



Behandlung nur gegen Bares

Der Mediziner Lothar Krimmel ist ein Pionier, der das Gesundheitswesen umkrepeln will. Kassenpatienten sollen selber in die Tasche greifen, wenn sie optimal behandelt werden wollen. Das Modell der Zukunft?

Von GERHARD VOOGT

KÖLN. Die Frankenwerft 1, eine vornehme Adresse in der Kölner Altstadt. Ein Kamerateam dreht im vierten Stock des Geschäftshauses. Im Scheinwerferlicht steht Lothar Krimmel. Der 44-Jährige ist Facharzt für Allgemeinmedizin. Aber das ist nicht der Grund dafür, warum der Beitrag gedreht wird. Krimmel gehört zu den Weichenstellern im deutschen Gesundheitswesen. Ein Mann, an dem sich die Geister scheiden: „Er ist ein glänzender Visionär“, jubeln Unternehmensberater. „Krimmel ist ein Geldschneider“, beklagen Sozialpolitiker.

Fest steht: Der ehemalige Top-Funktionär der Kassenärztlichen Bundesvereinigung hat sich vorgenommen, das Gesundheitswesen in Deutschland durch einen Tabubruch umzukrempeln. Sein Konzept: Kassenpatienten, die Wert auf eine erweiterte Gesundheitsvorsorge und auf eine optimale Behandlung im Krankheitsfall legen, sollen den Arzt aus ihrer Privatschatulle bezahlen.

Ist das politisch korrekt? Krimmel hat kein Problem mit dieser Frage. „Warum nicht?“, kontert er. „Die gesetzliche Krankenversicherung bietet nur eine Minimal-Behandlung. Wäre es denn korrekt, den Pflichtversicherten die optimale Therapieform vorzuhalten?“

Bislang scheuen viele Ärzte aus ethischen Gründen davor zurück, sich Zusatzangebote von Kassenpatienten bezahlen zu lassen. Große Gesundheits-Checks, Risikoanalysen und spezielle Formen der Krebs-Früherkennung bleiben den Privatversicherten vorbehalten. Krimmel kämpft dafür, dass sich das ändert. Er hat das Unternehmen „MedWell“ gegründet, das den gesetzlich versicherten Patienten Behandlungen anbietet, die die Krankenkasse nicht übernehmen würde. Den Ärzten hilft „MedWell“ bei der Vermarktung der Leistungen.

Der Allgemeinarzt Uwe Berk gehört zu den 650 Medizinern, die sich „MedWell“ angeschlossen haben. An der Labortür seiner Praxis in Köln-



Ein Innovator, dessen Meinung gefragt ist: Lothar Krimmel bei einer Aufzeichnung in seiner Kölner Firma „MedWell“.

RP-Foto: Werner Gabriel

Delbrück hängt ein gelbes Hinweisschild. „Donnerstag Nachmittag IGeL-Sprechstunde“, steht darauf.

„IGeL“ ist die Abkürzung für „Individuelle Gesundheitsleistungen“. So werden im „MedWell“-Deutsch die Dienste genannt, für die die Patienten selber aufkommen müssen. Eine Preisliste, die im Wartezimmer ausliegt, informiert die Kranken über die Kosten. „Große Krebsvorsorge für Männer: 96,25 Euro / Hirnleistungs-Check: 23,15 Euro / Großer Arteriosklerose-Risiko-Check: 67,50 Euro.“

Behandlung gegen Cash – was sagen die Kassenpatienten dazu? „Die IGeL-Sprechstunden sind gut besucht“, sagt Uwe Berk. „Das Angebot kommt an. Schon zehn Prozent meiner Patienten sind IGeL-Kunden. Wie

das Geschäft läuft, hängt natürlich vom sozialen Umfeld ab, in dem eine Praxis liegt.“ Angebot, Kunden, Geschäft – Begriffe, die aus dem Mund eines Mediziners ungewöhnlich klingen. „Aber das ist die Zukunft“, sagt der Mediziner Berk. „Wir müssen lernen, unsere Produkte so zu verkaufen wie der Händler am Kiosk.“ Der Arzt hofft, seine rückläufigen Einnahmen durch IGeL-Behandlungen ausgleichen zu können.

In Deutschland gibt es derzeit mehr als 72 Millionen Kassenpatienten. Eine Umfrage des Emnid-Instituts ergab, dass zwei Drittel der Versicherten mit ihrer Versorgung unzufrieden sind. Wer als Angestellter in eine private Krankenversicherung wechseln will, muss derzeit aber

mehr als 40 500 Euro im Jahr verdienen. Rund vier Millionen Kassenpatienten leisten sich eine Zusatzversicherung für eine Chefarztbehandlung im Krankenhaus. Im Sprechzimmer des Hausarztes mussten sie aber auf den Komfortservice bisher verzichten.

Die Kassenärztliche Bundesvereinigung geht davon aus, dass die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland nur durch eine Abgrenzung von Wahl- und Grundleistungen zu bezahlen ist. Bei einer solidarisch finanzierten Basisabsicherung werde sich ein zweiter Gesundheitsmarkt mit einem steigenden Nachfragepotenzial entwickeln, glaubt Wolfgang Aubke, Mitglied im Bundesvorstand der Ärztervertretung. „MedWell“ will

die Ärzte fit für den Kampf um die Patienten machen.

Krimmel hat jetzt gemeinsam mit der Deutschen Krankenversicherung die Police „Optimed“ für den ambulanten Bereich auf den Markt gebracht. Die Versicherung kostet zwischen fünf und 20,50 Euro im Monat. Unternehmensberater rechnen mit einem Boom. Das Magazin „Capital“ hat den „MedWell“-Gründer mit dem Innovationspreis ausgezeichnet.

Die neueste Idee des streitbaren Mediziners: Er will Geschenkgutscheine vertreiben. „Warum soll man Leistungen für Schönheit, Fitness, Sicherheit und Wohlbefinden nicht an seine Lieben verschenken?“, fragt der gebürtige Würzburger.

□ www.medwell.de