



**Offener Brief an den Bundesvorsitzenden des Deutschen Hausärzteverbandes Dr. Ulrich Weigelt!**

## **Deutscher Hausarztverband auf Abwegen!©**

### **Dubiose Geschäftsmodelle auf Kosten der Mitglieder**

Sehr geehrter Herr Dr. Weigelt,

Sie sind der Bundesvorsitzende von über 32.000 Mitgliedern. Laut eigenen Angaben ist der Deutsche Hausarztverband der größte Berufsverband niedergelassener Ärzte in Deutschland und in Europa. Diese Ärzte, die Sie vertreten, sind für Millionen einzelner Menschen im Krankheitsfall wichtig, ich sage sogar lebenswichtig. Diese Ärzte und Ärztinnen sind gesellschaftspolitisch eine tragende Säule, für eine gesicherte Gesundheitsversorgung der Bevölkerung.

2007 bin ich durch meinen eigenen Hausarzt auf die Ungeheuerlichkeiten in diesem Gesundheitssystem aufmerksam gemacht worden. Sie wissen, ich habe seitdem, unabhängig meiner publizistischen Arbeit, eine bundesweite Bürgerbewegung, gegen den Umbau unseres Gesundheitswesens in eine Gesundheitsindustrie, sowie für eine gesicherte wohnortnahe Gesundheitsversorgung durch freie niedergelassene Ärzte, initiiert. Auf der Webseite [www.patient-informiert-sich.de](http://www.patient-informiert-sich.de) und in meinen Büchern habe ich mich immer klar ausgedrückt, ohne Umschweife Ross und Reiter genannt. Und so werde ich es auch beibehalten.

### **Überraschender Posteingang**

DINA 4 Kuverts gehören täglich zu meinem Posteingang. Also überraschend war es auf den ersten Blick nicht, dieses braune Kuvert ohne Absender. Der Inhalt hingegen schon. Schwarz auf weiß lagen vor mir 16 Seiten aneinandergereihte Geschäftsideen der besonderen Art! Erst war ich verblüfft und legte es beiseite. Aufgrund der mir bekannten Firmen und Verbandsnamen begann ich mit Hintergrundrecherchen die mich über viele Wochen beschäftigten. Dabei erinnerte ich mich an Ihre extreme Zurückhaltung, in der Auseinandersetzung, zwischen den bayerischen Hausärzten der Politik und den Kassen im Dez. 2010. Nach dem intensiven Studium des Kuvertinhaltes, dachte ich, diese Zurückhaltung lag evtl. an Ihrem Zeitmangel. Denn diese mir vorliegende Firmenkonstruktion mit den angegebenen Zielen, stemmt man meiner Ansicht nach nicht in ein paar Tagen! Nachdem dieses Dokument bereits im Januar Unterschriftsreif vorlag, ist davon auszugehen, dass die Planung weit zurück in das Jahr 2010 geht! Natürlich fragte ich – im Zusammenhang mit Ihrer Zurückhaltung - auch einige Zeugen über den ominösen Kredit der AOK Bayern, für den die Hausärztliche Vertragsgemeinschaft (HÄVG eG) bürgte.

### **Geschäftsmodell hinter dem Rücken der Mitglieder!**

Herr Dr. Weigelt, Sie haben als Vorsitzender des Deutschen Hausärzteverbandes (DHÄV) mit der Hausärztlichen Vertragsgemeinschaft eG (HÄVG) und diversen Firmen, Aktiengesellschaften und



deren Tochtergesellschaften ein undurchschaubares Konglomerat von Geschäften geplant, das meiner Meinung nach geeignet ist, den Strom vieler Millionen Euro aus dem Honoraraufkommen der Hausärzte zu verschleiern. Die für alle Vertragsparteien bindende „Geheimhaltungspflicht“ bis 31.12.2013 erinnert an die Machenschaften eines Geheimbundes, der sich auf keinen Fall in die Karten schauen lassen will. Die Gründe liegen auf der Hand:

Mit der Abwicklung der hausärztlichen Honorare, die an den Verträgen des Hausarztverbandes teilnehmen, verbinden sich einträgliche Geschäfte. Aus dem mir vorliegenden Dokument geht auf Seite 3 hervor (Hervorhebung RH):

*„ (...) **Das Geschäftsmodell ist die Erzielung von Managementgebühren, die in der Regel einen Anteil des Honorarbudgets ausmachen (Honorargeschäft die Flächen und Selektivverträge der HÄVG basieren auf dem Geschäftsmodell "Honorargeschäft"...)***

*(...) **die neu zu gründende selektive Vertrags-Managementgesellschaft ("SVMG")** übernimmt grundsätzlich in Form einer GmbH den Vertrieb bzw. die Verhandlung von Selektivverträgen, an denen keine Hausärzte teilnehmen, bzw. nicht deutlich mit einbezogen werden. **Daher wird die SVMG u.a. anderen Fach-Ärztegruppen ihre Managementleistungen für solche Verträge anbieten, die zum Beispiel von Facharztverbänden wie dem Medi-Verbund verhandelt wurden. Die SVMG wird dabei durch die HÄVG bei Bedarf und nach bestem Können der HÄVG unterstützt. Zum Beispiel wird die HÄVG das Angebot der SVMG gegenüber ihren Vertragspartnern (Krankenkassen) und auch befreundeten und nachfragenden Verbänden bzw. Gruppierungen ausdrücklich fördern. An der SVMG werden die HÄVG mit 40 % und die CGM (CompuGroup Medical AG) mit 60 % beteiligt sein. Die Gesellschafter sind grundsätzlich bereit, kooperierende Verbände und Arztgruppen an der Gesellschaft zu beteiligen.(..)***

### **Das Kartell und die Kumpane**

Herr Dr. Weigelt glauben Sie tatsächlich dieses "Honorargeschäft", bei dem es um Milliarden von Beitragsgeldern geht, **bei dem der Arzt an der Basis mit seinen Patienten, von Ihnen als "Handelsware" in dieses Firmengeflecht eingebracht wird**, wird widerstandslos akzeptiert?

Von meiner Seite und vonseiten unserer bundesweiten Bürgerbewegung kann ich Ihnen erheblichen Widerstand zusichern! Es ist Ihnen allein durch die Geheimhaltungsklauseln in dem Kooperationspapier bis heute gelungen, die Zielsetzungen dieser neu zu gründenden Gesellschaften gegenüber der Masse der Verbandsmitglieder zu verheimlichen. Die Betonung liegt auf BIS HEUTE! Ich bin gespannt, wie die in den einzelnen Landesverbänden verantwortlichen Vorsitzenden, (z.B. in Bayern Dr.Geis, in BW Dr.Ditsche und Dr.Braun, und in Westfalen-Lippe Dr.Hartmann) diese – **für mich ersichtliche** – Kartellbildung, ihren Basisärzten erklären! Denn diese Personen kennen dieses Papier aus dem ich zitiere!

Machen wir doch einfach einmal ein Zahlenspiel: In der Präambel steht, dass sich die HÄVG innerhalb weniger Jahre („*als marktführendes Unternehmen im Management von Versorgungsverträgen insbesondere zu Hausarzt zentrierte Versorgung gemäß § 73 b SGB V entwickelt hat. Dies drückt sich sowohl in der Anzahl der mit Kostenträgern abgeschlossenen Verträge, als auch der Anzahl der eingeschriebener Ärzte und Patienten und des abgewickelten Honorarvolumens von über 1 Milliarde € im laufenden Geschäftsjahr aus.*“) Nicht zu vergessen, davon zahlen die Ärzte 3 % - also insgesamt **30 Millionen** – für die Abrechnung an die HÄVG. Dieses Volumen stammt überwiegend aus Bayern und BW! Ja ich weiß, es geht nicht nur um Kleingeld! Hochgerechnet auf alle Bundesländer entwickelt sich dabei ein gigantisches Geschäft, keine Frage. Meine Recherchen zum Thema „Wo bleibt unser Beitragsgeld“ hat meinen Blick in dunkle Ecken geschärft.



Bei diesem vorliegenden Papier braucht man tatsächlich eine gute Taschenlampe, um die vielen Pipelines in die verschiedenen Kanäle sichtbar zu machen!

### Undurchsichtige Firmengeflechte

Der Deutsche Hausärzteverband (**DHÄV**), die Hausärztliche Vertragsgemeinschaft (**HÄVG**) und das angeschlossene Rechenzentrum (**RZ**) beabsichtigen (Stand Januar 2011) mit der CompuGroup Medical (**CGM**) AG/Koblenz und der bereits über das RZ mit der HÄVG verbundenen ARZ Haan Service GmbH (**ARZ**) die Gründung mehrerer Gesellschaften. Laut Unterlagen sollen diese nach Unterzeichnung binnen einer Frist von 6 Monaten gegründet und die Unternehmungsbeteiligungen umgesetzt und in Verträgen abgebildet sein.

„**SVMG**“ - *Selektivvertrags-Managementgesellschaft GmbH* „**Vertrags-Geschäft**“ (§ 73, § 140a SGB V)  
(Anteile **CMG 60%**, **HÄGV 40%**)

„**IVL**“ – *Gesellschaft für innovative Versorgungslösungen GmbH* „**Effizienz-Geschäft**“

(Anteile **CMG 51%**, **HÄVG 49%**) Die IVL soll mit ihren Lösungen ausschließlich Bereiche abdecken, die Effizienz- und Qualitätssteigerungen in der Versorgung zum Gegenstand haben, **und an diesen Einsparungen und sonstigen Effekten zu partizipieren**

Herr Dr. Weigelt, zu diesem Planspiel, gebe ich Ihnen eine meiner Lebenserfahrungen mit auf den Weg: Jede Strategie muss eine Glaubwürdigkeitsfrage stellen und lösen! Ansonsten wird sie scheitern!

§ 2 „**TUS**“ *AG* Gründung und Anlagevermögen. 1. *CGM, HÄVG und ARZ gründen die gemeinsame Unternehmung TUS (..) der Sitz der Gesellschaft TUS wird Koblenz sein. Die Gesellschaft wird auch eine Betriebsstätte in Köln betreiben. (..) Die Aufgaben der TUS sind die Entwicklung von Softwarelösungen für die Vertragsangebote des Honorargeschäfts der HÄVG und der SVMG („Geschäftsbereich Vertragssoftware“, „GB VerSW“) und der Aufbau einer Telematik-Infrastruktur für Hausärzte („Geschäftsbereich Telematik“ GB T“)* **Der GB T hat den Aufbau einer Vernetzung von Ärzten zum Ziel und wird sich an Hausärzte richten („HÄ-Netz“)** (..) *Gesellschaft für Telekommunikation und Vertragssoftware AG* mit den Geschäftsbereichen „**Vertragssoftware-Geschäft**“ - der Vertragssoftware „GB VerSW“ und dem „**Telematik-Geschäft**“, der Telematik „GB T“ **zum Aufbau von Telematikstrukturen einschl. der E-Card (!!!!!)**

(Anteile an der TUS: **CGM 51%**, **HÄVG 45%**, **ARZ 5%**)

Weiß eigentlich die GEMATIK (bestehend aus Krankenkassen-Spitzenverband GKV 45%, PKV, KBV, Bundesärztekammer, Krankenhausgesellschaft) welche Rolle ihr in diesem Pokerspiel zugewiesen wird? Da geht es um das ganz große Geld: 14 Milliarden Euro geschätzte Kosten für die Einführung. Bisher sind bereits mindestens 500 Millionen Euro Beitragsgelder in die Gematik geflossen, nur die soll ja auf eine Beratungsposition degradiert werden. Hier Auszug aus dem Originaltext:

(..) „**Gemeinsames Ziel der Vertragspartner ist es, die Aktivitäten der Gematik auf eine beratende Position zurückzuführen und den Kostenträgern die Nutzung (..)des Telematik-Netzes der TUS gegen z.B. transaktionsabhängige Vergütungen anzudienen.**“ (..) Die bereits bestehende HÄVG-Rechenzentrum AG „**Dienstleistungs-Geschäft**“ soll zukünftig zu je einem Drittel der CMG, dem ARZ und der HÄVG gehören.

Herr Dr. Weigelt das ganze erweckt den Anschein, als dass der DHÄV beabsichtigt, seine 32000 und alle zukünftigen Mitglieder verschiedenen Geschäftsmodellen zuzuführen, **die (mehrheitlich) der CompuGroup und der hauseigenen HÄVG gehören**. Lediglich zu kleinen Teilen ist an der RZ-AG zudem noch die AZR Haan GmbH beteiligt. **Alein für den 33%- Anteil an der RZ-AG soll die CGM an die bisherigen Anteilseigner HÄVG und AZR zunächst 10 Mio.€ zahlen, ggf. erhöht sich der Kaufpreis nachträglich**. In welcher Form erfolgt die Beteiligung der CGM an den geplanten Geschäftsmodellen?



Fließen (Vermittlungs-)Provisionen an die Vertragspartner-Genossen der HÄVG? Welche Personen halten für die HÄVG das 45%-Aktien-Paket der „TUS“AG, das 49 % Aktien-Paket der „IVL“AG sowie die Anteile an den verschiedenen GmbH ?

**Aufschlussreich ist der Paragraph 36 der Satzung der HÄVG:**

*„Der Bilanzgewinn kann unter den Mitgliedern der Genossenschaft als Gewinn verteilt werden.“*

Wer sind die Personen, die bei der HÄVG den höchst einträglichen Genossenschafts-Status genießen? In den Registergerichten bekam ich als Auskunft zu der Genossenschaftsliste: die sind gesperrt, da gibt es keine Angaben. Zu den Gesellschafterlisten ging es mir ebenso: Keine Angaben. Und bei den Aktionären sowieso. Hinter der HÄVG stehen aus Ärzteseite, Sie Dr. Weigelt und eine sehr begrenzte Zahl an Verbandsfunktionären. Wie sich Funktionen vergolden lassen, haben Sie beim Ausscheiden aus der Spitze der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) bewiesen: Mit einer Million Euro Abfindung sind Sie gegangen.

Zurück zum DHÄV: Der maßgebliche Geschäftsanteil, den Sie in den Deal mit CompuGroup einbringen können, besteht in der Zahl der Mitglieder und in der Möglichkeit, diese über die Landesverbände entsprechend zu beeinflussen. Die Geschäftsidee der HÄVG-Genossen scheint darauf zu beruhen, sich den mühsamen und kostenträchtigen Aufbau eigener kompetenter betriebswirtschaftlicher und IT-Strukturen zu ersparen und stattdessen **die Mitglieder den verschiedenen Geschäftsfeldern der CompuGroup AG zuzuführen**. Mit einem Minimum an eigenem Aufwand und gegen einen nicht unbedeutenden Anteil aus dem erzielten Millionen-Ertrag auf Kosten der Arzthonorare. Meiner Meinung nach ist das Ziel eine Gewinnoptimierung auf Kosten der Leistungen der Basisärzte. Werden die Ärzte das hinnehmen? Wir Bürgerpatienten, die Finanziers dieses Gesundheitssystems, werden uns von Ihnen und Ihren Geschäftspartnern auf alle Fälle nicht das Fell über die Ohren ziehen lassen.

Deutlich geht unter § 6 Kooperationsvertrag Hausärzteverband/ Kommunikationsstrategie hervor, wie der Rubel für alle Unternehmungen rollen soll. Der DHÄV wird die *„Unternehmen nachhaltig fördern und zusätzlich alles tun, um die Landesverbände zu einem Verhalten zu bewegen, dass den Zweck dieses Vertrages fördert“*(..)

Ausserdem planten die Parteien bereits im Januar die *„Kommunikationsstrategie mit der die Zusammenarbeit gegenüber der Öffentlichkeit, der Ärzteschaft und Krankenkassen geeignet bekannt gemacht“* werden sollte. Auf gut Deutsch, wie man diesen Deal clever nach aussen verkauft!

Herr Dr. Weigelt! ist Ihnen gar nicht aufgefallen, dass Ihre eigenmächtigen und eigensüchtigen Aktivitäten im Widerspruch zur Satzung des eigenen Verbandes stehen?

*„Der Verband verfolgt keinen Zweck, der auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet ist.“*( § 2 Satz 4 der Satzung des Deutschen Hausärzteverbandes Stand September 2009) Die Frage ist, ob sich die hausärztlichen „Schäfchen“ in Kenntnis der o.g. Fakten wirklich weiterhin freiwillig von Ihnen und Ihren „Genossen“ zur Schur führen lassen. Und ob der Bundeshausärzteverband sowie die einzelnen Landesverbände zu dem erforderlichen Kraftakt der Selbstreinigung fähig sind. Ich habe mich persönlich nicht seit Jahren vehement für den Erhalt einer wohnortnahen medizinischen Versorgung durch freiberuflich niedergelassene Ärzte eingesetzt und gegen die Pläne der Gesundheitsindustrie, dass ich nun ruhig diesen Planspielen von Ihnen und Ihren Genossen zusehe. Rechnen Sie mit dem erbitterten Widerstand der Bürgerpatienten gegen Ihre Geschäftsmodelle!

Renate Hartwig