

Arzt-Info

Vorteile für den Arzt

Schaubilder

Hintergründe

IGEL-Buch

Aufbau regionaler
MedWell-Schwerpunkte

Hintergründe

MedWell-Beiträge zur Gesundheitspolitik

08/00 Krimmel, Dr. med. Lothar

Mehr Gesundheit durch budgetfreie Medizin

Der Deutsche Dermatologe, 08/2000, Seite 528ff

Medizinischer Fortschritt; Gesundheitsreform; Budgetierung; GKV-Finzen;
Krankenversicherung; Arzneimittelverordnung

zurück

PDF

Mehr Gesundheit durch budgetfreie Medizin

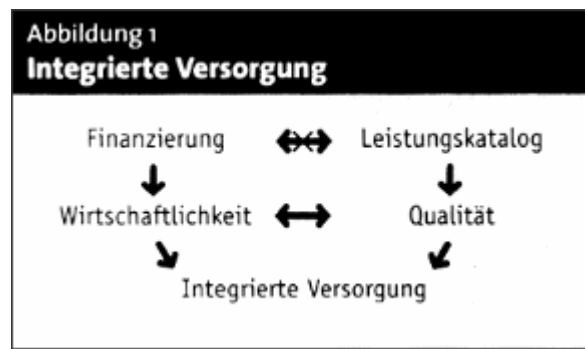
Die MedWell Gesundheits-AG sucht Partner bei den Dermatologen

LOTHAR KRIMMEL

Auf der Delegiertenversammlung des BVDD im Mai sorgte Dr. Lothar Krimmel mit seinen Plänen für eine "Medizin zum Wohlfühlen" für erhebliches Aufsehen. Der Jungunternehmer warb für eine Strategie, die auf private Zusatzvorsorge der Krankenversicherten setzt. In Krimmels Medwell-Angebot nehmen dermatologische Leistungen jenseits aller Budgetierungen eine bemerkenswerte Rolle ein. Für die Leser von *Der Deutsche Dermatologe* stellt Krimmel, der zuvor 13 Jahre als Stellvertretender Hauptgeschäftsführer in Diensten der KBV stand, sein Konzept vor.



Angesichts des nicht mehr zu verdeckenden Missverhältnisses zwischen dem Versorgungsbedarf der Bevölkerung und der Finanzierungsschwäche der gesetzlichen Krankenkassen hat die Rot-Grüne Regierungskoalition mit der "Gesundheitsreform" des Jahres 2000 ein massives Ablenkungsmanöver inszeniert (Abb. 1). Das Grundproblem der zunehmend ungenügenden Finanzierung eines explodierenden Versorgungsbedarfs soll auf die Ebene der Leistungserbringer verschoben werden. Im Zentrum dieser Verschiebung steht die Aussage, nicht die Finanzierung sei das Problem, sondern die Wirtschaftlichkeit der Leistungserbringung, und nicht der Versorgungsbedarf und der Leistungskatalog seien das Problem, sondern die Qualität der Leistungserbringung.



Die gesetzlichen Leerformeln, die die Verschiebung der entscheidenden Leistungs- und Finanzierungsfrage auf die Ebene von Qualität und Wirtschaftlichkeit begründen sollen, heißen Vernetzung, Verzahnung und "integrierte Versorgung". Insbesondere die Kassenärzte sollen in ein "Qualitäts-Hamsterrad" gezwungen werden, in dem sie für eine pauschale, deutlich hinter der wirtschaftlichen Entwicklung zurückbleibende Gesamtvergütung nicht nur den wachsenden Versorgungsbedarf zu fallenden Leistungsvergütungen abdecken, sondern dies auch unter zunehmenden Qualitätsauflagen tun sollen.

Mit der Gesundheitsreform 2000 hat die Rot-Grüne Regierungskoalition darüber hinaus die versorgungsfeindliche Budgetierung insbesondere in der ambulanten Medizin weiter ausgebaut. Die Rationierungs-Geschwindigkeit in der Kassenmedizin wird sich hierdurch nochmals erhöhen. Vor diesem Hintergrund entspricht es sowohl ärztlicher Verantwortung als auch den Forderungen des Verbraucherschutzes, den Kassenpatienten Auswege aus den Rationierungsfallen in der gesetzlichen Krankenversicherung aufzuzeigen. Genau hierauf zielt das MedWell-Konzept einer Optimierte Individualmedizin.

Das MedWell-Konzept

Über die Entwicklung des Gesundheitsmarktes in den nächsten 10 bis 20 Jahren gibt es eine ganze Reihe von Untersuchungen und Prognosen. Alle diese Prognosen gehen übereinstimmend davon aus, dass bei der Weiterentwicklung der Finanzierungsgrundlagen des Gesundheitsmarktes die gesetzliche Krankenversicherung eine immer geringere und die Eigenleistungen der Bürger, einschließlich privater Zusatzversicherungen, eine immer größere Rolle spielen werden. Private Gesundheitsleistungen werden somit zunehmend zum Gegenstand persönlicher Allokationsentscheidungen und konkurrieren auf diese Weise mit anderen Konsumgütern wie Urlaub, Wohnung, Auto oder Hobby.

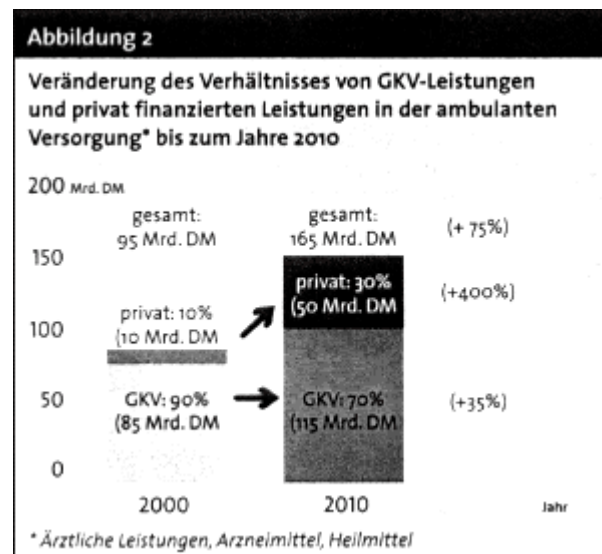
Vor dem Hintergrund der ausgabensteigernden Faktoren wie demografische Veränderungen, medizinischer Fortschritt und Anspruchsverhalten der Patienten besteht Grund zu der Annahme, dass die Ausgaben für die ambulante Versorgung der 72 Millionen Kassenpatienten bis zum Jahre 2010 um rund 75% auf ca. 165 Milliarden DM steigen (Abb. 2). Wegen der äußerst begrenzten Finanzierungsreserven der gesetzlichen Krankenversicherung wird sich bis zu diesem Zeitpunkt das Verhältnis zwischen kollektiver und privater Finanzierung von derzeit 90 zu 10 auf dann 70 zu 30 verändern.

Das MedWell-Konzept der Optimierte Individualmedizin geht davon aus, dass diese massive Verschiebung in den Finanzierungsgrundlagen und der damit verbundene forcierte Ausbau der Privatmedizin nur in einem strukturierten und qualitätsgesicherten Rahmen erfolgreich sein kann. Daher setzt das MedWell-Konzept auf eine dreifache Unterstützung dieses Änderungsprozesses. Die beiden Kernelemente des MedWell-Konzepts sind: die klare Abgrenzung von Kassen- und Privatmedizin sowie das Angebot der so definierten privatmedizinischen Leistungen in einer bundesweiten Qualitätsgemeinschaft von MedWell-Partner-Ärzten. Eine dritte Komponente des MedWell-Konzepts, von der erhebliche Synergieeffekte erwartet werden, besteht in der Entwicklung und dem Angebot einer Palette von MedWell-spezifischen privaten

Zusatzversicherungs-Tarifen.

Mit der Definition einer "Optimierten Individualmedizin" schafft MedWell die entscheidende Voraussetzung für die Entwicklung entsprechender ambulanter Zusatztarife. Die MedWell-spezifische Produktfamilie privater Zusatztarife soll z.B. folgende Angebote umfassen:

- Zentrale Individuelle Gesundheitsleistungen im Bereich von Vorsorge und Prävention (z.B. großer Gesundheits-Check-Up, erweiterte Krebsvorsorge, Vorsorge-Mammografie, Hautkrebs-Vorsorge, Glaukom-Vorsorge)
- Schutz vor budgetbedingter Rationierung in der Krankenbehandlung (z.B. bei Labordiagnostik und bildgebenden Verfahren)
- Schutz vor budgetbedingter Rationierung in der Arzneimittelversorgung
- Privatmedizinisches Praxis-Service Upgrading („First-Class-Service“: z.B. kurzfristige Terminvergabe, geringe Wartezeiten).



Dermatologisches Leistungsspektrum

Das Leistungsspektrum der Dermatologen ist im Hinblick auf das MedWell-Konzept der Optimierten Individualmedizin von besonderem Interesse. Die Dermatologen verfügen neben ihren zahlreichen Aufgaben im Bereich der Krankenbehandlung über ein breites Leistungsangebot auf dem Sektor der Individuellen Gesundheitsleistungen, der Komfort- und Privatmedizin. Grund hierfür ist die Nähe der Dermatologie zu Fragen der Kosmetik, der Wellness und des Alterns. Hier können von Dermatologen Dienstleistungen angeboten werden, die in der Bevölkerung auf ein zunehmendes Bedürfnis stoßen.

Eine ganz überragende Bedeutung nimmt daneben das Angebot der Hautkrebs-Früherkennung ein. Nach endlosen Auseinandersetzungen im Bundesausschuss der Ärzte und Krankenkassen setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass diese Früherkennungsleistung nicht Gegenstand der gesetzlichen Krankenversicherung ist. MedWell wird den Berufsverband der Dermatologen nachhaltig darin unterstützen, die Hautkrebs-Früherkennung als attraktives Leistungsangebot im Bereich der sinnvollen privaten Vorsorge zu etablieren. Noch im 3. Quartal 2000 wird eine große deutsche Krankenversicherung in Kooperation mit MedWell einen entsprechenden Zusatztarif für GKV-Versicherte anbieten, der den regelmäßigen Anspruch auf eine Hautkrebs-Früherkennung als wichtigen Leistungsbestandteil enthält.

Diese Überlegungen zeigen im übrigen, dass die privaten Dienstleister im Gesundheitswesen die Strukturen für das notwendige Wachstum des

Gesundheitsmarktes selbst schaffen können und gut daran tun, eine von der gesetzlichen Krankenversicherung unabhängige Strategie für die Weiterentwicklung des Gesundheitswesens zu verfolgen. Die Formulierung und die unternehmerische Umsetzung einer solchen Strategie sind die Grundlagen für das Unternehmenskonzept der MedWell Gesundheits-AG.

Partnerschaft zwischen MedWell und Hautärzten

MedWell möchte überdurchschnittlich qualifizierte und entsprechend erfolgreiche Ärzte von den Vorteilen einer Partnerschaft überzeugen. Die MedWellPartner-Ärzte sollen maximal motiviert sein, außerhalb der budgetierten Kassenmedizin den Patienten eine außergewöhnlich gute ärztliche Qualität anzubieten. Ziel soll sein, dass die Qualitätsgemeinschaft der Partner-Ärzte unter dem Markennamen MedWell bundesweit zum Inbegriff für eine faire und qualitativ hochstehende Privatmedizin wird. Daher sollen Partner-Ärzte folgende Bedingungen erfüllen:

- Angebot einer durchgehend fairen Privatmedizin hinsichtlich Beratung, Indikationsstellung und Abrechnung
- Auf Wunsch des Patienten Beratung über die Möglichkeiten einer budgetfreien optimierten Behandlung im Krankheitsfall
- Ärztliche Fortbildung von mindestens 40 Stunden pro Jahr
- Verfügbarkeit einer Praxis-EDV

Der Partner-Arzt wiederum soll auf vielfältige Weise von der Partnerschaft mit MedWell profitieren:

- Der MedWell-Newsletter und die MedWell-Kundenzeitschrift informieren den Arzt und seine Patienten fortlaufend über wichtige Entwicklungen in der Privat- und Komfortmedizin.
- MedWell stellt den Partner-Ärzten arztgruppenspezifisch umfassende Materialien für die Ansprache ihrer Patienten zur Verfügung.
- Partner-Ärzte können die von MedWell eingerichtete Hotline für Fragen zu Individuellen Gesundheitsleistungen, Arzneimittelverordnungen und Kostenerstattung nutzen.
- MedWell unterstützt den PartnerArzt in Fragen, welche die Abgrenzung zwischen Kassen- und Privatmedizin betreffen.
- Nach Zertifizierung erfolgt eine Aufnahme in die Liste der MedWellPartner-Ärzte, durch die Patienten geeignete Ärzte für eine "Optimierte Individualmedizin" finden.
- Der Partner-Arzt nimmt an den Verträgen teil, die MedWell mit Unternehmen der privaten Krankenversicherung über die privat- und komfortmedizinische Behandlung von Patienten mit ambulanter Zusatzversicherung abschließt.
- Schließlich partizipieren PartnerÄrzte unmittelbar am wachsenden Markenwert, den MedWell als Vermittler für qualitätsgesicherte und vertrauenswürdige Privatmedizin erlangen will.

Die MedWell-Konditionen

Voraussetzung für die Zertifizierung als MedWell-Partner-Arzt ist die Selbstverpflichtung des Arztes auf die Qualitäts- und Fairnessanforderungen der "Optimierten Individualmedizin". Die Zertifizierungs-Gebühr beträgt DM 100 für Einzel- und Gemeinschaftspraxen sowie DM 500 für Praxisnetze und ärztliche Genossenschaften. Die Dienstleistungs-Gebühr für die Übernahme

des MedWell-Konzeptes und die Inanspruchnahme der MedWell-Dienstleistungen beträgt für den Partner-Arzt 3,0% des Privat-Umsatzes bei GKV Versicherten (mindestens aber DM 100 pro Quartal) und ist vierteljährlich zu entrichten.

MedWell-Beteiligungs-Fonds

Bei der MedWell Gesundheits-AG wurde bereits häufig nachgefragt, ob für Interessierte eine unternehmerische Beteiligung möglich ist. Hierzu ist folgendes anzumerken: Die MedWell Gesundheits-AG ist (noch) keine börsennotierte Aktiengesellschaft, so dass eine direkte Unternehmensbeteiligung in Form des Aktienerwerbs nicht möglich ist. Dennoch besteht die Gelegenheit zur indirekten Beteiligung über die Zeichnung des MedWell Venture Capital Beteiligungs-Fonds.

Die MedWell Gesundheits-AG ist davon überzeugt, dass sie aufgrund eines zukunftsweisenden Unternehmenskonzeptes und der Konzentration eines hochspezifischen Know-hows die Voraussetzungen erfüllt, auf dem im Umbruch befindlichen Gesundheitsmarkt eine führende Rolle einzunehmen und hierdurch auch wirtschaftlich überdurchschnittlich erfolgreich zu sein. Darüber hinaus will MedWell eine "Eisbrecherfunktion" übernehmen, um die erstarrten Strukturen einer weitgehend durchbudgetierten ambulanten Medizin aufzubrechen und die Gesundheitschancen insbesondere der 72 Millionen Kassenpatienten zu erweitern. Damit ist eine Kooperation mit MedWell auch eine Investition in den Ausbau der medizinischen Versorgung sowie in die Weiterentwicklung des Gesundheitsmarktes insgesamt.

Informationen

Fragen zu Einzelheiten des Fondskonzeptes und einer möglichen Beteiligung können **direkt an die Fondsgesellschaft** gerichtet werden, die von der MedWell Gesundheits-AG rechtlich unabhängig ist.

Dr. med. Lothar Kimmel
MedWell Gesundheits-AG
Im Winkel 1-5
51145 Köln
Tel. (0 22 03) 1 01 68-0
Fax (0 22 03) 1 01 68-90
e-Mail: info@medwell.de
Internet: www.medwell.de

Aus: Der Deutsche Dermatologe, 8/2000, S. 528ff.

