



»Wir helfen, Praxisgebühr-Chaos zu vermeiden«

Wer heute eine Vogel-Strauss-Politik betreibt, wird morgen entsetzt feststellen, dass die Praxisgebühr seine Praxisorganisation ganz schön durcheinanderbringt, befürchtet Helmuth C. Roider, Erfinder der IGeLdoc-Idee (www.igeldoc.de). Seine IGeL-Manager bieten in den Praxen zurzeit ein Beratungspaket zum Umgang mit der Praxisgebühr an – und sehen sogar Vorteile für die Praxen.



Herr Roider, vom nächsten Jahr an müssen die Ärzte Praxisgebühren kassieren. Haben Sie den Eindruck, die Ärzte sind darauf vorbereitet?

Roider: Nein, meine Mitarbeiter berichten über ganz andere Erfahrungen, die sie zurzeit in den Praxen machen. Typisch ist folgendes Szenario: Die Arzthelferinnen haben Angst, was da auf sie zukommt und blocken ab, der Arzt ärgert sich über die Mehrbelastung seines Teams – und wartet ab.

„ES HAT KEINEN SINN, DEN KOPF VOR DER PRAXISGEBÜHR IN DEN SAND ZU STECKEN“

Und Ihre IGeL-Manager bieten Beratung an, um die Praxen auf die Tätigkeit als Geldeintreiber der Kassen vorzubereiten?

Roider: Ja, es hat doch keinen Sinn, sich zu ärgern oder sich schmolend in die Ecke zu setzen. Die politische Entscheidung ist gefallen. Jetzt kann man den Kopf in den Sand stecken oder aber versuchen, das Beste aus der Situation zu machen.

Und das wäre?

Einerseits natürlich eine optimale Organisation, damit nicht unnötig viel Zeit mit dem Kassieren verschwendet wird. Auch zum Thema Sicherheit müssen ein paar Fragen beachtet werden. Auf der anderen Seite sollte man nicht übersehen, dass sich die Praxisgebühr auch positiv auswirken kann, wenn man etwas dafür tut.

Sie spielen auf die zusätzliche Liquidität an?

Auch. Bargeld zu Quartalsanfang kann für manche Praxis einen deutlichen Zinsgewinn bedeuten. Aber noch wichtiger finde ich das veränderte Bewusstsein, das sich heute schon in den Köpfen bildet. Gesundheit kostet Geld, der Doktor arbeitet nicht umsonst, man muss dafür bezahlen, dass man zum Arzt geht.

Meinen Sie, wer schon verpflichtet ist, die Praxisgebühr zu zahlen, der kauft auch eher eine IGeL-Leistung?

Roider: Nein, da missverstehen Sie mich. Der Patient wird in Zukunft einfach deutlicher merken, dass es Geld kostet, sich behandeln zu lassen. Das ist aus meiner Sicht eine gute Voraussetzung für Gespräche darüber, was sich präventiv tun lässt, um gesund zu bleiben. Und da sind wir dann allerdings wieder bei IGeL-Leistungen.

„WENN DER ARZTBESUCH GELD KOSTET, STEIGT DAS INTERESSE AN PRÄVENTION“

Viele Patienten werden aber auch ganz auf den Arztbesuch verzichten, wenn sie ihre Beschwerden für harmlos halten.

Roider: Ja, es werden sicher nicht nur die unnötigen Arztbesuche vermieden werden. Wenn ein Patient aber zum Arzt geht und seine Praxisgebühr zahlt, dann wird er auch höhere Ansprüche haben. Er wird den Arzt daran messen, was der für sein Geld erreicht. Der kritische

Patient, der heute noch eher die Ausnahme ist, wird in den nächsten Jahren zum Normalfall werden. Das heißt, auch im IGeL-Markt wird sich ein Wandel vollziehen. Überleben wird nur, wer seriöse Angebote hat, die tatsächlich das leisten, was sie versprechen. Medizinischer Erfolg spricht sich nämlich ganz schnell herum. Diejenigen Ärzte dagegen, die irgendwelche IGeL anbieten, weil sie zufällig ein preisgünstiges Gerät erworben haben oder weil sie auf das „schnelle Geld“ hoffen, die werden auf die Nase fallen.

„WIR KÖNNEN PRODUKTNEUTRAL BERATEN, WEIL WIR KEINEM VERPFLICHTET SIND“

Zu welchen IGeL-Leistungen raten Sie denn?

Unsere IGeL-Manager beraten produktneutral. Das heißt, wir sind niemandem verpflichtet. Wir haben ein eigenes Angebot aus dem Bereich von Schulung, Coaching und Marketingservice. Und wir kooperieren mit verschiedenen Firmen, sodass wir immer günstige Anbieter kennen. Wichtig finde ich, dass ein Arzt seine Praxis erst positioniert und dann im zweiten Schritt kalkuliert, welche Geräte er braucht. Heute muss man nicht mehr alles kaufen oder leasen, viele Geräte lassen sich auch preisgünstig mieten, z.B. von der Geonossenschaft GenoGyn-GenoMed, mit der gemeinsam wir auch Systeme für den Zahlungsverkehr anbieten.

(rau)



News und Tipps

STRESS BEIM JOGGING

Von wegen „Laufen ist gesund“ – fast die Hälfte aller deutschen Jogger trainieren nach einer Studie der AOK falsch. Die Läufer überforderten sich beim Laufen und ignorierten Körpersignale wie Seitenstechen, Pulsrasen oder Muskelkrämpfe. Anfänger und Männer brauchen eine Trainingsberatung offensichtlich am dringendsten.

ÄRZTE GERINGVERDIENER!

Ernüchternde Zahlen aus Berlin: Hier bekommen niedergelassene Kollegen die hohe Arztdichte durch Niedrigeinkommen zu spüren, wie die Ärzte Zeitung (4.11.03) berichtete. So haben 994 niedergelassene Ärzte in Berlin im Jahr 2002 weniger als 2.250,- Euro pro Monat vor Steuern, Krankenversicherung und Altersvorsorge verdient. Weitere 1316 Niedergelassene lägen mit ihrem Einkommen vor Steuern zwischen 2.250,- und 4.500,- Euro. Zum Vergleich: Das Statistische Bundesamt gibt 32.100,- Euro als durchschnittliches Nettoeinkommen der privaten Haushalte in Deutschland im Jahr 2002 an. Monatlich sind das 2.675,- Euro.

PKV-SENIORENTARIFE

Ärger mit Privatversicherten sind fast schon die Regel. Ob es sich nun um Beamte handelt, deren Versicherungen nur den 1,8-fachen Steigerungsfaktor erstatten oder um Senioren, die darauf bestehen, dass in ihrer Privatrechnung nur der 1,3-fache Faktor berechnet werden dürfe.

Zwar sind die Fakten eindeutig, wie IGeLdoc-Geschäftsführer Helmuth C. Roider erklärt: »Als Arzt schließen Sie nur mit dem Patienten einen Vertrag. Und wenn dessen Versicherung nur die Erstattung bis zum 1,3-fachen oder 1,8-fachen Satz vorsieht, ist das rechtlich gesehen nicht Ihr Problem.« Aber so mancher Arzt fühlt sich moralisch verpflichtet, gerade älteren Privatpatienten Sondertarife einzuräumen.

„Es wäre sicher verkehrt, bei der Rechnungsstellung überhaupt keine Kompromisse einzugehen. Aber senken Sie den Steigerungsfaktor Ihrer Rechnungen wirklich nur dann, wenn Sie einem Patienten einen Gefallen tun *wollen*“, rät der Marketingexperte. „Und bedenken Sie, dass kein Anwalt, keine Tankstelle und kein Altenheim seine Preise nach der Bedürftigkeit der Kunden festlegt. Aber gehen Sie sehr sensibel vor, um Ihre Patienten auch für die Zukunft an die Praxis zu binden.“

Unbedingt sollte mit den Patienten besprochen werden, dass Sondervereinbarungen jeder Art vor Behandlungsbeginn abzusprechen sind.

WANN GILT DAS HWG?

Werbung für Eigenhaartransplantationen unterliegt nicht dem Heilmittelwerbegebot (HWG). Dies stellte der Bundesgerichtshof (AZ I ZR 101/00) jetzt fest. In der Begründung heißt es, der androgene Haarausfall beim Mann sei weder eine Krankheit noch ein Körperschaden im Sinne des HWG. Die Werbung für eine Eigenhaartransplantation mit der Vorher-Nachher-Abbildung einer behandelten Person falle daher nicht unter das Werbeverbot des HWG.

Das HWG, so die Richter, soll verhindern, dass kranke und besonders ältere Menschen zu Fehlentscheidungen etwa beim Arzneimittelgebrauch und bei der Verwendung anderer Mittel zur Beseitigung von Krankheiten oder Körperschäden verleitet werden. Solche Gefahren bestehen bei Eigenhaartransplantationen nicht. Schließlich erfordert eine Eigenhaarverpflanzung einen chirurgischen Eingriff, der von Ärzten nach entsprechender Beratung und Aufklärung über die mit einer derartigen Behandlung verbundenen Risiken durchgeführt wird. Für eine unerwünschte Selbstmedikation ist hier kein Raum.

Dieses Urteil könnte enormen Einfluss auf die Rechtssituation bei der Werbung mit Vorher-Nachher-Bildern auch in anderen medizinischen Bereichen haben.

Mehr zum Thema: www.medicinrecht.de



**IGeL-Tipp
der
Woche**

Prävention

Leistungen aus dem Bereich von Prävention und Good Aging, also zum Beispiel professionelle Raucherentwöhnung, kann ich üblicherweise nur als Selbstzahlerleistung abrechnen.

Schließlich sind diese Maßnahmen derzeit nicht Bestandteil der kassenärztlichen reparierend ausgerichteten Medizin und ich darf sie auch nicht kostenlos erbringen. Mir bleiben also nur zwei Möglichkeiten: Entweder ich verzichte auf qualitätsoptimierte präventiv orientierte Medizin – oder ich biete sie als IGeL an!

Dr. med. Udo Böhm, Unterwössen

PRAXIS-PINWAND

Wartezeit als Werbezeit nutzen – warum hängen Sie nicht eine Pinwand mit Neuigkeiten aus der Praxis, mit IGeL-Angeboten und ein paar Fotos in den Wartebereich? Es lohnt sich, die Patienten schauen sich gut gepflegte Nachrichtenbretter erfahrungsgemäß gerne an. Auf die Pinwand gehören aber weder alte Notizen noch politische Pamphlete.

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