

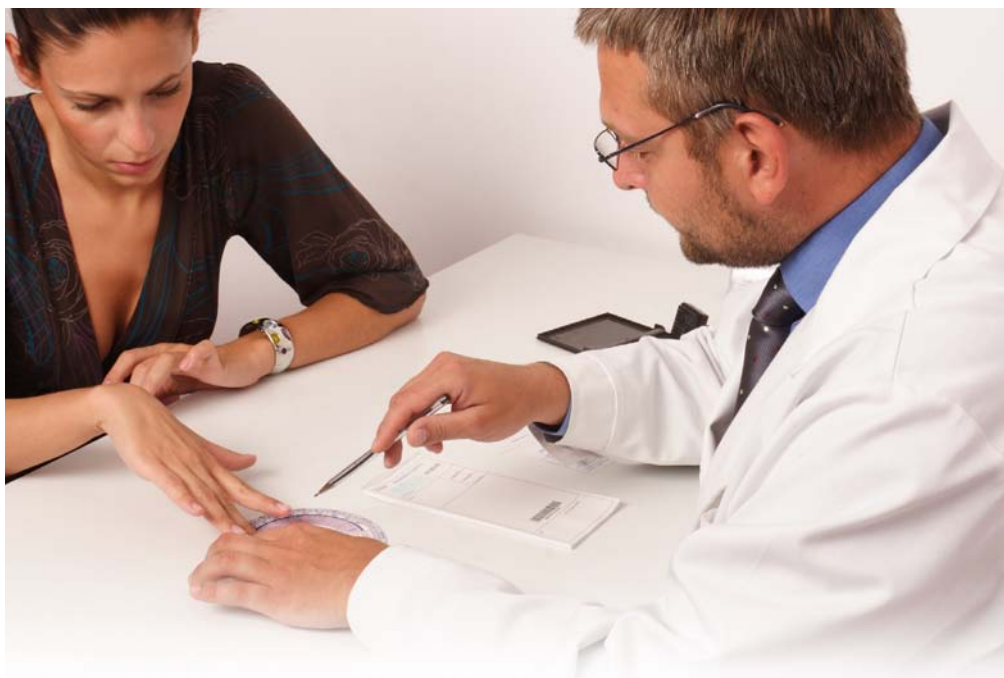
Gesundheitsmarkt boomt – eine Chance für Ärzte

Immer mehr Menschen möchten und sind heute dazu auch bereit, mehr in ihre Gesundheit und in ihr Wohlbefinden zu investieren, als die gesetzlichen Krankenkassen bezahlen.

Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Unternehmensberatung Roland Berger. Die üblichen Vorsorgeuntersuchungen reichen vielen ebenso wenig aus wie allgemeine Hinweise auf eine gesunde Lebensweise. „Was kann ich denn noch für meine Gesundheit tun, Herr Doktor?“, wollen viele Patienten von ihrem Arzt wissen. Bewegen sie sich ausschließlich in der Welt der Kassenleistungen, haben Mediziner hier wenig Spielraum. Denn außer Präventionskursen haben die Kassen wenig zu bieten.

Dabei sind immer mehr Menschen dazu bereit, Geld für den Erhalt oder die Verbesserung ihrer Gesundheit auszugeben. Das gilt für Verbraucher aller Einkommensschichten, so die Studie. Ob Dienstleistungen wie umfassende Diagnostik oder Produkte wie Nahrungsergänzungsmittel – die Nachfrage bei den Patienten steigt. „Dieser privat finanzierte sogenannte 'Zweite Gesundheitsmarkt' umfasst mittlerweile ein Volumen von rund 60 Milliarden Euro pro Jahr – und er wird weiter wachsen“, heißt es in der Studie.

Noch haben niedergelassene Ärzte nur einen kleinen Anteil daran, doch auch das wird sich ändern. Mediziner haben die besten Voraussetzungen, um sich den zweiten Gesundheitsmarkt zu erschließen. Ihre Reputation auf diesem Feld ist her-



Im vielfältigen Markt der Nahrungsergänzungsmittel kann der Arzt Orientierungshilfe sein. Foto: endostock/www.fotolia.de

vorragend. Patienten bringen niedergelassenen Ärzten großes Vertrauen entgegen und schätzen sie in Fragen der Gesundheit als extrem kompetent ein.

Mediziner haben über individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL) Zu-

gang zum zweiten Gesundheitsmarkt. Das sind diagnostische oder therapeutische Leistungen, die der Patient selbst zahlt. Immer mehr Ärzte wollen ihre Patienten auch auf andere Weise dabei unterstützen, ihre Gesundheit zu erhalten oder zu verbessern. Mediziner, die Patienten Bewegungs- oder Ernährungstherapie anbieten, verkaufen etwa Pulsfrequenzmessgeräte oder Nahrungsergänzungsmittel. Gerade in der Prävention etwa bei der Immunstimulation, bei der Unterstützung schwangerer Patientinnen oder von Patienten mit be-



Wie viel Patienten für die Gesundheit ausgeben

Nach Untersuchungen der Unternehmensberatung Roland Berger sind die privaten Gesundheitsausgaben seit dem Jahr 2000 im Schnitt jährlich um sechs Prozent gestiegen.

Auf dem sogenannten zweiten Gesundheitsmarkt werden schon heute jährlich etwa 60 Milliarden Euro umgesetzt – und dieser Markt wird stark wachsen. Im Schnitt gibt jeder Erwachsene in Deutschland jährlich 900 Euro für Dienstleistungen oder Produkte rund um die Gesundheit aus – und zwar zusätzlich zu den Beiträgen und Prämien für die Krankenkasse oder -versicherung. Der Roland-Berger-Marktforschung zufolge wollen Verbraucher künftig 27 Prozent mehr für ihre Gesundheit auszugeben. „Die Bereitschaft ist vorhanden, noch fehlen aber die passenden Angebote, um tatsächlich mehr für Gesundheit auszugeben“,

sonderen physischen Belastungen wie Sportlern ist der Bedarf an Nahrungsergänzungsmitteln groß. Doch wenn es um die Gesundheit geht, sind Sicherheit und Qualität für Verbraucher extrem wichtig. Deshalb vertrauen sie besonders Personen, die für sie in medizinischen Fragen Ansprechpartner sind.

Nahrungsergänzungsmittel – die Kompetenz des Arztes zählt

Nahrungsergänzungsmittel sind ein sinnvoller Weg der Gesundheitsförderung, sagen erfahrene Mediziner.

„Das Prinzip einer Nahrungsergänzung mit wissenschaftlicher Begleitung erscheint als wünschenswerte Absicherung einer Primär-Prävention, aber auch als unterstützende und verbessernde Begleitung von Erkrankungen in Stoffwechsel-, Bewegungs- und anderen Krankheitsbereichen“, so der niedergelassene Arzt Dr. Martin Junker, Vorstandsmitglied der Ärztekammer Westfalen-Lippe und Vorsitzender des Verbandes der niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte in Westfalen-Lippe (NAV Virchow-Bund).

Das Angebot an Nahrungsergänzungsmitteln ist groß, für Patienten ist der Markt völlig unübersichtlich. Was gut ist und vor allem, was ihren individuellen Bedürfnissen entspricht, ist Verbrauchern oft nicht klar. Sie wünschen sich Orientierung auf einem unbekanntem Feld.

Viele Patienten sind daher dankbar, wenn sie von ihrem Arzt einen Hinweis bekommen.

Die Musterberufsordnung erlaubt niedergelassenen Ärzten nicht, ohne „hinreichenden Grund“ auf spezielle gewerbliche Angebote hinzuweisen. Doch Mediziner haben in dieser Frage durchaus Spielräume. Denn nach einem Urteil des Oberlandesgerichts Celle gelten nicht nur medizinische, sondern auch sachliche Gründe als „hinreichend“. Ärzte dürfen durchaus auf ein eigenes praxisparalleles Gesundheitszentrum hinweisen, wenn sie zum Beispiel von der Qualität des dort empfohlenen Produkts überzeugt oder andere Produkte weniger wirtschaftlich sind. Ärzte dürfen auf Nachfragen des Patienten Produkte, Anbieter und den eigenen Gesundheitsshop nennen. Waren in der Praxis abzugeben, war Medizinern bisher nur dann erlaubt, wenn sie, wie etwa orthopädische Hilfsmittel, Bestandteil der ärztlichen Therapie waren.



BGH-Urteil: Gewerbliche Ernährungsberatung jetzt auch in den Praxisräumen möglich

Nach einem aktuellen höchstrichterlichen Urteil dürfen niedergelassene Ärzte in den Räumen ihrer Praxis unter Einhaltung bestimmter Regeln eine gewerbliche Ernährungsberatung anbieten. Sie können in der Praxis zum Beispiel Vorträge über gesunde Ernährung halten und dabei Produkte empfehlen.

Der Bundesgerichtshof hat das Recht der Ärzte auf freie Ausübung ihres

Berufs auch in gewerblichen Bereichen gestärkt. Nach einem im Mai verkündeten Urteil des Bundesgerichtshofs (Az. I ZR 75/05) verstoßen Mediziner nicht gegen das Berufs- und Wettbewerbsrecht, wenn sie in ihrer Praxis Patienten eine gewerbliche Ernährungsberatung anbieten. Solange die gewerbliche Tätigkeit nicht mit den ärztlichen Grundsätzen in Konflikt steht, ist sie Medizinern erlaubt, betonten die Rich-

ter. Obwohl grundsätzlich nun eine Produktabgabe möglich wäre, zum reinen Verkäufer darf ein Arzt allerdings nicht werden. Die Empfehlung von Produkten, die Patienten in ihrer Tätigkeit unterstützen, ist nun jedoch kein Problem mehr.

In dem vorliegenden Fall hatte die Wettbewerbszentrale erfolglos gegen ein Unternehmen geklagt, das über Ärzte ein Ernährungs- und Diätprogramm zur Gewichtsreduktion vertreibt, zu dem der Verkauf von Ernährungsprodukten gehört. Die Wettbewerbszentrale monierte Hinweise des Unternehmens an Ärzte, dass die räumliche Trennung von Praxis und Gewerbe sinnvoll, aber nicht zwingend geboten sei. Die Wettbewerbshüter hielten die Trennung für erforderlich - die obersten Richter nicht. Damit hat der Bundesgerichtshof bestätigt, dass Ärzte ihre Praxisräume für eine gewerbliche, produktgestützte Ernährungsberatung nutzen dürfen. Nach Auffassung von Juristen ist das Urteil übertragbar auf Angebote, die sich auf Allergien, Ernährungsmangelzustände, Medical wellness und Schönheitsmedizin beziehen.

Allerdings müssen Mediziner auch weiterhin einiges beachten. Laut Urteil muss der Verkauf „in zeitlicher, organisatorischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Hinsicht getrennt“ von der freiberuflichen ärztlichen Tätigkeit ausgeübt werden. Um zu verhindern, dass die zusätzlichen Einnahmen die Umsätze der Praxis steuerlich infizieren und gewerbesteuerpflichtig machen, sollten Ärzte die Buchhaltung und die wirtschaftliche Führung ihrer zusätzlichen Tätigkeit strikt trennen.



Zur Erhaltung der geistigen Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit können Nahrungsergänzungsmittel einen wichtigen Beitrag leisten. Foto: Fotolia IV©www.fotolia.de

Regeln für den Aufbau eines praxisparallelen Gewerbes

1. Praxisräume nutzen:

Wollen Ärzte Patienten eine gewerbliche Ernährungsberatung anbieten, dürfen sie das außerhalb der Sprechstunden in der Praxis tun. Sie brauchen keinen separaten Eingang und dürfen auch auf Ernährungsprodukte hinweisen.

2. Gewerbe anmelden:

Schon aus steuerlichen Gründen ist die Anmeldung eines Gewerbes geboten, etwa unter der Privatadresse des Arztes oder durch den Ehepartner.

3. Organisatorische Trennung:

Um die steuerliche Infizierung des Praxisumsatzes zu verhindern, ist eine getrennte Kassen- und Buchführung erforderlich. Im Falle einer Produktlagerung, sollte diese separat, etwa in einem Schrank, erfolgen.

Juice Plus+® – eine Nahrungsergänzung der besonderen Art

Nahrungsergänzungsmittel, deren Effekte auch in Studien erforscht sind, lassen sich nicht nur mit mehr Überzeugung empfehlen, sie können auch den Kompetenzfaktor einer Ernährungsberatung erhöhen.

Juice Plus+® erfüllt diese Voraussetzung. Das Besondere an dem Obst- und Gemüsesaftkonzentrat: Alle Nährstoffe wie Vitamine, Spurenelemente und Enzyme sind in ihre Ausgangsumgebung der sekundären Pflanzenstoffe eingebettet.

Ein hoher Verzehr von Obst und Gemüse kann das Risiko für verschiedene Erkrankungen senken, besonders gut ist die Evidenz hierfür bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Krebs. Zu dieser präventiven Wirkung scheinen neben den essentiellen Nährstoffen die in Obst und Gemüse enthaltenen sekundären Pflanzenstoffe entscheidend beizutragen. Gestützt wird dies durch die Beobachtung, dass in Studien ein Nutzen isolierter Vitamine wie Vitamin A, C oder E sowie Betakarotin bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Krebs nicht nachgewiesen werden konnte. Diese Erkenntnisse führten vor über 10 Jahren zur Entwicklung von Juice Plus+®.

Das Produkt enthält die essentiellen Bestandteile von Saft und Mark ausgewählter Obst- (Äpfel, Orangen, Ananas, Moosbeeren, Acerolakirschen, Pfirsiche, Papaya, Datteln, Zwetschgen), Beeren- (Trauben, Heidelbeeren, Blaubeeren, Brombeeren, Holunderbeeren, Himbeeren, Moosbeeren, rote und schwarze Johannisbeeren) und Gemüsesorten (Karotten, Petersilie, Rüben, Brokkoli, Grünkohl, Weißkohl, Tomaten,



Juice Plus+® mit allen sekundären Pflanzenstoffen

Spinat, Knoblauch). Der gesamte Herstellungsprozess zielt darauf ab, so viele sekundäre Pflanzenstoffe wie möglich zu erhalten. Die Herstellung durch Natural Alternatives International mit Sitz in San Marcos/Kalifornien und Niederlassung im schweizerischen Lugano erfolgt qualitätskontrolliert. Das Unternehmen ist mehrfach zertifiziert.

Die Entwicklung hat das Unternehmen von Anfang an mit Studien zur Effektivität begleitet und die Ergebnisse in Fachzeitschriften publiziert. So konnte in kontrollierten Studien zum Beispiel nachgewiesen werden, dass Juice Plus+® bei physisch und psychisch besonders geforderten Menschen den antioxidativen Schutz erhöht und das Immunsystem stabilisiert (Lamprecht M. et al., J Nutr 2007; 137: 2737). In einer anderen Studie konnte mit dem Supplement ein Schutz vor dem schädigenden Effekt einer fettreichen Mahlzeit auf das Endothel erreicht werden, der auch nach Ende der Einnahme anhielt (Plotnick G.D. et al., J Am Coll

Cardiol 2005; 41: 1744). Weiterhin wurde gezeigt, dass das Obst- und Gemüsekonzentrat so wirksam ist wie ein hoch dosiertes Antioxidanzienmisch aus Vitamin C und E, zu einer Abnahme des Homocysteinspiegels führt und den Versorgungsstatus mit verschiedenen Mikronährstoffen hochsignifikant verbessert im Vergleich zu Personen mit einem relativ guten Ernährungsverhalten. Erste positive Ergebnisse liegen darüber hinaus aus Pilotstudien bei Hypertonikern, Schwangeren oder Rauchern vor (Sonderdrucke unter: www.juiceplus.ch). Aus laufenden Studien werden weitere wichtige Erkenntnisse zur präventiven Wirkung erwartet.

MWI Medizinisch-Wissenschaftliche Informationsdienste

Redaktionsleitung:

Peter Overbeck (Arzt)

Redaktion: Anja Krüger

Dr. Monika Prinoth

Mit freundlicher Unterstützung von NSA AG Schweiz