

BETRIEBSWIRTSCHAFT MACHT GLÜCKLICH – AUCH LANDÄRZTE

Der Landarzt Doktor B. aus A. betritt seine Praxis. Es ist Montagmorgen Punkt Acht. Eine 45 Stunden Arbeitswoche nimmt ihren Lauf. Seine gut gelaunten Mitarbeiter sind schon bei der Arbeit. Die ersten Patienten erwarten ihren Doktor in den Sprechzimmern. Die Atmosphäre ist entspannt. Der Terminplan für die neue Woche steht – auch die Zeitpuffer für echte Notfälle. Überstunden gibt es so gut wie nicht. Das Arbeiten macht Spaß in seiner Praxis – das Geldverdienen seit langer Zeit auch...

Der Steuerberater des Landarztes hatte glücklicherweise vor über 10 Jahren eine gute Idee. Er hatte seinem Mandanten die Hinzuziehung einer Unternehmensberatung für Ärzte empfohlen, weil er erkannt hatte, dass der Praxisinhaber zwar ein guter Mediziner war, das betriebswirtschaftliche Potenzial seiner Praxis jedoch nicht ausschöpfen konnte, ja sogar in Bedrängnis geriet. Zu hohe Personalkosten, zu viele Überstunden, ausufernde Bestände an Verbrauchsmitteln, zu lange Wartezeiten für Patienten, ständiger Bürokratiestress, keine Zeit...

Der Bankberater des Landarztes war sehr angetan von der Idee. Die Gespräche mit seinem Kunden waren nämlich immer schwieriger geworden. Die Finanzierung der Praxis stand, aber der Landarzt wollte für seine Familie ein Eigenheim erwerben. Für die vom Steuerberater aufbereiteten Zahlen passte das aufzunehmende Kreditvolumen in keinen realistischen Finanzierungsrahmen. Unangenehme Gespräche standen bevor. Der Bank drohte der Verlust des Kunden, dem Kunden drohte der Verlust einer ehemals guten Bankverbindung. Die Wende setzte ein, nachdem die Unternehmensberatung in die Praxis eingriff...

Der Unternehmensberater setzte direkt an den Schwachstellen der Praxis an. Er erarbeitete für den Landarzt einen individuellen Geschäftsplan, der sofort umgesetzt wurde. Veränderte Nutzung der Räume, Umstellungen von Geräten, Anpassungen des Terminplans und des Personalbedarfs, optimierte Aufgabenverteilungen für die Mitarbeiter, intensive Nachschulung der individuellen Umsetzung der Praxissoftware, zuverlässige Verhinderung von Regressen, geeignete Marketingmaßnahmen zum IGELE-Angebot (Individuelle Gesundheitsleistung) und vieles mehr führten zu einem Ge-

winnanstieg von über 50 % in kürzester Zeit, von 100 % auf längere Sicht. Auf den Ratschlag seines Praxisberaters hin und zur persönlichen Weiterentwicklung vereinbarte der Landarzt auch einen Termin bei einem Personal Coach...

Der Coach war der ideale Sparringspartner für seinen Mandanten. Das gestörte Verhältnis zur Kassenärztlichen Vereinigung, die unerklärliche Aversion gegen Computer und die unbewusste Hemmung, gesetzlich versicherten Patienten IGELE anzubieten, wurden mit einem speziellen Kurzzeit-Coaching erfolgreich bearbeitet. Heute funktioniert die Kommunikation mit der Kassenärztlichen Vereinigung reibungslos, der Computer ist der beliebteste Kollege in der Praxis, und der Doktor ist stolz darauf, seinen Patienten hochwertig IGELE anbieten zu können...

Der Landarzt Doktor B. aus A. verlässt seine Praxis. Es ist Freitagnachmittag Punkt Sechs. Er freut sich auf ein entspanntes Wochenende. Die Notdienste sind im Bereich seiner KV regional organisiert und schon seit langem keine Belastung mehr. Er hat Zeit und Geld mit seiner Frau zur „boot“ 2010 zu fahren, um sich schöne Yachten anzuschauen. Ein Jugendtraum soll wahr werden. Letzte Woche hat er mit seinem Steuerberater gesprochen. Nächste Woche hat er einen Termin mit seinem Bankberater. Das Eigenheim ist schon lange bezahlt – die Ferienimmobilie auf der Nordseeinsel auch. Auf den Landarzt warten interessante Gespräche in angenehmer Atmosphäre...

Ziemlich märchenhaft? Ja, aber auch Realität in Deutschland! So arbeitet die schweigende Minderheit der betriebswirtschaftlich topp aufgestellten Ärzte. Und die anderen?

Ziemlich heftig war die Entwicklung für die niedergelassenen Ärzte in den letzten 20 Jahren – von Halbgöttern in Weiß zu regressgetriebenen Opfern der Gesundheitspolitik. Die Notwendigkeit der Transformation zum betriebswirtschaftlich aufgestellten Arzt-Unternehmer ist bei vielen Praxisinhabern ein noch immer andauerndes Erkenntnisproblem. „Betriebswirtschaft“ ist fast ein Unwort für manche Ärzte. Hier ist für Ärzteberater noch viel Pionierarbeit zu leisten. Top Management in der Arztpraxis bedeutet kostbare Arztzeit für Patienten – nicht für Bürokratie, schafft gute Arbeitsatmosphäre, zufriede-



AUTORIN

Gabriele Lönne (gl26492@bdvb.de), Unternehmensberatung & Coaching, www.loenne.info

denes Personal, gesichertes Einkommen und ausgeglichenes Privatleben. Wenn der Arzt diesen Zusammenhang verinnerlicht hat, dann ist er „gerettet“...

Ziemlich abschreckend wirken indes die ständigen negativen Berichte in der Presse über vernichtende Arzneimittelregresse und Pleite gehende Ärzte. Sie sind nun wirklich nicht geeignet, junge motivierte Mediziner in die Freiberuflichkeit der eigenen Landpraxis zu locken. Hier sollten die Verantwortlichen für Ausbildung und Niederlassung wirkungsvolle Aufklärungs- und Fortbildungsarbeit leisten, sonst tritt tatsächlich die, schon gegenwärtig beginnende, sich selbst erfüllende Prophezeiung ein, dass kein junger Mediziner mehr Landarzt werden will. Die angedachte Landarztförderung über den Numerus clausus wird da als Lockangebot nicht ausreichen. Die professionelle Unterrichtung über Betriebswirtschaft in der Arztpraxis vor Ort wäre ein weiterer Schritt. Authentische Berichte in den Medien über glückliche Landärzte täten ihr Übriges...

„Eigentlich ist Landarzt der schönste Beruf, den man sich vorstellen kann!“ sagte der Vorsitzende der Kassenärztlichen Vereinigung Niedersachsen, Eberhard Gramsch, am 7. April im NDR. Er hat recht! Ich kann das bestätigen. Mein Mann ist seit 23 Jahren Landarzt in Norddeutschland.