

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

DER MÄNNERARZT ist medizinische Fachzeitschrift und zugleich eine Quelle für Recht, Marketing und Management, weil wir wissen, dass für niedergelassene Ärzte (Unternehmer) alle Gebiete zusammen gehören, wiewohl mit unterschiedlicher Gewichtung.

Das antiquierte ärztliche Selbstbild

Ärzte dürfen nicht werben, hieß es in den Berufsordnungen. Das Bundesverfassungsgericht wies 1985 die Kammern zu recht: Den ärztlichen Zwangsmitgliedern könne nicht jegliche Werbung untersagt werden, sondern nur die berufswidrige Werbung. Mehr als 15 Jahre dauerte es, bis die Ärztekammern diese Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts in Berufsordnungen umsetzen. Das konservative Beharrungsvermögen großer Teile der Ärzteschaft und ihrer Funktionäre waren gewaltig. Man ignorierte gesellschaftliche Entwicklungen und Veränderungen innerhalb der Berufsgruppe. Die Standeswirklichkeit stimmte seit Jahren längst nicht mehr mit den Festlegungen in der Berufsordnung überein. Erfreulicherweise sind 2002 und 2005 grundlegende berufsrechtliche Liberalisierungen zu Kommunikation und Kooperation erfolgt. Der eingeschlagene Weg ist nicht nur (verfassungs-) rechtlich notwendig, sondern auch richtig und selbstredend unumkehrbar. Niedergelassene Ärzte sind Ärzte, aber eben nicht nur. Anachronistisch ist deshalb die Meinung des Medical Tribune-Kolumnisten Dr. med. Robert Oberpeilsteiner (Auf Wunsch sind wir auch medizinisch tätig ..., MT 48/2010, 12), der ein Schreiben der KVB kritisiert. Irritiert habe ihn „dieses Wort aus dem Werbe-Sprech: Service. Es passt so gar nicht zum Vokabular, für das ich fünf Jahre Medizinstudium erduldet. Bei Service denke ich nämlich spontan an den Ölwechsel bei meiner klapprigen Rostlaube ...“

Sich als Arzt und Unternehmer begreifen

Manche Ärzte haben wenig Interesse, sich mit steuerlichen Aspekten, Werbung um die gewollten Patienten, einem sachlichen und trotzdem engagierten Angebot von privaten Zusatzleistungen zu beschäftigen. Diejenigen, die eine Abneigung gegen Management und Recht haben, werden leider manchmal unsanft auf die harten Realitäten des Unternehmerdaseins gebracht. Ärzte, die sich nur auf das Kerngeschäft „Heilbehandlung“ konzentrieren möchten (und derer werden wohl immer mehr, was aus der ständig steigenden Nachfrage nach Anstellungen erkennbar wird),

können eine professionelle Geschäftsführung einrichten. Geschäftsführer mit betriebswirtschaftlichen, juristischen oder steuerrechtlichen Qualitäten kosten – nolens volens. Die Bilanz kann jedoch für (größere) Gemeinschaftspraxen und MVZ überaus lohnend sein. Gestiegene Umsätze, besseres Marketing, vorteilhaftere Organisation – und last not least weniger Stress – stehen dem Gehalt gegenüber und machen die Kosten oft mehr als wett.

Servicewüste Arztpraxen?

Nicht zu viel Service kann die ärztliche Existenz gefährden, wie Oberpeilsteiner wohl meint, sondern das Gegenteil ist der Fall. Wer keine fremdbestimmte Kassenpraxis der 50er Jahre führen will, muss sich neben erstklassiger Medizin unternehmerischen Herausforderungen stellen. Nur so kann der Arzt „Kapitän auf der Brücke des Schiffs“ sein und nicht nur „Heizer im Maschinenraum“. Es gilt also, den verbreiteten Irrglauben aufzugeben, für eine erfolgreiche selbstständige ärztliche Tätigkeit reiche es aus, sehr gute Medizin zu machen und alles andere komme dann von allein. Unternehmerische Qualitäten des Arztes sind vielmehr auch gefragt, und die gute Erfüllung unternehmerischer Aufgaben steht nach meiner Überzeugung gleichberechtigt bei allen freiberuflichen Berufen neben den fachlichen. In dieser Funktion betreten Ärzte, genauso wie Architekten, Rechtsanwälte und Steuerberater unvertrautes Terrain. Richtig, man lernt es nicht in fünf Jahren Medizinstudium, man muss selbst aktiv werden. Viel gescholtene Ärztekammern bieten ihren Mitgliedern hier übrigens interessante Angebote (individuell) in der Praxisberatung und in Seminaren zu Betriebswirtschaft, Patientenkommunikation usw.

Bald hört keiner mehr zu

Energie in diese Fortbildung zu stecken ist goldrichtig. Dazu kann auch gehören, sich berufspolitisch einzusetzen. Manchmal staunt man freilich, mit welcher Radikalität und vorgespeltem Dramatik das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird. So berichtet die Ärzte Zeitung (224/2010 v. 08. 12. 2010, S. 17) ausführlich über zwei schleswig-holsteinische Vertragsärzte. „Zwei Landärzte kämpfen ums Überleben“ warnt die ÄZ und das Resümee der Ärzte ist, die Tätigkeit auf dem Lande werde für Ärzte immer unattraktiver. Dankenswerterweise sind Zahlen genannt, aus denen sich die wirtschaftliche Situation der Gemeinschaftspraxis recht gut erfassen lässt. Der Fallwert so die Ärzte, betrage 60,00 € und man habe 2.371 Patienten pro Quartal. Legt man diese Zahlen

zugrunde, beträgt der KV-Umsatz 569.040,00 € jährlich. Der durchschnittliche Privatanteil des Gesamtumsatzes beträgt 25 % (Henker, Beim Praxisgewinn scheiden sich die Geister, Ärzte Zeitung v. 19.01.2011, S. 14). Rechnen wir vorsichtig 100.000,00 € Privatumsatz hinzu, beträgt der Gesamtjahresumsatz rund 670.000,00 €. Die durchschnittliche Kostenquote für Einzelpraxen 2009, alte Bundesländer, Fachgebiet Allgemeinmedizin, beträgt 52,4% (Der niedergelassene Arzt 8/2010, Praxisvergleich 2009, S. 23). Die Kostenquote bei Gemeinschaftspraxen ist allgemein günstiger; rechnen wir zugunsten der ums Überleben kämpfenden Ärzte ungünstig 55% Kostenquote, bleibt ein Gewinn vor Steuern von 301.500,00 €. Natürlich ist dies eine einfache Rechnung und ein genaues betriebswirtschaftliches Bild mit Berücksichtigung des progressiven Unternehmenswertes haben wir nicht. Aber kann man angesichts der auf der Hand liegenden Zahlen ohne verblendeten Hochmut von „Überlebenskampf“ sprechen? Wer sich so meint für berechnete Interessen der Ärzteschaft vorteilhaft einsetzen zu können, ist ein gesundheitspolitischer Geisterfahrer.

Mehr Schlechtreden geht nicht

Manch ein Kommentator klappt (ungewollt) sein Innerstes auf. Ratlos liest man den Leitartikel von Dr. med. Horst A. Massing (Der Hausarzt v. 20.01.11, S. 1) an die „lieben Hausärzte in ganz Deutschland ... soll man die Kräfte aufzählen, die mit Millionenmacht und Medienmacht gegen die erste ärztliche Linie dreschen? Drei genügen: Verharschte Altkassen, FDP/CDU und die eigenen Körperschaften (öffentlichen Rechts). Da gibt es doch in unserer Republik einen Hausarzt (vierfaches Pech hat: Er ist Mitglied der Barmer, (Rats-)Mitglied der CDU, Zwangsmitglied der KV und Zwangsmitglied der Ärztekammer. Über alle vier Organisationen bezahlt er den Kampf gegen sich selbst. Nun möchte er die Praxis verkaufen; kann sie aber nicht einmal verschenken. Die vier oben haben ihn gemeinsam (teil-)enteignet.“ Man möchte meinen, den größten Feind hat der sich wohl selbst ansprechende Arzt vergessen zu nennen: Sich selbst! Wir sehen eine typische sich selbst erfüllende Prophezeiung: Kein Wunder, wenn der Rest der (bösen) Welt sich so verhält, wie Massing es sich vorstellt. Ärzte sollten ihrem Ärger also anders Luft machen und weniger dramatische Worte und Thesen wählen. Wie wäre es statt Opferterminologie, Praxiskrisen- und Horrorszenerarien mit dem Herausstellen und der Optimierung des Nutzens für Patienten, was infolge seines Preis hat, worüber sekundär erst zu sprechen ist? (Lesetipp: Eric T. Hansen, NÖRGELN! Des Deutschen größte Lust, Fischer TB 2010, 268 Seiten, 8,95 €, ISBN 978-3-596-17859-9)

Das Unwort des Jahres 2010

Es hätte nur noch gefehlt, dass die Rettung der Landarztpraxis (durch den Staat natürlich) gefordert worden wäre, - alternativlos selbstverständlich. „Alternativlos“ ist das Unwort 2010. Wir retten Griechenland, Opel, die Bauern und ... – alles alternativlos. Gibt es ein schöneres „Totschlagargument“? Als alternativlos fällt mir übrigens nur etwas ein: DER MÄNNERARZT! (ist ironisch gemeint)

Ein erfolgreiches, helles und rundherum gutes Frühjahr wünscht Ihnen

Ihr Frank A. Stebner

Anmerkung der Redaktion:

Wegen einiger längerer Artikel in diesem Heft setzen wir aus Platzgründen mit der Rubrik „Medizinische Fachliteratur“ aus. Kurze Verweise auf Aktuelle Veröffentlichungen finden Sie auch in den Männerarzt-Memos. In der nächsten Ausgabe finden Sie diesen Service wieder am gewohnten Platz.

Der Herausgeber

Dr. jur. Frank A. Stebner ist Fachanwalt für Medizinrecht und Praxisberater Med Trainer®-Konzept. Seit 24 Jahren sind Schwerpunkte seiner juristischen Arbeit in ganz Deutschland: Berufsrecht, privatärztliche Leistungen, Kassenarztrecht und ärztliche Kooperationen. Als Praxisberater leitet er Seminare und berät Ärzte individuell zu Praxiskonzeption und Marketing.

Korrespondenzadresse

Dr. jur. Frank A. Stebner
Reitling 3
38228 Salzgitter
Telefon 05341-8531-0
Fax 05341-8531-50
info@drstebner.de
www.DrStebner.de

