



# IGeL 2.0

- eine Idee wird erwachsen

Leipzig, 03. März 2007







Dr. med. Lothar Krimmel  
Bioscientia Institut für  
Medizinische Diagnostik



## Merkmale von IGeL 2.0

---

- **9 Jahre seit IGeL 1.0 am 18. März 1998**
  - **Selbsttragende Bewegung in der Ärzteschaft**
  - **Hoher Bekanntheitsgrad bei Ärzten und Patienten**
  - **Große Vielfalt an IGeL-Modellen**
  - **IGeL-Umsatz bundesweit über 1 Milliarde Euro/Jahr**
  - **Anwendungs-Richtlinien der Bundesärztekammer**
  - **Aufnahme in Warenkorb des Statist. Bundesamts**
  - **Wissenschaftliche Befassung (z.B. WIdO)**
  - **Definition in Lexika (z.B. WIKIPEDIA)**
  - **Umfangreiche Fach- und Sekundär-Literatur**
- 
- 
- 
- 

# Aktuelles zum IGeL-Markt

(Quelle: Ärzte-Zeitung, 26.02.2007)

- IGeL-Umsatz > 1.000 Mio € pro Jahr (WIdO, 2005)
- 16 Mio IGeL-Leistungen pro Jahr (WIdO, 2005)
- 75 % der Praxen bieten IGeL an (GfK, 2005)
- IGeL-Umsatz im Durchschnitt bei 20.000 €/Jahr (Kuntz, 2006)
- IGeL im Durchschnitt 5 % des Praxis-Umsatzes (Stift. Ges., 2006)
- 19 % der Versicherten bekamen IGeL-Angebot (KBV, 2006)
- 58 % dieser Versicherten haben angenommen (KBV, 2006)

## Politische IGeL-Gründe von 1998 unverändert gültig

- **Druck auf GKV bei Entscheidung über Aufnahme neuer Leistungen (z.B. Hautkrebs-Screening)**
- **Ausbruch aus den Mühlrädern von Sozial- und Zivilrecht (z.B. Glaukom-Vorsorge)**
- **Beendigung der Selbstausbeutung durch für die Kassen kostenlose Erbringung von Wunschleistungen**
- **Schutz vor überbordenden Behandlungsansprüchen zu Lasten fixer Honorarbudgets**
- **Erschließung der Optionen eines Zweiten Gesundheitsmarkts**

# Art. 2 Abs. 1 Grundgesetz

**Jeder  
hat das Recht  
auf die freie Entfaltung  
seiner Persönlichkeit.**

**Dies gilt auch  
für die Inanspruchnahme  
von Gesundheitsleistungen.**

## Alltägliche Allokationsentscheidungen mit Bezug zur gesundheitlichen Optimierung

- **Auto:**                   **Sicherheitsausstattung**
- **Urlaub:**               **Wellness-Urlaub**
- **Wohnung:**           **ruhige, großzügige Wohnung**
- **Arztbesuch:**       **IGeL-Angebote**

# Vertragsarztrechtliche Grenzen

- **§ 12 SGB V: Anspruch auf ausreichende, zweckmäßige und wirtschaftliche Leistungen**
- **§ 28 SGB V: Verhütung, Früherkennung und Behandlung von Krankheiten**
- **§ 18 BMV : Verbot der Zuzahlung für vertragsärztliche Leistungen**

## Konkrete berufsrechtliche Grenzen

- **§ 3 MBO : Verbot der Abgabe von Waren im Rahmen ärztlicher Tätigkeit**
- **§ 12 MBO: Verbot der unlauteren Unterschreitung der GOÄ-Sätze**
- **§ 31 MBO : Verbot der Zuweisung gegen Entgelt**



# 11 Gebote für eine vertrauensvolle Patient-Arzt-Beziehung bei der Erbringung von IGeL

---

1. Korrektheit und Transparenz der Indikationsstellung
2. nur erforderliche, empfehlenswerte oder vertretbare Leistungen
3. sachliche Information ohne Herabwürdigung der Leistungspflicht der GKV
4. keine Verunsicherung von Patienten
5. kein Aufdrängen von Leistungen

# 11 Gebote für eine vertrauensvolle Patient-Arzt-Beziehung bei der Erbringung von IGeL

---

6. angemessene Bedenkzeit vor Abschluss des Behandlungsvertrages
7. Aufklärung über entstehende Kosten
8. schriftlicher Behandlungsvertrag
9. Anwendung der GOÄ
10. Einhaltung der Fachgebietsgrenzen
11. Einhaltung sonstiger Qualitätsstandards

Auszug aus: Empfehlungen der BÄK, 108. Deutscher Ärztetag

# Definition und Abgrenzung der Privatmedizin

## Behandlungs- qualität

optimal

wünschens-  
wert

nützlich

sinnvoll

notwendig

ausreichend

zweckmäßig

wirtschaftlich

## 2. Gesundheitsmarkt = Privatmedizin

Privatbehandlung  
im Krankheitsfall

Individuelle  
Gesundheitsleistungen  
(IGeL)

## 1. Gesundheitsmarkt = Kassenmedizin

## Behandlungs- anlass

Lebens-  
erhaltung

Schmerz-  
freiheit

Heilung

Linderung

Sicherheit

Lebens-  
qualität

Wohl-  
befinden

maximale  
Sicherheit

Komfort

Fitness

Schönheit

# Vorteile der Privatbehandlung


(zitiert aus einer Patienten-Information)

- Sie dürfen einen gehobenen privatärztlichen Praxisservice erwarten. Zumeist ist bereits die Terminvergabe einfacher und die Wartezeit in der Praxis deutlich kürzer.
- Ihr Arzt nimmt sich in der Regel besonders viel Zeit für Sie. In wissenschaftlichen Studien hat sich gezeigt, dass Privatpatienten ausführlicher beraten werden.
- Bei Privatbehandlung können Sie auf den Behandlungsumfang und das Behandlungsverfahren viel stärker selbst Einfluss nehmen. Individuelle Komfortwünsche werden zumeist ganz unkompliziert berücksichtigt.
- Ihr Arzt kann Ihnen den aus seiner Sicht optimalen Behandlungsstil oft nur als Privatbehandlung anbieten. In der Kassenmedizin muss er aufgrund gesetzlicher Vorgaben hiervon nicht selten Abstriche machen.
- Die Anwendung modernster Behandlungsverfahren ist bei Privatbehandlung weniger problematisch. In der Kassenmedizin müssen dagegen erst verschiedene Gremien über die Einführung neuer Verfahren entscheiden



## Die VITAL – Gliederung der Individuellen Gesundheitsleistungen


---

- Vorsorge und Prävention
  - Innovationen und Spitzenmedizin
  - Top-Service und Komfortmedizin
  - Alternativ- und Umweltmedizin
  - Lifestyle- und Wellnessmedizin
- 



## Die VITAL – Gliederung der Individuellen Gesundheitsleistungen


---

- Vorsorge und Prävention, z.B.
    - Reisemedizinische Vorsorge
    - Sportmedizinische Vorsorge
    - Hautkrebs-Vorsorge
    - HPV-Test auf Zervixkarzinom
    - Test auf M. Down (z.B. Triple-Test)
- 



## Die VITAL – Gliederung der Individuellen Gesundheitsleistungen


---

- **I nnovationen und Spitzenmedizin**
    - **Anti-CCP-AK zur Frühdiagnose Rheum. Arthr.**
    - **BNP-Bestimmung zum Ausschl. Herzinsuff.**
    - **Cystatin C zur Diagnostik Niereninsuffizienz**
    - **Rheopherese zur Hörsturzbehandlung**
    - **Intraoperatives Neuromonitoring**
- 



## Die VITAL – Gliederung der Individuellen Gesundheitsleistungen

---


- **Top-Service und Komfortmedizin**
    - **Tauchfähigkeits-Untersuchung**
    - **Bescheinigung bei Reiserücktritt**
    - **Hausbesuch ohne medizinische Indikation**
    - **Kosmetische Intrakutaninjektion**
    - **Verhaltenstherapie bei Flugangst**
- 





## Die VITAL – Gliederung der Individuellen Gesundheitsleistungen

---

- 
- **A lternativ- und Umweltmedizin**
    - **Akupunktur bei Kopfschmerzen**
    - **Anthroposophische Medizin**
    - **Ayurvedische Medizin**
    - **Mikrobiologische Therapie/Symbioselenkung**
    - **Umweltmedizinische Wohnraumbegehung**

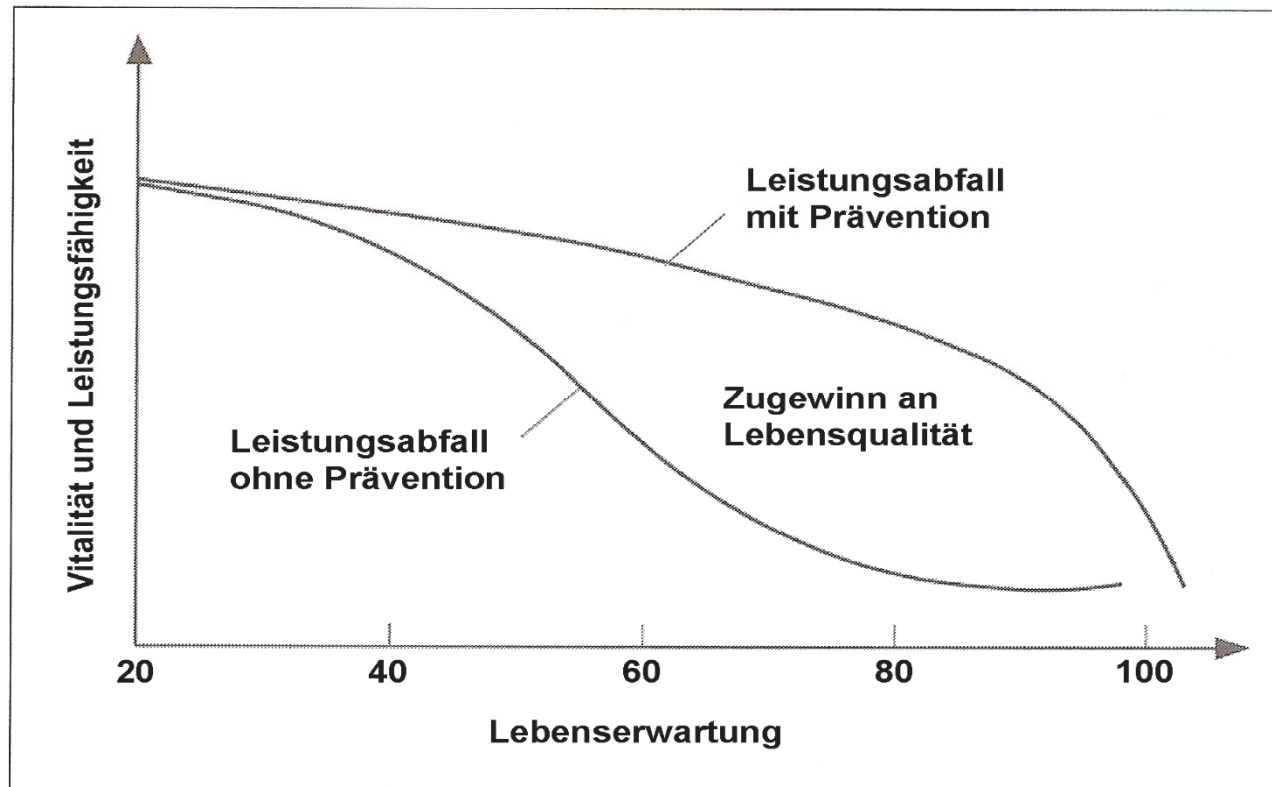
# Die VITAL – Gliederung der Individuellen Gesundheitsleistungen

- **Lifestyle- und Wellnessmedizin**
  - **Refraktive Chirurgie (z.B. LASIK)**
  - **Entfernung von Tätowierungen**
  - **Beseitigung von Besenreiservarizen**
  - **Wellness-Massage**
  - **Lifestyle-Arzneimittel (z.B. Propezia, Viagra)**

# kollektiver vs. individueller Nutzen

**Es gibt  
bei der Inanspruchnahme  
von Gesundheitsleistungen  
einen klaren Gegensatz  
zwischen kollektivem  
und individuellem Nutzen.**

# Nutzen für den Patienten



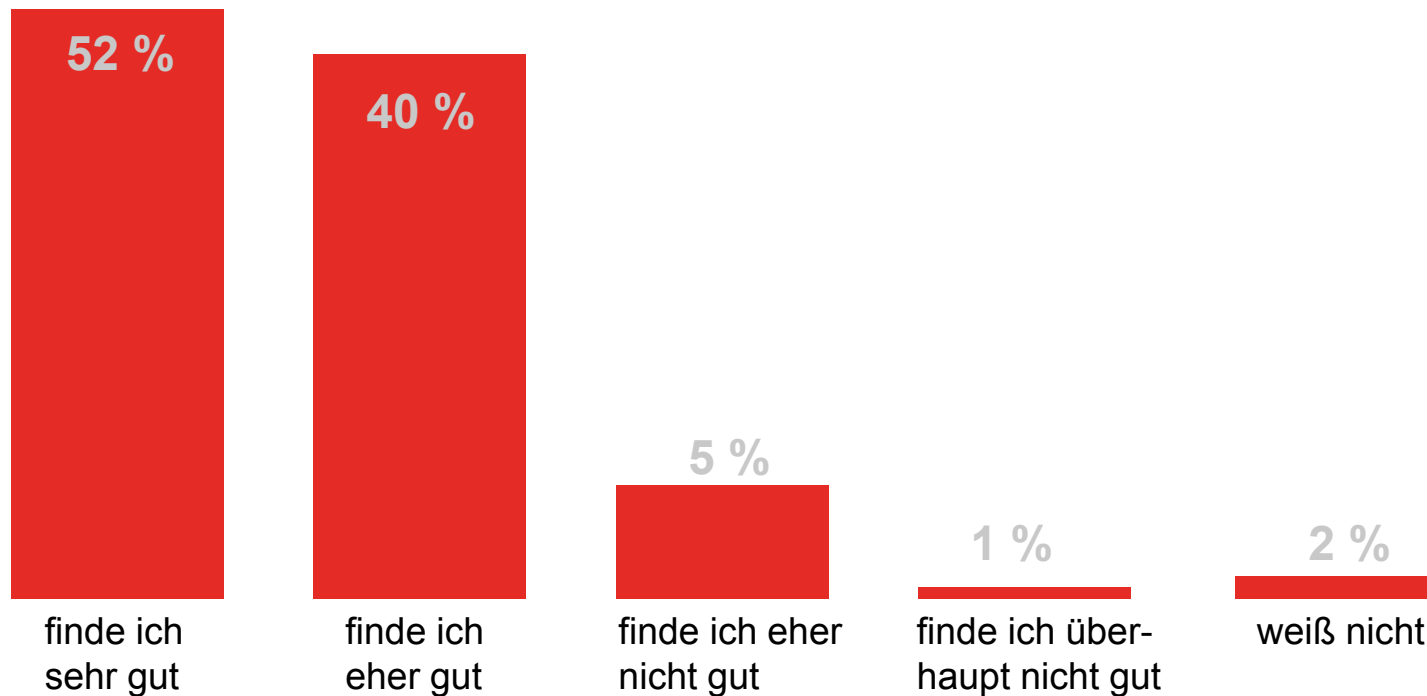
(modifiziert nach Jacobi et al, Kursbuch Anti-Aging, Thieme Verlag 2005)

# Früherkennung bei Erwachsenen

Früherkennungs- untersuchung	Leistungen Mio. Fälle	Berechtigte Mio. Personen	Inanspruch- nahme in %
Krebsfrüherkennung Frauen	15,1	30,4	49,7
Krebsfrüherkennung Männer	1,6	13,9	11,5
Okkult-Test Männer und Frauen	6,2	26,8	23,1
Gesundheitsuntersuchung Männer und Frauen	8,0	43,5	18,4
Koloskopie-Screening	0,5	22,0	2,3

# Will die Bevölkerung aufgeklärt werden?

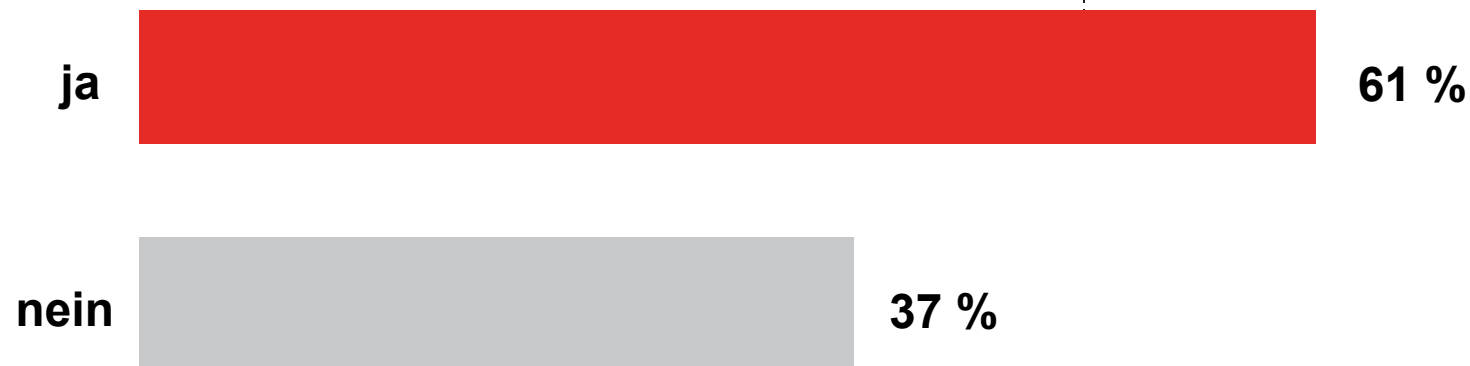
Auf die Frage „Was halten Sie von Informationen, die der Arzt zu bestimmten Gesundheitsthemen zusammenstellt?“ antworteten:



Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsstudie der Janssen-Cilag-Zukunftsarbeit

# Bereitschaft, zusätzliche sinnvolle, kostenpflichtige Vorsorgeuntersuchungen durchführen zu lassen

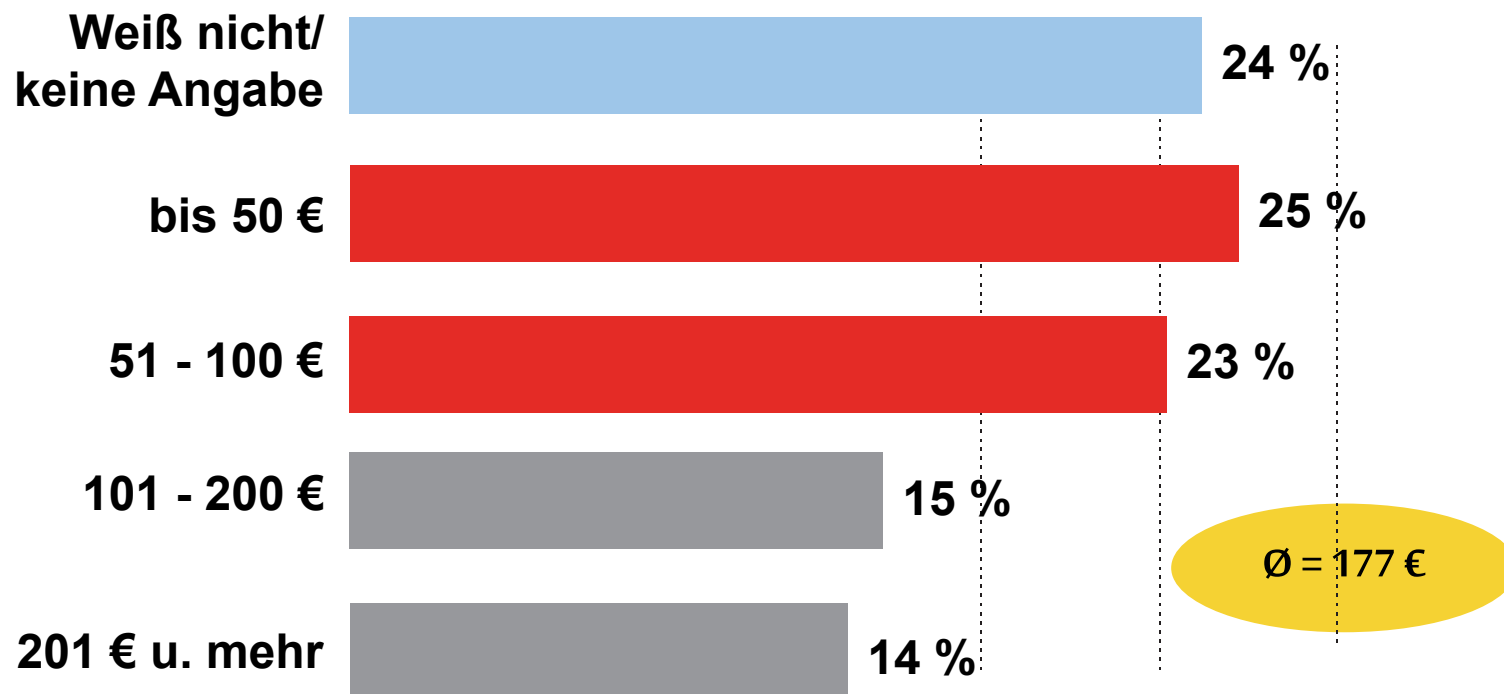
Neben den Vorsorge-Untersuchungen der gesetzlichen Krankenkassen können Sie beim Arzt auch zusätzliche sinnvolle, allerdings kostenpflichtige Vorsorgeuntersuchungen durchführen lassen. Wären Sie bereit, diese aus eigener Tasche zu zahlen?



Quelle: tns healthcare, Selektion: Befragte, die gesetzlich krankenversichert sind (n=837)

# Ausgaben für Prävention

Wie viel sind Sie bereit, pro Jahr für Vorsorge-Untersuchungen, die die gesetzliche Krankenkasse nicht abdeckt, zu bezahlen?



Quelle: tns healthcare, Selektion: Befragte, die gesetzlich krankenversichert sind (n=512)



# Welche sinnvollen (Labor-)Vorsorgeuntersuchungen außerhalb der GKV gibt es?

## Krebsvorsorge Mann

Test	PSA
Risiko	Prostatakarzinom
Nutzen	Durch die Bestimmung der PSA-Konzentration werden ca. 90 Prozent der Prostatakarzinome auffällig, während durch eine Tastbefund nur ca. 2 – 5 Prozent der Karzinome entdeckt werden.
Referenz	Leitlinie der urologischen und onkologischen Fachverbände

# Welche sinnvollen (Labor-)Vorsorgeuntersuchungen außerhalb der GKV gibt es?

## Krebsvorsorge Mann

Test	PSA
Risiko	Prostatakarzinom
Nutzen	Durch einen jährlichen PSA-Test können Männer in den USA ihr Risiko, binnen 10 Jahren an Prostatakrebs zu sterben, von 11,3 % auf 3,6 % senken.
Referenz	47. Jahrestg. d. American Society for Therapeutic Radiology and Oncology

# Welche sinnvollen (Labor-)Vorsorgeuntersuchungen außerhalb der GKV gibt es?

## Krebsvorsorge Mann / Frau

Test	Immunologische Bestimmung von Hb und Hb/Haptoglobin-Komplex im Stuhl
Risiko	Kolonkarzinom
Nutzen	Durch die Bestimmung des fäkalen Hämoglobins bzw. Hämoglobin/Haptoglobin-Komplexes wurden 85 – 95 % aller kolorektalen Karzinome sowie 80 % aller Adenome > 2 cm bzw. bis zu 73 % aller Adenome > 1 cm nachgewiesen. Die Spezifität betrug in allen Studien mehr als 95 %.
Laborkosten:	41,96 €

# Welche sinnvollen (Labor-)Vorsorgeuntersuchungen außerhalb der GKV gibt es?

## Krebsvorsorge Mann / Frau

Test	Immunologische Bestimmung von Hb und Hb/Haptoglobin-Komplex im Stuhl												
Risiko	Kolonkarzinom												
Nutzen	Sensitivitätssteigerung durch Bestimmung des komplexierten Hämoglobins (Hb/Hp-K.) im Stuhl <table border="1"><thead><tr><th></th><th>Hb</th><th>Hb/Hp.K.</th></tr></thead><tbody><tr><td>Kolorektales Karzinom</td><td>84,6 %</td><td>76,9 %</td></tr><tr><td>Adenom &gt; 20 mm</td><td>40,0 %</td><td>80,0 %</td></tr><tr><td>Adenom 5-19 mm</td><td>4,2 %</td><td>33,3 %</td></tr></tbody></table>		Hb	Hb/Hp.K.	Kolorektales Karzinom	84,6 %	76,9 %	Adenom > 20 mm	40,0 %	80,0 %	Adenom 5-19 mm	4,2 %	33,3 %
	Hb	Hb/Hp.K.											
Kolorektales Karzinom	84,6 %	76,9 %											
Adenom > 20 mm	40,0 %	80,0 %											
Adenom 5-19 mm	4,2 %	33,3 %											

Quelle: Lüthgens K. et al. aus Clin. Lab. 7+8/98

# Vergleich verschiedener Methoden zur Darmkrebsfrüherkennung

	Immunolog. Stuhltest	Immunolog. Schnelltest	Hämoccult-Test (Briefchentest)
<b>Methode</b>	ELISA	Sandwich-Immunoassay	Peroxidase
<b>Material</b>	2 Proben aus einem Stuhlgang	1 Probe	Je 2 Proben an 3 Folgetagen
<b>Nachweis von</b>	Hämoglobin und Hb-Haptoglobin-Komplex	Hämoglobin	Hämoglobin
<b>Sensitivität</b>	96 %	76 %	50 %
<b>Spezifität</b>	> 99 %	92 %	90 %
<b>Nachweisgrenze ca.</b>	1,0 µg Hb/g Stuhl	10 µg Hb/g Stuhl	100 µg Hb/g Stuhl
<b>Diät erforderlich</b>	nein	nein	3 Tage vor und während des Tests



Zu beachten: große Adenome und frühe Karzinome bluten oft im Bereich von **1 – 10 µg Hb** pro g Stuhl

# Abrechnungsbeispiel

<b>PSA</b>	<b>GOÄ 1,0</b>	<b>GOÄ-Schwellenwert</b>
Laboruntersuchung GOÄ-Nr. 3908 (Abrechnung durch erbringenden Arzt)	17,49 €	20,11 €
Beratungsgebühr GOÄ-Nr. 1	4,66 €	10,72 €
und u. U. Blutabnahme GOÄ-Nr. 250	2,33 €	4,20 €
oder GOÄ-Nr. 3	8,74 €	20,11 €
(Abrechnung durch einsendenden Arzt)		
<b>Kosten für Patienten höchstens</b>		<b>40,22 €</b>

## Welche Praxiserlöse können allein durch die ärztlichen Gebühren (Beratung + Blutentnahme) erzielt werden?

Selbstzahlerpatienten/Tag	IGeL-Erlöse/Jahr (GOÄ 1 + 250)	IGeL-Erlöse/Jahr (GOÄ 3)
1	3.580,80 €	4.826,40 €
3	10.742,40 €	14.479,20 €
5	17.904,00 € *	24.132,00 € **
7	25.065,60 €	33.784,80 €
10	35.808,00 €	48.264,00 €

\* 5 Selbstzahler-Patienten x 5 Tage x 4 Wochen x 12 Monate x 14,92 € = 17.904,00 €

\*\* 5 Selbstzahler-Patienten x 5 Tage x 4 Wochen x 12 Monate x 20,11 € = 24.132,00 €

# Welche Praxiserträge können durch Anforderung von Profilen aus dem Basis-Labor erzielt werden?

Profil	Erlös (€)	Kosten LG (€)	Ertrag (€)
Blutfette-Basis-Check	10,72	1,00	9,72
Eisenmangel-Basis-Check <sup>1</sup>	10,72	1,10	9,62
Gesundheitscheck <sup>2</sup>	60,31	9,25	51,06
Leber-Basis-Check	32,17	2,65	29,52
Nieren-Basis-Check	16,08	1,75	14,33
Osteoporose-Basis-Check <sup>3</sup>	34,18	3,50	30,68
Risiko-Check-Diabetes	16,09	4,25	11,84

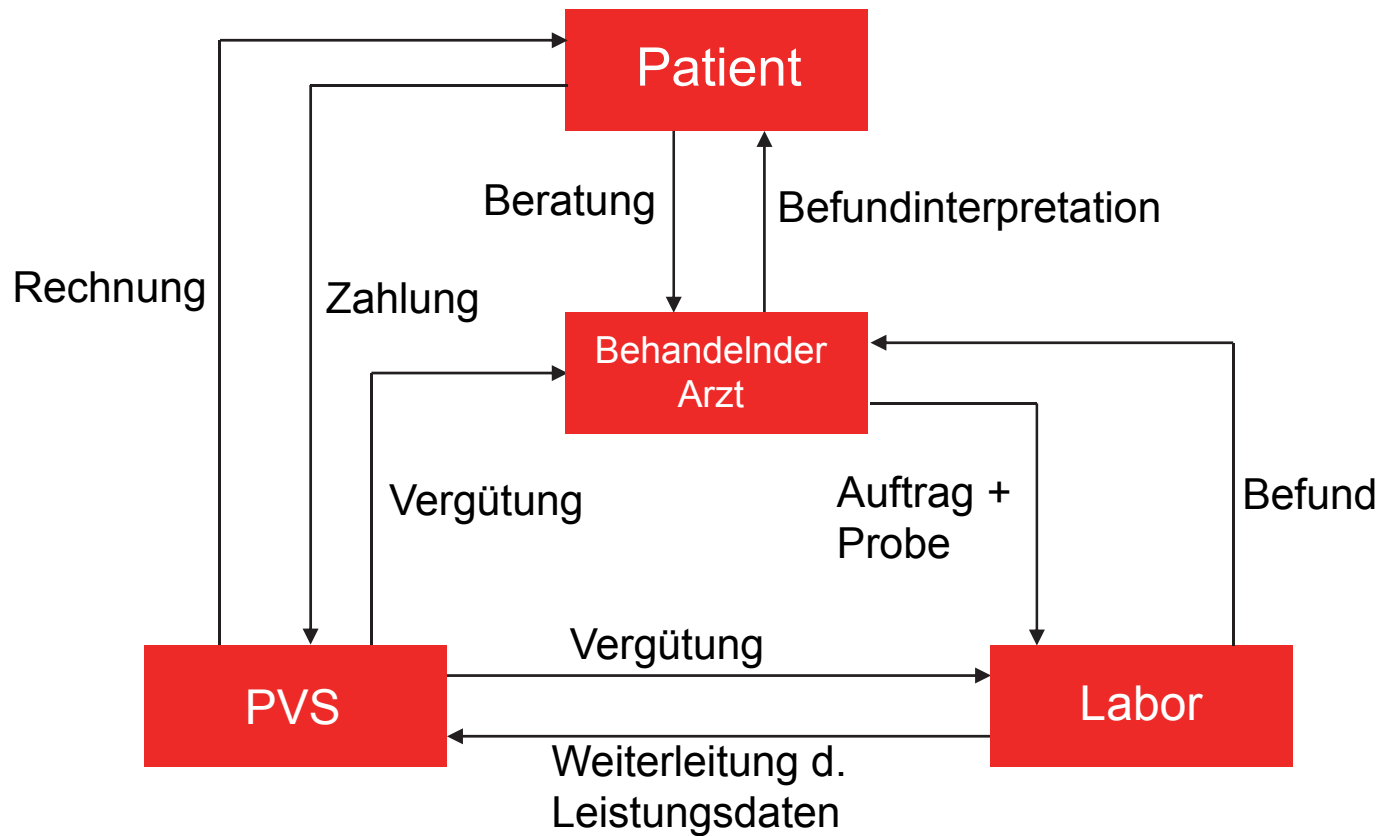
<sup>1</sup> In diesem Profil ist der MIII-Parameter Ferritin enthalten, d. h. für den behandelnden Arzt nicht abrechenbar.

<sup>2</sup> In diesem Profil ist der MIII-Parameter CRP enthalten, d. h. für den behandelnden Arzt nicht abrechenbar.

<sup>3</sup> In diesem Profil ist der MIII-Parameter CRP und TSH enthalten, d. h. für den behandelnden Arzt nicht abrechenbar.



# Ablauf im Labor-IGeL-Konzept

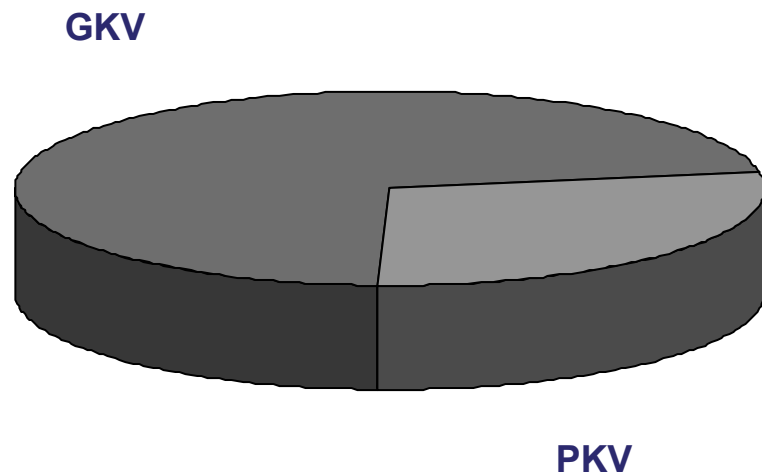


# Vorteile moderner Labor-IGeL-Konzepte

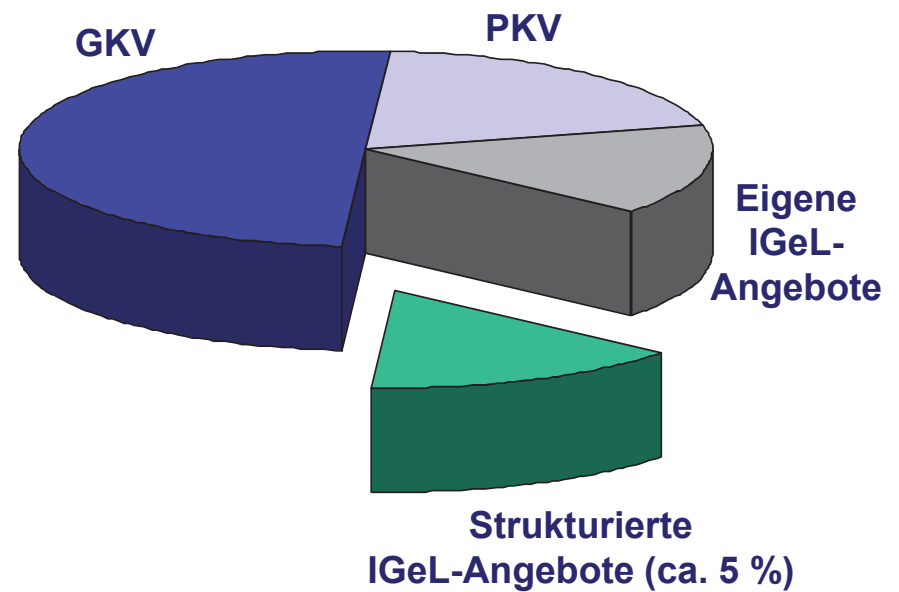
- über 40 Beratungs-IGeL-Angebote für den Arzt durch Kombination mit entsprechenden Labor-IGeL
- kostenlose, attraktive und rechtlich abgesicherte Patienten-Infos für jedes Labor-IGeL-Angebot
- einfaches, hochinnovatives Einsendeformular mit allen gängigen IGeL-GOÄ-Ziffern des Arztes
- Vergütung der Gemeinschaftslabor-IGeL-Angebote direkt für den einsendenden Arzt
- kostenloser Abrechnungsservice durch Kooperation mit kompetenter Abrechnungsstelle

# Umsatz aus ärztlicher Tätigkeit

2000



2010





# Strukturierte IGeL-Angebote

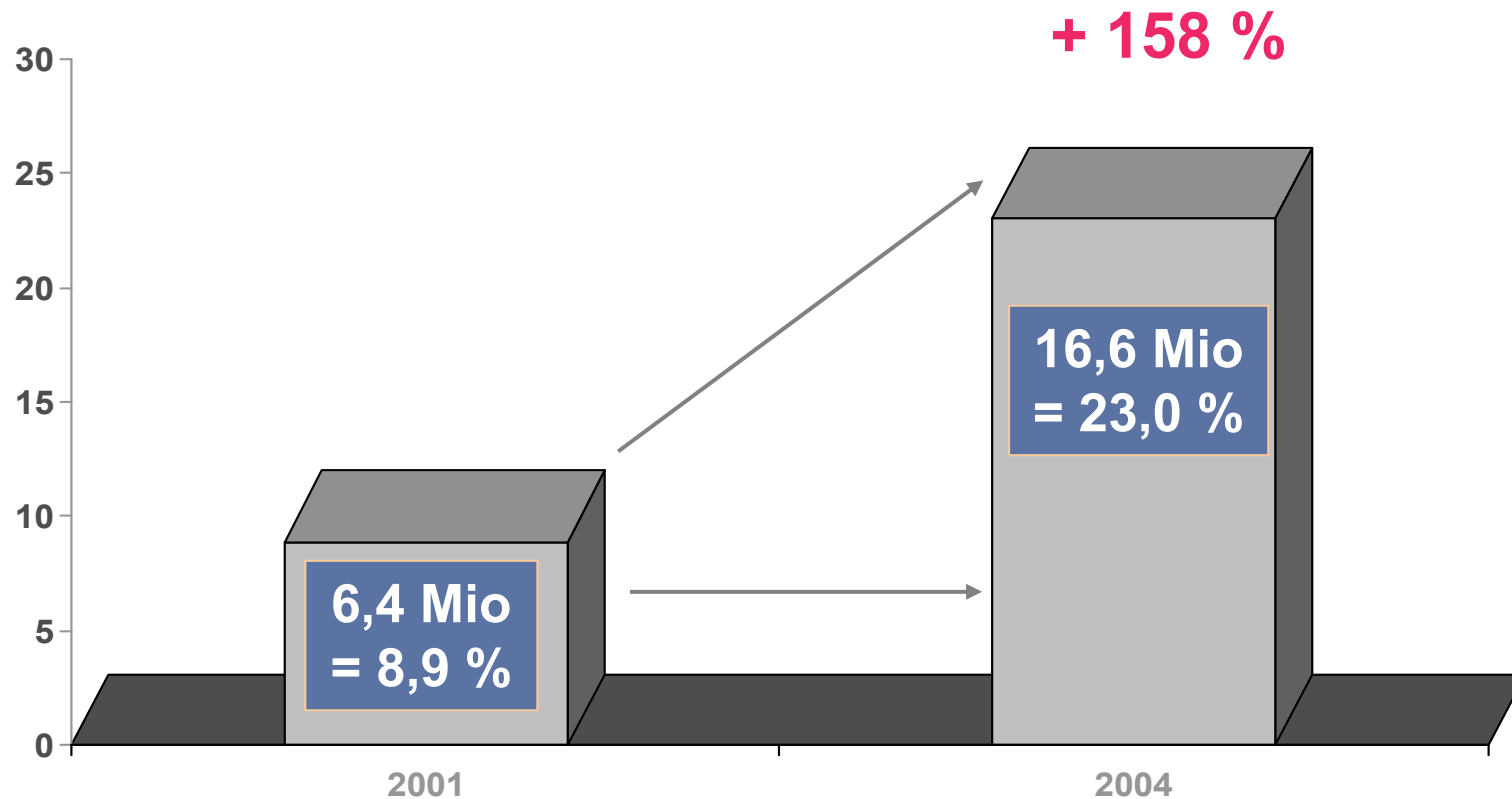
---



- arztbezogen  
z.B. Labor-IGeL-Konzept
  
- produktbezogen  
z.B. IGeL-Arzneimittel wie Propezia oder Viagra

# Entwicklung des IGeL-Markts von 2001 bis 2004

(Anteil der auf IGeL angesprochenen Versicherten , WIdO-Studie 2004)



## Die TOP 10 der IGeL-Angebote (relative Häufigkeit nach WIdO, 2004)

1. Augeninnendruckmessung	17,6 %
2. Ultraschalluntersuchung	16,8 %
3. Krebsfrüherkennung Frauen	14,1 %
4. Laborleistungen	7,3 %
5. PSA-Bestimmung	4,6 %
6. Knochendichtemessung	4,2 %
7. Hautkrebsvorsorge	3,1 %
8. Impfungen	1,3 %
9. Mutterschaftsvorsorge	1,0 %
10. EKG	0,6 %

## Die TOP IGeL-Arztgruppen (relative Häufigkeit nach WIdO, 2004)

1. Frauenärzte	35,0 %	Faktor 10
2. Augenärzte	18,8 %	Faktor 10
3. Allgemeinärzte	15,0 %	Faktor 1
4. Orthopäden	7,2 %	Faktor 4
5. Internisten	6,3 %	Faktor 1
6. Urologen	5,3 %	Faktor 6
7. Hautärzte	4,7 %	Faktor 4

orange = GOUDA-Gruppe

# Die vierfache Dynamik im IGeL-Markt

- Der Anteil der IGeL-Leistungen anbietenden Praxen nimmt weiter kontinuierlich zu.
- Der Anteil der IGeL-Angebote nachfragenden Patienten pro Praxis steigt ebenfalls stetig an.
- Auch die Zahl der pro Patient nachgefragten IGeL-Angebote wächst angesichts zufriedener Kunden.
- Schließlich steigt auch die Zahl der für IGeL-Angebote in Frage kommenden Leistungen aufgrund medizinischer Innovationen und zunehmender Ausgliederungen aus dem GKV-Leistungskatalog.




# Warum der IGeL-Markt absolut zukunftssicher ist und weiter expandieren wird

- **IGeL-Angebote des Arztes sind elementarer Ausdruck des Grundrechts auf freie Berufswahl (Art. 12 Abs. 2 Grundgesetz)**
- **Die Inanspruchnahme von IGeL-Angeboten ist Ausdruck des Grundrechts auf freie Entfaltung der Persönlichkeit im Bereich der eigenen Gesundheit (Art. 2 Abs. 1 Grundgesetz)**
- **Die dauerhaft angespannte Finanzlage der GKV wird die GKV-Leistungen begrenzt halten und das IGeL-Segment stärken.**
- **Die Nachfrage nach Angeboten zur Optimierung der persönlichen Gesundheit wird weiter zunehmen.**
- **Innovation und medizinischer Fortschritt werden auch in Zukunft neue Angebote außerhalb der GKV-Medizin hervorbringen.**



## Grundsätze erfolgreichen Praxismarketings

---

- Klare Darstellung der privatärztlichen Leistungen
  - Transparente Preisgestaltung
  - Spezielle Privat- und IGeL-Sprechstunden
  - Attraktives Info-Material für den Patienten
  - Ansprache bereits durch das Praxispersonal
  - Positive Darstellung des Gesundheitsangebots
  - Verständnis für schwierige Lage der Kassen
  - Keine politischen Debatten !
- 

## Motivation des Praxisteam

**5 % Umsatzplus durch IGeL bedeutet:  
10 – 12 % Gewinnplus**


**deswegen lohnt die Motivation des Praxisteam, z.B. durch steuerfreie Zuwendungen**

- **0,3 € für Fahrt zur Arbeit (ab 21. Kilometer)**
- **Zuschuss für Betreuungskosten im Kindergarten**
- **Essensgutscheine**
- **PC-Überlassung plus Internetkosten**
- **Handy-Überlassung plus Telefonkosten**
- **Beteiligung an Altersvorsorge (z.B. Direktversicherung)**



# IGeL-Erfolg mit **A I D A**

---

- **A**ttention
  - **I**nterest
  - **D**esire
  - **A**ction
- 

**A I D A – Nutzen Sie Ihr Erfolgs- Potenzial !**

# IGeL-Erfolg mit **A I D A**

- **Attention (Aufmerksamkeit)**
  - dem Patienten zuhören
  - seine Bedürfnisse erkennen
  - mit IGeL-Angeboten verbinden

# IGeL-Erfolg mit **A I D A**

---

## ➤ I nterest (I nteresse)

- Kassenleistungen erläutern
- IGeL-Infos aushändigen
- Nachfragen beantworten

# IGeL-Erfolg mit **A I D A**

## ➤ **D**esire (**B**egehren)

- spezifische Vorteile erläutern
- Kostengünstigkeit erwähnen
- Kompetenz des Arztes herausstellen

# IGeL-Erfolg mit **A I D A**

---

## ➤ **A** ction (**A** ktion)

- IGeL-Termin vereinbaren
- IGeL-Erklärung unterschreiben lassen
- Patient ins Sprechzimmer begleiten



# Arzt als Verkäufer . . .

## . . . über Geld sprechen

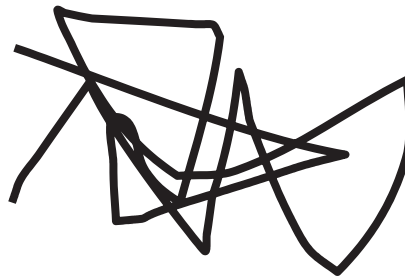
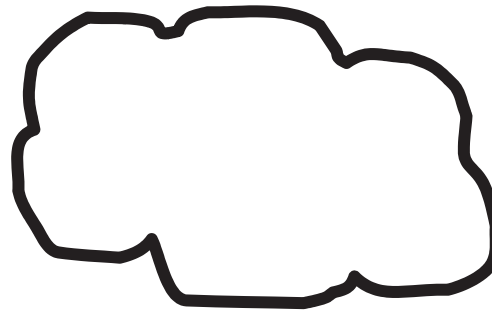
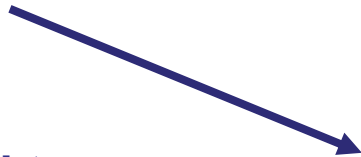
**takete**



**Assoziation:**

**hart**

**abgehackt**



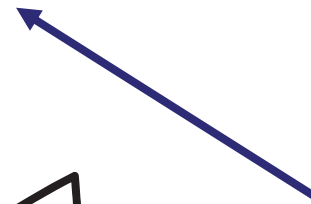
**malumba**



**Assoziation:**

**rund**

**weich**



**Preis . . .**

**. . . Nutzen**

## **takete**

**Beispiele:**

- Die Sache hat aber einen Haken.
- Das kostet leider etwas.
- Ihre Kasse zahlt das nicht.
- Sie müssen das selbst bezahlen.
- Das ist ziemlich teuer.
- *Kopfpauschale*

## **malumba**

**Beispiele:**

- Da kann ich Ihnen ein Angebot machen.
- Das hätte ich genau so gemacht.
- Ihre Gesundheit wird es Ihnen danken.
- Diese Investition lohnt sich bestimmt.
- Sie haben eine gute Wahl getroffen.
- *Bürgerversicherung*