.

So sehen die Mitarbeiter den Nutzen nicht nur für den Praxisinhaber, sondern auch für sich selbst. Entsprechend erhöht sich auch die Motivation, die Patienten aktiv für Selbstzahlerleistungen zu gewinnen.

hfä: Wie viel Potenzial steckt im IGeL-Markt?

RAin Lyck: Die Anzahl von IGeL nimmt jährlich prozentual zu. Im Jahr 2005 lag der Umsatz der Arztpraxen laut einer Studie im IGeL-Bereich bei knapp einer Milliarde Euro, Tendenz steigend.

Da zahlreiche IGeL sowohl für den Arzt lukrativ, gleichzeitig für den Patienten in vielen Fällen medizinisch sinnvoll sind, ist das Potenzial bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Die Diskrepanz zwischen der Bereitschaft zur Zahlung von Selbstzahlerleistungen und dem tatsächlichen Angebot für Patienten macht deutlich, dass hier noch viel Spielraum für Wachstum besteht.

Im Jahr 2005 lag der Umsatz der Arztpraxen laut einer Studie im IGeL-Bereich bei knapp einer Milliarde Euro, Tendenz steigend.

RA Pätzold: Es ist außerdem davon auszugehen, dass weitere Leistungen in den kommenden Jahren aus der Regelversorgung ausgegliedert werden. Arztpraxen, die sich bereits jetzt im IGeL-Bereich aufstellen, sind gut beraten.

hfä: Frau Lyck, Herr Pätzold, wie danken Ihnen für das sehr informative Gespräch.