

Die Münchner Alpha-Klinik hatte alles, was sich ein privates Klinikunternehmen mit Promipatienten nur wünschen kann: einen charismatischen Chef-Chirurgen, einen hübschen Firmensitz unweit des Englischen Gartens und exzellente Kontakte in die Medien. Mit der TV-Journalistin Nina Ruge veröffentlichte man einen Wirbelsäulen-Ratgeber, der Chefchirurg saß bei Johannes Kerner auf der Couch und bewarb seine bis zu 40 000 € teuren Behandlungsmethoden.

Im August 2008 musste die Klinik (Werbeslogan: „Wo andere aufhören, fangen wir erst an“) Insolvenz anmelden. Aus der Luxusklinik war eine Skandalklinik geworden. Nicht mehr arabische und russische Millionäre nahmen auf den mit Kabsleder bezogenen Stühlen vor dunkelbraunen Mahagoniwänden Platz, sondern Staatsanwälte und Vertreter der Ärztekammer. Einem der drei Promi-Professoren wurde gar die Approbation entzogen, noch heute sind zahlreiche Klagen ehemaliger Patienten anhängig. Eine „tolle Show mit schlechten Künstlern“ habe er erlebt, fasst ein ehemaliger Patient seine Tage in der Alpha-Klinik zusammen.

Der Alpha-Klinik wurde zum Verhängnis, dass auch betuchte Patienten Luxus offenbar nicht um jeden Preis haben wollen. „Unter den Abrechnungskünstlern nahm die Alpha-Klinik eine Spitzenposition ein“, sagt ein Sachbearbeiter einer großen privaten Krankenversicherung. „Da konnte man nur noch mit dem Kopf schütteln.“ Diagnosen mit geringem Aufwand seien über-teuert abgerechnet worden. Minimalinvasive Eingriffe an der Wirbelsäule, die rund eine Stunde gedauert hätten und bei denen die Patienten nur eine Nacht in der Klinik geblieben seien, hätte die Klinik mit 5000 bis 15 000 € in Rechnung gestellt. „Die haben einen ganz hohen Kurs aufgelegt.“ Am Ende hätten, so vermutet der Privatversicherer, auch die Patienten die Preise nicht mehr akzeptiert und sich nach Alternativen umgesehen. „Auf Dauer war die Alpha-Klinik kein Erfolgsmodell“, sagt Insolvenzverwalterin Barbara Beutler.

Dennoch fand sich schnell ein neuer Investor für das Münchner Haus. Die Heidelberger Atos-Privatklinik kaufte das angeschlagene Unternehmen auf. Denn um die Nachfrage nach teuren Privatleistungen müssen sich die Klinikbetreiber keine Sorgen machen. Der Trend geht auch in Zeiten der Finanzkrise zum A-la-carte-Essen am Krankenbett, zur Vier-Sterne-Knie-OP in



Vier Sterne fürs Knie

Luxuskliniken profitieren von den exklusiven Wünschen ihrer Patienten. Seit auch andere Häuser die Extravaganz entdecken, geraten sie unter Druck
Jochen Brenner

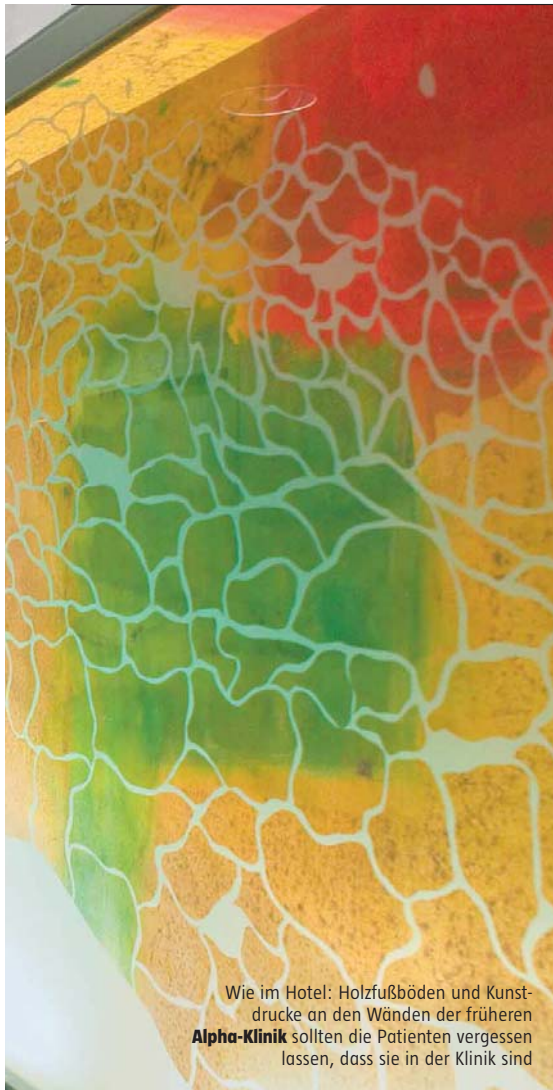
netter Umgebung, zum Check-up ohne Wartezeiten: „Die Kliniken in unserem Verband bieten den Standard von Luxushotels“, sagt Elisabeth Dannert, Geschäftsführerin des Verbandes operativ tätiger Privatkliniken. Da checken auch immer mehr Patienten ein, die sonst mit der Karte einer normalen gesetzlichen Krankenkasse zum Hausarzt gehen. „Auch unter den gesetzlich Versicherten gönnen sich immer mehr Patienten selbst bezahlte Wohlfühlleistungen“, sagt Hartmut Hain, Vorstandschef des Premiumklinikbetreibers Medical Park im bayerischen Bad Wiessee, in dessen bestem Haus eine 280-Quadratmeter-Suite 2500 € pro Nacht kostet. Sieben Kliniken und drei ambulanten Gesundheitszentren gehören zu Medical Park, rund 50 000 Patienten werden hier im Jahr behandelt.

Die Hamburger Martiniklinik, ein Luxus-Haus für Prostatapatienten auf dem Gelände der Universitätsklinik (UKE), machte nach der Eröffnung im Jahr 2005 zunächst 2,5 Mio. € Umsatz. 2007 lag der schon bei 7,5 Mio. Die Euromedclinic in Fürth, nach eigenem Bekun-

den größte deutsche Privatklinik, rechnete für 2008 mit einem Jahresumsatz von 12 Mio. €.

„Es gibt eine wachsende Bereitschaft, gutes Geld für Gesundheit zu bezahlen“, sagt auch Christoph Bamberger, Direktor des privaten Medizinischen Präventions-Zentrums Hamburg, das mit einem vierstündigen Manager-Check-up inklusive Kernspintomografie 2750 € verdient. Große Unternehmen wie der Immobilienentwickler ECE schicken ihre gesamte Führungsmannschaft hierher zur Vorsorge, die Wartezeit beträgt inzwischen vier Wochen. In der Berliner Meoclinic im vornehmen Quartier 206 in der Friedrichstraße wird gerade eine neue Suite mit Gästezimmer gebaut. Die alte, sagt Qualitätsmanager Christoph Tismer, „war ständig ausgebucht“.

Auch das Geschäftsjahr 2008 war für den Markt trotz der Finanzkrise positiv. Auf das operative Geschäft der Kliniken habe sich die Finanzkrise nicht unmittelbar ausgewirkt, sagt Christian Hendker, der bei der Ratingagentur Moody's den Privatklinikmarkt beobachtet. „Nur güns-



Wie im Hotel: Holzfußböden und Kunstdrucke an den Wänden der früheren Alpha-Klinik sollten die Patienten vergessen lassen, dass sie in der Klinik sind



tige Refinanzierungskonditionen für den kapitalintensiven Klinikbetrieb werden künftig schwer zu finden sein.“

Premiumkliniken, wie sich die Luxushäuser selbst nennen, halten sich mit der Veröffentlichung von Unternehmenszahlen eher zurück. Zu groß ist die Angst, der Konkurrenz Angriffsfläche zu bieten. Und die wächst: In jüngerer Zeit hat das Interesse am Luxusgeschäft auch Krankenhausunternehmen ergriffen, die bislang nur den normalen Betrieb mit Kassen- und Privatpatienten verfolgt haben. Der private Klinikkonzern Helios, eine Fresenius-Tochter, überführt an fast allen Standorten bestehende Abteilungen in hotelähnliche Privatstationen, auf denen für die gleiche Behandlung fast das Doppelte verdient werden kann. Die Hamburger Martiniklinik ist ein Tochterunternehmen der Uniklinik, die selbst nach Fallpauschalen abrechnen muss. Deutschlandweit haben Experten in diesem Jahr 80 Fälle gezählt, in denen in Plankrankenhäusern Privatstationen gegründet wurden.

Für die Krankenhäuser ist die Ausgründung von Luxusstationen wirtschaftlich attraktiv. Ob Medizplus in Nürnberg, die Parkklinik in Köln oder die Hotelklinik am Evangelischen Krankenhaus in Bergisch-Gladbach – das Modell ist zumeist gleich: Die Klinik für Privatpatienten

und Selbstzahler erbringt ihre Leistungen mit aufwendigem Komfort und Service. Dafür berechnen die Luxuskliniken einen Satz, der deutlich über dem des Mutterhauses liegt. Der Gewinn fließt in dieses zurück – ein Erfolgsmodell. Die Zahl solcher Ausgründungen könnte sich deshalb schnell vervielfachen. Die traditionellen Luxuskliniken bangen um ihr Geschäftsmodell.

Entscheidend für den Erfolg der Privatkliniken ist die Zahl der behandelten Patienten, insbesondere bei anspruchsvollen Behandlungsmethoden. „Die Fallzahlen sind ein Treiber für die Akkumulation von Behandlungserfahrung und damit auch für die medizinische Reputation der Kliniken“, sagt Hendker von Moody's. Bei der gescheiterten Alpha-Klinik waren die Fallzahlen aufgrund der horrenden Rechnungen und der zahlreichen Skandale zuletzt stark rückläufig. Der neue Eigentümer, die Atos-Klinik, will nun alles besser machen – vor allem konzeptionell. Um wieder mehr Patienten in der ehemaligen Alpha-Klinik behandeln zu können, muss die Klinik aber zunächst jenes Vertrauen wiederherstellen, das mit dem spektakulären Scheitern der Vorgänger verloren ging. „Nicht umsonst haben wir den Namen Alpha-Klinik aufgegeben“, sagt Viktor Wohlmannstetter, kaufmännischer Geschäftsführer.

Statt astronomische Behandlungskosten zu verlangen, sollen die Kosten des Aufenthaltes für die Patienten nun von vornherein berechenbar sein. „Wir erstellen für jeden unserer Patienten, wenn eine Operation geplant ist, vorab einen Kostenvoranschlag, den die Privatkassen in der Regel auch akzeptieren.“ Mit mehreren Privatversicherern hat die Atos-Klinik jenseits der DRGs eigene Fallpauschalen vereinbart. Das Haus wirbt auch nicht mehr gezielt Prominente aus dem arabischen Raum an, wie die Vorgängerklinik es noch tat. Man ist bodenständiger geworden, ab sofort setzt Wohlmannstetter auf Kunden aus der Region. Rund 30 Prozent der neuen Atos-Patienten sind inzwischen gesetzlich Versicherte mit einer privaten Zusatzversicherung. Bis Mitte 2009 soll die Bettenzahl von 18 auf 50 fast verdreifacht werden.

Einige Luxuskliniken verfolgen auch heute noch die aggressive Preispolitik der gescheiterten Münchner Alpha-Klinik. „Es gibt Kliniken, die ihren Patienten das Achtfache des normalen Satzes in Rechnung stellen“, sagt Stephan Caspary vom Verband der privaten Krankenversicherung. „Es gibt aber auch noch die Vernünftigen.“ Letztlich läge es an den Patienten, sich vorab vor bösen Überraschungen nach der Operation zu schützen. „Wucher ist ein dehnbar Begriff.“ ■

Sekt oder Selters

Atmosphäre Die privaten Premiumkliniken setzen auf die Behandlung durch renommierte Fachärzte sowie auf Luxusausstattung: Zimmer mit flauschigen Teppichböden, Minibar, Essen à la carte, Handtuchservice, kosmetische Angebote. Die Angebote richten sich an Privatversicherte sowie Selbstzahler aus dem In- und Ausland.

Aufpreis Die Kosten für den zusätzlichen Luxus in Kliniken variieren: In der Privatklinik Privita in Hamburg kostet das Einzelzimmer pro Nacht 190 € extra, die Suite gibt es für 280 €. Die Stadtklinik in Korbach bietet für Selbstzahler das Komfort-Einzelzimmer bereits für 105 € pro Nacht an, die Fachklinik Bad Heilbrunn verlangt lediglich 59 € Aufschlag – dafür kann der Gast im Klinikrestaurant speisen und hat einen Internetanschluss im Zimmer.

Ausgründung Die Zahl der Premiumhäuser, die von der Mutterklinik ausgegründet werden, steigt stetig: Gab es bis 2006 erst gut 20 davon, waren es 2008 bereits 50 Luxusstationen, so der Verband der PKV.