

Überzeugt von Ihrem IGeL-Angebot?

Dann stehen Sie doch dazu!

Poker- oder Hütchenspieler und Teppichverkäufer mit gefälschter Ware wurden früher Abzocker genannt. Vielleicht auch Menschen, die einen Fuß in die Wohnungstür stellten, um mit Nachdruck unnötige Versicherungen zu verkaufen. Heute ist das anders.



Helmuth C. Roider

➔ Heute werden Ärzte als Abzocker bezeichnet, jedenfalls dann, wenn sie Selbstzahlerleistungen anbieten. Einfach so, ohne weitere Begründung, dürfen Journalisten, Kollegen, Verbraucherschützer oder Patientenbeauftragte diese Äußerung von sich geben. Fast so, als wäre es unmoralisch, schmutzig und zumindest ein bisschen illegal, wenn Ärzte Leistungen außerhalb des GKV-Bereichs als Selbstzahlerleistungen anbieten.

Lassen sich Ärzte alles gefallen?

Offenbar kann man Ihren Berufsstand ganz wunderbar mit Worten verprügeln, ohne Angst vor einer bemerkbaren Gegenreaktion haben zu müssen: Was können Sie schon antworten, wenn man Ihnen Abzockerei vorwirft? Falls Sie erklären, welchen medizinischen Nutzen die angebotene Leistung Ihrer Erfahrung nach hat, wird doch fast jeder abwinken: Was wirklich medizinisch notwendig ist, zahlt schließlich die Kasse, oder?

Noch schlimmer ist es, wenn Sie auf die finanziellen Vorteile der Leistungserbringung hinweisen. Zwar erklärt Ihnen gerne jeder Steuerberater, dass Ihre Praxis von Kasseneinnahmen nicht leben kann. Und auch die Bank weiß,

dass Sie Ihre Praxis wie ein Unternehmen führen müssen. Trotzdem dürfen Sie nicht das Interesse haben, den Umfang des Geschäfts durch Selbstzahlerleistungen zu steigern.

Wenn Ihre Praxis Insolvenz anmeldet, werden sich alle Beobachter einig sein, dass Ärzte nun mal schlechte Unternehmer sind. Fahren Sie aber ein teures Auto, wissen alle Beobachter, dass sich so etwas nicht gehört – wahrscheinlich ein Abzocker, oder?

Und es geht noch weiter: Kann man Ihnen einen Fehler nachweisen, kommt es selbstverständlich ganz dick: Jeder kennt heute offenbar Leitlinien für richtige Behandlungen. Man fragt sich fast, warum nur Ärzte Operationen vornehmen. Und selbst der einfältigste Patient kommt auf die Idee, sich bei der Ärztekammer oder KV zu beschweren, wenn er einen Form- oder Behandlungsfehler wittert.

Bleiben Sie sich treu!

Sie sind ein Anhänger der evidenzbasierten, leitliniengerechten Medizin? Auch das wird nicht mit Beifall honoriert: Sie erwarten doch wohl keine Sympathie, wenn Sie Ihrem Typ-2-Diabetiker empfehlen, sein Gewicht zu reduzieren und joggen zu gehen? Da ist

es allemal leichter, zum freundlichen Heilpraktiker abzuwandern, der neben menschlicher Wärme und einfühlsamen Gesprächen sanfte Naturheilverfahren empfiehlt. Wenn Sie selbst aber jahrelang Zeit und Geld in Ihre Naturheilverfahren-Fortbildung gesteckt haben, sind wir schnell wieder beim Thema Selbstzahlerleistungen: Abzocke halt, oder? Nur wenn Sie Ihre Kassenzulassung zurückgeben und eine Privatpraxis eröffnen, lässt man Sie in Ruhe. Ist es das, was die Öffentlichkeit möchte? Wohl kaum!

Erklären Sie Ihren Patienten die Situation

Lassen Sie sich von den Berufskritikern nicht verunsichern, sondern stärken Sie das Vertrauen der Patienten in Ihre Praxis: Erklären Sie, dass die GKV schon lange nicht mehr alles bezahlt, was die moderne Medizin ermöglicht. Begründen Sie ohne Zorn, warum Sie welche Selbstzahlerleistungen im Angebot haben. Und akzeptieren Sie verständnisvoll die Entscheidung des Patienten dafür oder dagegen! Ignorieren Sie die Kritiker: Macher haben immer Feinde.

Ihr
Helmuth C. Roider

Interview mit Rechtsanwalt Dietmar Sedlaczek, Berlin

„Selbstzahlerleistungen (IGeL) sind längst aus der Schmutzdecke herausgekommen.“

Eine eindeutige Haltung gegenüber Selbstzahlerleistungen ist die Voraussetzung für eine klare, zielgerichtete Kommunikation zwischen Arzt und Patient zu diesem Thema. Der Berliner Rechtsanwalt Dietmar Sedlaczek hat sich auf die Zielgruppe der Ärzte spezialisiert. Am wichtigsten ist es aus seiner Sicht natürlich, beim Anbieten von IGeL keine juristischen Fehler zu machen. Aber das reicht nicht.

DER KASSENARZT: Gibt es typische juristische Fehler, wenn Ärzte IGeL anbieten?

Sedlaczek: Bei der korrekten IGeL-Abrechnung müssen ein paar Formalien beachtet werden:

- Der Patient ist vor der Behandlung am besten schriftlich darüber aufzuklären, dass die empfohlene Behandlung nicht von der Kasse bezahlt wird.
- Die Abrechnung muss nach GOÄ (analog) erfolgen. Dabei können ruhig „politische“ Preise genommen werden, wie 29 Euro. Der Steigerungssatz kann auch 1,765 sein. Die MEGO (Bibliothek Arzt und Wirtschaft) leistet hier wichtige Hilfen, um die richtige Analogposition zu finden.
- Der Patient erhält immer eine schriftliche Rechnung nach GOÄ, auch wenn das Honorar gleich bar beglichen wird.
- Bar vereinnahmte Honorare werden aus steuerlichen Gründen im Kassensbuch als Einnahme verbucht.

DER KASSENARZT: Von welcher Seite müssen Ärzte, die Selbstzahler-Leistungen anbieten, mit Ärger rechnen?

Sedlaczek: Von keiner Seite droht Ärger. Die KV ist nur für Kassenleistungen zuständig. Sie hat mit IGeL nur dann zu tun, wenn eine eindeutige Kassenleistung irrtümlich als IGeL abgerechnet wird und der Patient sich beschwert. Berufsverbände und Ärztekammern fördern IGeL eher, als dass sie „Ärger machen“. Aufgabe der Ärztekammern ist es allerdings, den aktuellen Status des ärztlichen Berufsrechts zu wahren. Der ist naturgemäß ein Kompromiss und er hängt, da auch die Ärztekammer als Behörde eher langsam ist, hinter der aktuellen Entwicklung zurück. Ich habe zahlreiche ärztliche Mandanten in Verfahren gegen die Kam-

mer vertreten und kann nicht ohne Stolz sagen, dass bei all denen, die sich an meine Empfehlungen gehalten haben, trotz Anzeigen von Kassen, Patienten oder missgünstigen Kollegen keine aufsichtsrechtlichen Maßnahmen durch die Kammern ergriffen wurden.

Es sind auch nur einzelne Patienten, die sich beschweren. Der Arzt wird bei fast allen seinen Patienten auf Verständnis stoßen, wenn er klar kommuniziert, was Kasse und was IGeL ist, warum er welche IGeL für sinnvoll hält und dass es eine freie Entscheidung des Patienten ist, IGeL in Anspruch zu nehmen. Die ganz überwiegende Mehrheit der Patienten nimmt nicht nur keinen Anstoß, sie vermisst eher ein qualifiziertes IGeL-Angebot von dem Arzt ihres Vertrauens.

DER KASSENARZT: Wie schätzen Sie die Entwicklung in Zukunft ein: Kommen IGeL aus ihrer Schmutzdecke heraus?

Sedlaczek: IGeL sind längst aus der Schmutzdecke heraus. Nehmen Sie zum Beispiel die Prävention. Nahezu der gesamte Bereich der Prävention fällt in den Selbstzahlerbereich, da die Kassen nur für Kranke zahlen. Gesunderhaltung steht nicht auf dem Programm der derzeitigen Gesundheitspolitik. Prävention ist sinnvoll, muss aber vom Patienten selbst bezahlt werden. Das akzeptieren auch die Patienten auf breiter Front. Neben der öffentlichen Diskussion um die Gesundheitspolitik hat sich ein florierender und milliardenschwerer Markt für Prävention und Wellness entwickelt. Selbst die Discounter, die bekanntlich nur Schnelldreher im Angebot haben, bieten Nahrungsergänzungsmittel, Vitaminpräparate und niedrig dosierte Arzneimittel an und erzielen damit eine gute Rendite. Sonst wären diese Artikel längst wieder aus dem Pro-



gramm verschwunden. Es gibt also eine große Nachfrage nach Selbstzahlerleistungen.

DER KASSENARZT: Aber nicht so sehr in den Arztpraxen!

Sedlaczek: Man hat vielfach den Eindruck, es kommt nicht zueinander, was zusammengehört. Der Patient fragt den Arzt nicht, weil er nicht weiß, was die Praxis anbietet, er sich nicht traut oder der Doktor doch immer so wenig Zeit hat. Der Arzt bietet nicht an, weil er sich nicht traut und viele Patienten warten. Viele meiner Mandanten berichten mir von erstaunten und erstaunlich vielen Nachfragen, wenn sie durch Aushänge in der Praxis oder durch Wartezimmer-TV auf das Dienstleistungsspektrum ihrer Praxis hinweisen. Die Patienten wussten gar nicht, was alles möglich ist in der Praxis und fragen dann von sich aus nach, ob sie die Leistung in Anspruch nehmen könnten!

DER KASSENARZT: Was raten Sie dem Arzt?

Sedlaczek: Die allermeisten Patienten freuen sich, wenn der ihnen vertraute Arzt sie auf IGeL und Prävention anspricht. Ich rate auch dazu, in der Praxis offen und offensiv zu kommunizieren, warum welche IGeL sinnvoll sind. Auch eine IGeL-Sprechstunde stößt als zusätzliche Dienstleistung in der Regel auf breite Akzeptanz und hohe Nachfrage bei den Patienten.