Handelsblatt.com
DIE WIRTSCHAFTS- UND FINANZZEITUNG

S. WERMELSKIRCHEN | DÜSSELDORF

„Etwa 150 Damen am Tag, das war keine Seltenheit", erinnert sich Klaus Graubner, Facharzt für Gynäkologie und Geburtshilfe. Vor der Wiedervereinigung war er lange Jahre ärztlicher Direktor der Kreispoliklinik Tangerhütte in Sachsen-Anhalt. 23 000 Frauen lebten in seiner Region, und wenn er an manchen Tagen mit seiner mobilen Praxis über Land fuhr „standen die Damen, alt und jung, schon bereit und warteten".

Doch die Zeiten sollten sich ändern. Schon bald gab es keinen garantierten Kundenstamm mehr. Als die Poliklinik nach der Wiedervereinigung in wenigen Tagen geschlossen wurde, eröffnete Graubner seine eigene Praxis und lernte schneller als mancher Kollege aus den alten Bundesländern wie sich in Zeiten knapper Kassen eine hochmoderne Praxis finanzieren lässt: Igel-Leistungen (Individuelle Gesundheitsleistungen) heißt das Zauberwort. Die Angebote für Selbstzahler werden von den Krankenkassen gerne als „Wunschleistungen" bezeichnet, und von diesen nicht übernommen.

In seiner Praxis hat sich Graubner bewusst nur auf Zusatzleistungen spezialisiert, die in sein Fachgebiet fallen. Dazu zählen zum Beispiel Ultraschalluntersuchungen, die dem neuesten Stand der Technik entsprechen. 140 000 Euro hat der Mediziner in sein neues Ultraschallgerät investiert. „Damit finde ich oft Tumore, die bei einer Mammographie übersehen werden", sagt er.

Längst ist das deutsche Gesundheitssystem variantenreicher und individueller als die übliche Zweiteilung in Kassen- und Privatpatienten zunächst vermuten lässt. Kassenfreie Leistungen werden in deutschen Arztpraxen zunehmend angeboten. Dazu zählen heute rund 300 verschiedene Leistungen – ein boomendes Angebot.

„In diesem Quartal hatte ich schon Mitte Februar mein Maximalbudget mit erbrachten Leistungen überschritten, das mir die gesetzlichen Kassen vergüten", erklärt Graubner seine Finanznöte, die viele Kollegen ähnlich erleben. Kein Wunder, dass immer mehr Ärzte Igel-Seminare buchen und ihre Praxis serviceorientiert umrüsten. Privatpatienten und Selbstzahler-Leistungen – das bringt am Quartalsende Geld in die Kasse.

Dass Patienten bereit sind, medizinische Zusatzangebote aus eigener Tasche zu bezahlen, zeigen aktuelle Untersuchungen von Gerhard Riegl, Professor in Augsburg (siehe „Patienten verlangen Ehrlichkeit"), der mit seinem Institut europaweit bereits 10 000 Arztpraxen beraten hat. So lehnen nur 14 Prozent aller Patienten Igel-Angebote ab. Gefragt bei den Befürwortern sind vor allem alternative Heilmethoden wie Akupunktur und Vorsorgeuntersuchungen sowie Fitness- und Ernährungberatung.

Die neuen Angebote bergen nicht nur Chancen, sondern auch Risiken für Arzt und Patient. So mussten bereits einige Ärzte bitteres Lehrgeld bezahlen, weil sie zu viel in neue Geräte investierten und die gebotenen Selbstzahlerleistungen hinterher nicht genutzt wurden. Patienten dagegen riskieren, sich Leistungen „aufschwatzen" zu lassen. Davor warnen viele Krankenkassen. Wie die AOK fordern sie ihre Patienten auf, sich bei allen Igel-Leistungen genauestens nach dem Sinn zu erkundigen.

Seriöse Igel-Praxen zeichnen sich unter anderem dadurch aus, dass sie „niemals Druck ausüben", wie Graubner es formuliert. Und das im eigenen Interesse. Denn Patienten, die zu etwas gedrängt werden, was sie nicht wollen, kommen schlicht und einfach nicht wieder. Diese Ansicht vertritt auch Uwe Höller, Internist aus Bergisch Gladbach bei Köln. 150 Quadratmeter ist seine Praxis groß, der ein fast ebenso großes Gesundheitszentrum angeschlossen ist: Behandlungs- und Akupunkturräume, Sonographie und EKG, Bereiche für kosmetische Akupunktur und Massage.

„Ich wollte endlich raus aus der Reparaturwerkstatt und an den Anfang der Kette", begründet der Mediziner, warum er sich nach Jahren als Notarzt und Mediziner auf der Intensivstation mit einer Präventionspraxis niedergelassen hat. Sein Angebot für Selbstzahler hat Erfolg.

Die Deutschen entdecken Prävention und Vorsorge, selbst wenn die Kassen sie nicht mehr bezahlen. Das zeigt sich auch auf den Internet-Seiten des Kölner Reiseanbieters I-Travel, der seinen Kunden neben Romantikhotels und Trauminseln auch ausgewählte Medical-Wellness-Hotels empfiehlt. „Medical" steht dabei für den medizinisch-therapeutischen Nutzen des Angebots.

„Das Urlaubsverhalten ist in den vergangenen Jahren vielfältiger geworden", sagt Silke Walprecht, Geschäftsführerin des Unternehmens. Dazu gehöre auch, dass man Körper und Seele etwas Gutes tun wolle. Für Romatikhotels und Wellness-Angebote wären viele Menschen bereit, vergleichsweise viel Geld auszugeben.

Der klassische Kuraufenthalt mit Anwendungen in weiß gekachelten Bädern gilt dabei als tot. Ein Geschäft lässt sich noch mit nobler Atmosphäre machen, wie sie zum Beispiel Brenner's Park Hotel & Spa in Baden-Baden bietet. Mehrere niedergelassene Ärzte, darunter ein Internist und ein Dermatologe, stehen dort den Gästen zur Verfügung.

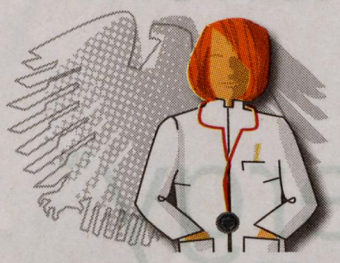
Das auf die Gesundheit ausgerichtete Angebot komme bei den Gästen gut an, sagt Frank Marrenbach, geschäftsführender Direktor des Hotels. Marrenbach ist sich sicher, eine Marktnische erobert zu haben, in die nur wenige Konkurrenten vorstoßen können: „Ein schlecht serviertes Frühstück mag ein Gast verzeihen", sagt der Direktor. „Sobald es aber um die eigene Gesundheit geht, heißt die Devise: null Toleranz."

HBplus

Text weiterleiten: Mail an **forward@handelsblatt.com** Betreff: **Leistungen** (Leerzeichen) **6** (Leerzeichen) **Mailadresse des Empfängers**

Bereits erschienene Artikel der Serie: **www.handelsblatt.com/gesundheitswesen**

SERIE



Zwischen Markt und Plan – die stille Revolution im Gesundheitswesen

Das Handelsblatt beleuchtet in einer Serie die neuesten Trends im Medizin-Sektor.

23.03. Deutsche Krankenhauslandschaft im Umbruch
28.03. Medizinische Versorgungszentren
30.03. Ärzte als Unternehmer
04.04. Der Wellness-Boom
06.04. Kassen auf dem Weg zu Gesundheitsmanagern?
11.04. IT im Gesundheitswesen
13.04. Private Versicherer vor der Bewährungsprobe
18.04. Renaissance der Reha-Kliniken
20.04. Pillen übers Internet
25.04. Pharmabranche im Wandel