



»Der Arzt muss für eine win-win-Situation sorgen«

Dr. med. Roman Machens ist als Allgemeinarzt mit Schwerpunkt Naturheilverfahren in Landshut niedergelassen. IGeL-Leistungen bietet er seit langem an. Er prangert öffentlich die Verhältnisse im deutschen Gesundheitswesen an, in dem sich „mäßig qualifizierte Raffkes mit betriebswirtschaftlicher Begabung“ nach vorne spielen, während die Arbeit engagierter Ärzte wenig einbringt – gerade wenn sie viel Zeit investieren.



Herr Dr. Machens, über IGeL diskutieren die Ärzte ja meistens sehr grundsätzlich und emotionsgeladen. Sind Selbstzahler-Leistungen Ihrer Ansicht nach böse, gut, zu teuer oder unethisch?

Dr. Machens: Nicht grundsätzlich, aber manchmal! Sie hätten auch fragen können: ‘Sind Ärzte grundsätzlich böse, zu teuer oder so ähnlich?’ Auch hier ist die Antwort: Es kommt auf den Arzt und seinen jeweiligen Patienten an.

Allen Selbstzahler-Leistungen gemeinsam ist, dass der Patient in die eigene Tasche greifen muss...

Dr. Machens: Ein fairer Preis entspricht einer win-win-Beziehung. Das bedeutet, *beide* Partner fühlen sich gut damit und haben mehr Vorteile als Nachteile aus der Interaktion. Wenn einer das anders empfindet – sei es der Patient oder der Arzt – dann wird er sich bemühen, aus der Interaktion auszusteigen.

„EIN FAIRER PREIS ENTSpricht EINER WIN-WIN-SITUATION, IN DER SICH BEIDE GUT FÜHLEN“

Was heißt das für Sie konkret?

Dr. Machens: Wenn ein Arzt für eine intramuskuläre Injektion ohne besondere Beratung 35,- Euro kassiert, wird sich der Patient bald ausgenutzt fühlen. Andererseits läuft es bei der reinen Kassenmedizin doch so, dass wir Ärzte uns oft ausgebeutet fühlen! Beides muss nicht notwendigerweise der Fall sein.

Welche Schlussfolgerung ziehen Sie denn aus dieser Situation?

Dr. Machens: Ethik und nachhaltig erfolgreiches Unternehmertum münden in die gleiche Forderung: Nur win-win-Beziehungen funktionieren auf Dauer. Symbiose bringt mehr als Parasitismus oder Ausbeutung!

Stichwort Geld: Viele Ärzte vertreten den Standpunkt, bei Selbstzahler-Leistungen dürfe man lediglich den Faktor 1 nutzen. Wie sehen Sie das?

„AUCH IGeL-LEISTUNGEN KÖNNEN SIE MIT FAKTOR 1,2 ODER 2,7 ABRECHNEN“

Dr. Machens: Die Zahlen können Sie locker sehen! Sie können laut GOÄ genauso 1,2-fach oder 2,7-fach und bei vielen Leistungen mit individueller Vereinbarung und Begründung auch mehr als 3,5-fach liquidieren. Für den Regelfall gibt die GOÄ zwar vor, dass höchstens 2,3-fach abgerechnet werden soll, aber Ausnahmen sind möglich. Unbedingt notwendig ist in jedem Fall eine schriftliche Honorarvereinbarung, die alle GOÄ-Bestimmungen berücksichtigt. Wenn Sie als Rechnungsbetrag eine glatte Summe wie 20,- Euro haben wollen, kann sich ein Faktor von 1,349fach ergeben – alles total legal und erlaubt. Wichtig ist, dass der Patient das vorher weiß und die Summe *gerne* bezahlt.

Zwischen Arzt und Patient sollte idealerweise ein Vertrauensverhältnis

herrschen, auch wenn der Patient für individuelle Leistungen aus der eigenen Tasche zahlt. Kann das in der Praxis so sein? Oder anders gefragt: Wie kann der Arzt dieses Vertrauensverhältnis zerstören?

Dr. Machens: Letzteres dürfte ganz leicht sein. Unterscheiden Sie immer, ob der Patient in der klassischen, abhängigbedürftigen Lage ist – dann dürfen Sie ihn nicht ausnützen und er genießt strengen gesetzlichen Schutz. Es liegt eine völlig andere Situation vor, wenn jemand als fordernder, gleichberechtigter Gesprächspartner eine Leistung einkauft, die er freiwillig zur Erfüllung fakultativer Gesundheitsluxusbedürfnisse anfordert. Als kranker und abhängiger Patient *muss* er vertrauen, als aufgeklärter „Kunde“ wird er dagegen sofort kritisch und anspruchsvoll, wenn er sich nicht angenommen und wertgeschätzt fühlt.

„AUF DIE DIFFERENZ ZWISCHEN PATIENTEN UND SELBSTBEWUSSTEN KUNDEN ACHTEN“

Lassen sich denn Patient und Kunde immer so klar trennen?

Dr. Machens: Diese Zustände können durchaus bei einem Beratungsanlass kurz nacheinander auftreten! Je mehr man sich wertgeschätzt fühlt, desto mehr schätzt man den Partner und desto mehr hat man Lust, diesen z.B. auch finanziell zu unterstützen.

(rau)



News und Tipps

ADIPOSITAS-PROGRAMME

Diätassistent und Diabetesberater Sven-David Müller ist Sprecher der Gesellschaft für Ernährungsmedizin und Diätetik. Er hat sich an ein heißes Eisen gewagt und einen Vergleich strukturierter Adipositas-Programme erstellt, die auf proteinmodifiziertes Fasten und die bioelektrische Impedanz-Analyse (BIA) zur Verlaufskontrolle setzen.

Müllers Fazit: „Es ist sinnvoll, wenn sich Mediziner im Bereich der IGeL-Leistungen engagieren und eine ärztlich strukturierte Adipositasberatung anbieten. Man sollte sich allerdings genau informieren, bevor man sich für einen Anbieter entscheidet.“

Die Unterlagen können angefordert werden bei der Gesellschaft für Ernährungsmedizin und Diätetik e.V., Kurbrunnenstraße 5, 52066 Bad Aachen e-Mail: sdmueller@ernaehrungsmed.de

IGELDOC-AKADEMIE STEHT!

Die Ziele der IGeLdoc-Akademie sind ehrgeizig: Die bekanntesten Experten sollten gewonnen werden, um über ihr Spezialgebiet ein Seminar abzuhalten. Und das vor laufender Kamera. Was anfangs unmöglich erschien, ist Akademieleiter Dr. Bernd Sadler inzwischen gelungen: Der Orthopäde (von ihm stammt das Buch „IGeL in der Orthopädie“, Thieme Verlag) hat mittlerweile die Seminare mit Fachleuten wie Dr. Lothar Krimmel, Rechtsanwalt Hans-Joachim Schade, Kommunikationstrainer Werner Knigge und Dr. Wolfgang Grebe gefilmt. „Uns ging es darum, ein Angebot zu schaffen, mit dem sich interessierte Ärzten weiterbilden können, ohne tagelang in Vortragsräumen zu hocken“, fasst er das Konzept der IGeLdoc-Akademie zusammen. „Jetzt kann man sein Expertenseminar bequem von zu Hause aus zusammen mit seinem Team durchführen, und zwar in einem persönlichen Coaching mit dem IGeL-Manager. Das Konzept kommt gut an, die Ärzte sind begeistert, denn sie sparen Zeit und Geld!“

„WAS FÜHRT SIE ZU MIR?“

Wer Praxisschwerpunkte entwickelt, will natürlich auch mit effizienten Mitteln auf diese Leistungen aufmerksam machen, um so neue interessierte Patienten und Kunden zu gewinnen. Aber wie findet man heraus, mit welcher „Schiene“ man bisher schon erfolgreich ist? Ein einfache Frage hilft weiter: Wie ist der neue Patient eigentlich auf Ihre Praxis gekommen? Sie werden staunen: Vielleicht hat ein Kollege eine Empfehlung ausgesprochen, vielleicht war es die Fitnesstrainerin oder der Heilpraktiker. Solche Kontakte lassen sich dann zukünftig gezielter als bisher fördern – und nutzen.

AUSLÄNDISCHE PATIENTEN...

...sind nicht nur für hochspezialisierte Privatkliniken eine interessante Zielgruppe. Die Zahnärzte an der nieder-sächsischen Grenze zu den Niederlanden machen es vor: Die Vereinigung unabhängiger Vertragszahnärzte gibt bekannt, dass als erste niederländische Krankenkassenversicherung die Geové zorgverzekeraar ihren Mitgliedern die Rechnungen in Höhe der entsprechenden Ansprüche in den Niederlanden erstattet.

VORTRÄGE? MARKETING!

„Fast niemand ist von Natur aus ein guter Redner, aber fast jeder kann es lernen. Wichtig ist, das man für seinen Vortrag einen geeigneten Rahmen und ein interessiertes Publikum hat“, führt Marketing-Experte Helmuth C. Roeder in das Thema Vortragsgestaltung ein. Ein Gesundheitstag oder eine lokale Messe sind als Anlass gut geeignet, ebenso eine Ausstellung oder ein regionaler Sport- oder Ernährungstag. Hier einige Tipps für brauchbare Anlässe: Eine Liste von nationalen und internationalen Gesundheitstagen (am 20.10. ist z.B. der Welt-Osteoporose-Tag) findet man auf den AOK-Seiten: www.aok-bv.de – „Presse“ anklicken!



IGeL-Tipp der Woche

Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie

Die Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie (SMT) ist nach meinen Erfahrungen nicht nur therapeutisch gut einsetzbar, etwa bei Migräne, Tinnitus oder Durchblutungsstörungen. Diese Therapie ist auch eine wirksame Präventionsmaßnahme gegen die Entstehung von Sauerstoffmangel-Zuständen. In der Praxis profitieren gerade ältere Menschen und gestresste Managertypen von der SMT.

Prof. Dr. med. Jürgen Kleditzsch, Neu-Ulm

Spannend auch die Balance-Ausstellung (www.balance-ausstellung.de): Sie zieht auf ihrem Weg durch Deutschland wöchentlich über 10.000 gesundheitsbewusste Besucher an – medizinische Vorträge im Rahmen der Ausstellung sind ausdrücklich erwünscht.

Mehr Infos gibt es bei ACOM-WGS: volker.poehlmann@acom-wgs.de oder Tel. 0711/72724400).

Fragen Sie einfach Ihren IGeL-Manager, ob er Sie bei der Planung und Umsetzung Ihres Vortrags unterstützen kann!

Weitere Infos zum IGeLdoc-Konzept:

M+R Praxismarketing
Edekastr. 1, 93083 Obertraubling
Tel.: 0 94 01/60 73 00
Fax: 0 94 01/60 73 33
e-Mail: info@igeldoc.de
www.igeldoc.de

IGeL[®]doc