

Behandlung gegen Bon

MedWell krempelt das Gesundheitswesen um

Er ist ein ruhiger Mann, wählt seine Worte mit Bedacht. Doch seine Ansichten sind in der Gesundheitspolitik heftig umstritten. Lothar Krimmel, Chef der MedWell Gesundheits-AG, hat kein Problem damit, Grenzen des angeblich politisch so Korrekten zu überschreiten. Sein Ziel: Der 44-jährige Unternehmer ist angetreten, „für 72 Millionen Kassenpatienten ein budgetfreies System optimierter Individualmedizin aufzubauen“.

Dafür hat der ehemalige stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Kassenärztlichen Bundesvereinigung eine Liste von 250 individuellen Gesundheitsleistungen (IGEL-Liste) erstellt, die für Patienten sinnvoll sind, von den Kassen nicht übernommen, sondern von den Patienten selbst bezahlt werden. Die MedWell-IGEL-Liste ist eine Art Guide für Kassenärzte, die gesundheitsbewussten Patienten mehr bieten wollen, als das, was die Kassen als „medizinisch ausreichend und wirtschaftlich“ anerkennen.

Die Palette reicht von der Lungenkrebs-Früherkennung für Langzeitraucher bis zur Thrombose-Risikoanalyse. Krimmel und seine 20 Mitarbeiter schnüren für die Ärzte vermarktungsfähige Leistungspakete, drucken Broschüren, die sie in ihren Wartezimmern auslegen können. „Dann kann der Patient selbst entscheiden, ob er eine private Zusatzbehandlung wahrnehmen will oder eben nicht“, erklärt der Allgemeinmediziner, der prozentual an den Honoraren für diese Leistungen beteiligt ist. „Denn viele Kassenpatienten“, so Krimmel, „erfahren häufig nicht von zusätzlichen Behandlungsmöglichkeiten, weil der Arzt sich die Diskussion über Angebote ersparen will, die die Kassen nicht bezahlen.“

Dass Kritiker ihm vorwerfen, Kassenärzte dazu zu verleiten, aus den Patienten „noch mehr rauszuholen“ und damit der Zwei-Klassen-Medizin Vorschub zu leisten, lässt Krimmel nicht gelten. „Warum soll ein Kassenpatient nicht selbst entscheiden, ob er Komfortmedizin in Anspruch nimmt, die er selbst bezahlt?“, kontert der MedWell-Chef. Jedem Autokäufer würde zugestanden, dass er sich kundig machen könne, ob er ein Fahrzeug mit einer Differenzialsperre und Traktionskontrolle kaufen will.

„Warum soll er dann als Patient nicht entscheiden können, ob er bei einer erweiterten Krebsvorsorge eine Ultraschalluntersuchung in Anspruch nehmen will?“

Krimmels Geschäftsidee basiert auf der Überzeugung, dass die Grundversorgung durch die Kassen durch eine privat finanzierte Gesundheitsvorsorge ergänzt werden muss. „Die aber gilt es zu organisieren“, sagt Krimmel. Als Verbandsfunktionär hatte er 14 Jahre lang versucht, die Position der Kassenärzte zu stärken

und den privaten Gesundheitsmarkt transparenter zu machen. Gerade der Dienstleistungssektor Gesundheit habe ein enormes Beschäftigungspotenzial, würde aber von der Politik immer noch als Geldschneiderei abgetan. Krimmel: „Dem Staat hat es egal zu sein, ob seine Bürger in Urlaubsreisen, komfortable Autos oder in private Gesundheitsleistungen investieren.“

Frustriert von der „Unfähigkeit der Gesundheitspolitik, die Kernprobleme des Systems entschlossen anzupacken“ räumte er schließlich seinen Funktionärsstuhl bei der Kassenärztlichen Bundesvereinigung, um als Privatunternehmer jetzt mehr bewegen zu können. Der MedWell-Chef gründete einen „Partnerarzt-Verband“, dem sich bereits über 500 Mediziner angeschlossen haben. „Wir nehmen nur Ärzte auf, die sich verpflichten, sich pro Jahr 40 Stunden weiterzubilden und bei der Behandlung der Patienten und den Honoraren dem Verbraucherschutz Rechnung zu tragen.“

Im Gegenzug unterstützt Krimmel gegen einen Jahresbeitrag von 200 Euro die Ärzte im Bereich Privatmedizin und Praxismarketing. In diesem Frühjahr brachte er zudem zusammen mit der Deutschen Krankenversicherung (DKV) eine Police heraus, die 30 Vorsorgeleistungen der IGEL-Liste abdeckt. „8000 DKV-Kunden nehmen den Zusatzschutz bereits in Anspruch“, freut sich Krimmel. „Und ein großer Pharmakonzern will die Police für seine 2000 Mitarbeiter abschließen.“ Im kommenden Jahr will der Kölner fünf Millionen Euro umsetzen. Ab März 2002 sollen Gewinne fließen. Dann kommt auch seine nächste Innovation auf den Markt: Geschenkgutscheine für Gesundheitsleistungen.



Geschäftsidee: Vermarktung von Gesundheitsleistungen, die die Kassen nicht übernehmen **Umsatz:** Fünf Millionen Euro (2002) **Kunden:** Ärzte, Patienten, Krankenversicherer

JULIA LEENDERTSE