

**Burn-out-Syndrom**

# Durchbrechen Sie den Teufelskreis

Stellt der Arztberuf ein besonderes Gesundheitsrisiko dar? Offenbar ja! Kliniken für Ärzte, die mit ihrem Leben nicht mehr fertig werden, sind keine Seltenheit. Die Schritte zum Burn-out-Syndrom sind bekannt: Von der kurz- in die langfristige und schließlich dauerhafte Überlastung, die das Privatleben erst einschränkt, dann ruiniert und schließlich ein Entspannen irgendwann ganz unmöglich macht.



**Helmut C. Roider**

➔ Vor 50 Jahren war der Arztberuf nur selten Grund für Burn-out-Syndrome. Zwar hatte auch damals der Landarzt genug zu tun, allerdings machte ihn sein Beruf zu einer angesehenen Persönlichkeit mit einem gehobenen Einkommen. Heute bekommen niedergelassene Ärzte allzu oft eine schlechte Presse. Anlässe dazu finden sich immer wieder. Quer durch alle Fachrichtungen sinken die Einnahmen und bewegen sich die Punktwerte im freien Fall.

Auch der kassenärztliche Alltag entfernt sich immer weiter vom ursprünglichen Arztideal des Mediziners. Immer mehr Bürokratie und Angst vor Regressen sind normal geworden, hinzu kommt oft noch eine erdrückende Schuldenlast.

**Aussitzen ist keine Lösung**

Eines ist sicher: Die Situation lässt sich durch Abwarten und „business as usual“ nicht ändern, eine rettende Kavallerie ist auch nicht in Sicht. Nur Sie selbst können dafür sorgen, dass es Ihrer Praxis und Ihnen wieder besser geht! Aber bevor Sie über zusätzliche Einnahmequellen nachdenken, müssen Sie eine Entscheidung treffen. Wollen Sie unter diesen Bedingungen überhaupt weitermachen? Es ist Ihre Entscheidung, niemand zwingt Sie, Vertragsarzt zu bleiben. Manche Ärzte schultern lieber die Risiken einer Privatpraxis oder gehen fort, suchen sich eine Festanstellung oder ziehen sogar ihre Insolvenz durch. Atmen Sie bei der Vorstellung dieser Möglichkeiten erleichtert auf?

Wenn Sie lieber niedergelassener Vertragsarzt bleiben möchten, dann müssen Sie sich allerdings auch der betriebswirtschaftlichen Realität im Jahr 2007 stellen. Jammern hilft nicht weiter. Heute ist es wichtiger denn je, die Praxis nach betriebswirtschaftlichen Kriterien zu führen – gerade bei sinkenden Punktwerten! Es gilt, die Möglichkeiten des Systems zu kennen und zu nutzen. Ein bankrotter Arzt ist mit Sicherheit kein guter Arzt!

**Natürlich haben Sie eine Chance!**

Übersehen Sie bitte nicht die Hoffnungsschimmer am Horizont. Im Gesundheitsmarkt „brummt es“, da wuchern die absurdesten Blüten, die buntesten „Heiler“ und Lebenshelfer verdienen gutes Geld. Und ausgerechnet Ärzte haben angeblich keine Chance, Selbstzahlerleistungen an den Kunden zu bringen? Ihre Patienten sind längst einen Schritt weiter. Offenbar wissen GKV-Versicherte inzwischen, dass „auf Chipkarte“ nicht mehr alles zu haben ist, was sie oder ihr Arzt als wünschenswert erachten. Das zeigen deutlich die Ergebnisse einer Befragung von 896 GKV-Patienten zwischen 20 und 79 Jahren. 67,3 Prozent der Befragten waren bereit, eine oder mehrere Zusatzversicherungen abzuschließen, um beispielsweise Zahnersatz, Naturheilverfahren oder die Kosten eines Heilpraktikers abzusichern. Viele von ihnen erwarten und wünschen, dass eine Grundsicherung als GKV-Leistung existiert und daneben Zusatzleistungen mit Zusatzversicherungen finanziert werden. Diese Entwicklung beginnt erst. Solche Patienten werden sich Praxen suchen, in denen sie sich gut aufgehoben fühlen. Ärzte mit Spezialisierungen werden gesucht und gefunden.

**Der Gesundheitsmarkt ist vorhanden**

Ein Gesundheitsmarkt neben dem GKV-Angebot ist längst entstanden und entwickelt sich in Windeseile weiter. Dürfen wir Sie dabei unterstützen, in diesem Markt erfolgreich mitzuarbeiten? Ein erster Schritt könnte es sein, Ihre Mitarbeiter, Ihre Kunden und potenziellen Kunden zu analysieren. Wenn dieser Schritt für Sie allein zu groß ist, lassen Sie sich von einem unserer Praxisberater helfen. Bernd Riekenbrock – siehe Interview auf der nächsten Seite – ist einer von ihnen.

Ihr  
Helmut C. Roider

Bildnachweis: Roider (1), photos.com (1), privat (1)

## Interview

# Startklar für den Wettbewerb

Bernd Riekenbrock ist Diplom- und Bankkaufmann. Als Projektleiter der Ärzte-Qualitäts-Gemeinschaft VITAMED macht er Arztpraxen fit für den Wettbewerb. Er hat das MedModul entwickelt – einen praktischen Einstieg in die betriebswirtschaftliche Praxisführung.

**DER KASSENARZT:** Berater reden seit Jahren davon, dass die Arztpraxen sich auf den veränderten Gesundheitsmarkt einstellen müssen. Wo sehen Sie den größten Veränderungsbedarf?

**Riekenbrock:** In der wettbewerbsorientierten Führung einer Praxis. Für die Kompensation der weiter rückläufigen Honorareinnahmen muss der Arzt neue Einnahmequellen erschließen. Damit steht er in Konkurrenz zu seinen Kollegen, die zur Existenzsicherung ihrer Praxen das Gleiche tun. Arztpraxen befinden sich heute im Wettbewerb. Das ist für mich die eigentliche Herausforderung. Denn die Erarbeitung von Wettbewerbsvorteilen erfordert den Einsatz moderner Managementmethoden, die spezifisches betriebswirtschaftliches Know-how verlangen. Wettbewerb für einen Praxisinhaber bedeutet: Es reicht nicht mehr, „nur“ ein guter Mediziner zu sein. Als Unternehmer muss der Arzt auch noch gleichzeitig ein guter Betriebswirt sein. Doch wie soll der Arzt diesen zusätzlichen Aufwand bewerkstelligen angesichts der schon bestehenden Zeitnot, Dauerüberlastung und ausufernden Bürokratie? Ärzten wird immer mehr abverlangt. Das ist die Krux und genau hier bietet MedModul einen Lösungsansatz.

**DER KASSENARZT:** Wie schafft es der Arzt mithilfe des MedModuls, sich ohne Berater fit zu machen?

**Riekenbrock:** Vorbild von MedModul ist die bahnbrechende Geschäftsidee von Aenne Burda, die ihrer Zeitung BURDA MODERN Schnittmusterbögen beilegte. Damit konnten die Leserinnen nach dem Krieg unerschwingliche Mode in Heimarbeit hochwertig, aber preiswert nachschneiden. Genau das ist auch die Grundidee von MedModul. MedModul ist ein komplettes betriebswirtschaftliches Programm für die „Selbstbehandlung“ einer Praxis durch den Arzt. Ohne Vorkenntnisse und externe Unterstützung kann der Arzt Schritt für Schritt alle nötigen Arbeiten realisieren, die für eine wettbewerbsfähige Praxis umgesetzt werden müssen. Die Themen reichen von der Gestaltung eines individuellen Praxisprofils über patientenorientierte Kommunikation bis hin zum Team-Management. Insgesamt gibt es zehn „Praxis-Schnittmuster“. Diese Module enthalten alle notwendigen Vorlagen, Beispiele und Instrumente. Es gibt klare Verfahrens- und Arbeitsanweisungen sowie Checklisten. Anspruchsvolles Management, aber reduziert auf die Anforderungen einer Arztpraxis. Wir wollen keine Wissenschaft betreiben, sondern Praxisarbeit.



**Ready, steady, go! Mit ein wenig Unterstützung werden Sie als Arzt und Unternehmer fit für den Gesundheitsmarkt.**

**DER KASSENARZT:** Was ist der erste Schritt – ein Anruf bei Ihnen?

**Riekenbrock:** Wenn Sie so wollen, ja, ein erster Schritt könnte der Kauf des MedModul bei VITAMED sein. In der Praxis ist der konkrete erste Schritt oft die Erarbeitung eines individuellen Praxisprofils. Ein tragfähiges Gebäude beginnt immer mit einem soliden Fundament. Also muss auch der Arzt sich klar entscheiden, welches Leistungsangebot der Patient auf Dauer mit der Praxis identifizieren soll. Welchen Nutzen soll er mit der Praxis in Verbindung bringen? Dieses Vorgehen führt zu einer eindeutigen Positionierung. Nur so kann eine langfristige Strategie funktionieren. Alles Weitere ergibt sich dann von selbst.

**DER KASSENARZT:** Was könnte nach Durcharbeitung des MedModuls der erste sichtbare Erfolg sein?

**Riekenbrock:** Eine Praxis wettbewerbsfit zu machen, dauert auch mit MedModul seine Zeit. Im Hauruckverfahren lässt sich das nicht machen. Aber schon mit dem ersten Modul ergeben sich Verbesserungen. Der Arzt gewinnt eine eindeutige Vorstellung von seiner Zukunftspraxis. Man erhält eine praxisindividuelle Leitlinie für einen optimalen Ressourceneinsatz und Maßnahmenplan. Dies ist eine Qualitätssteigerung, die sich insbesondere in der Motivation aller Beteiligten niederschlägt. An dieser Stelle ergeben sich aber noch keine signifikanten Ertragssteigerungen. Das erreichen wir kontinuierlich am Ende des Prozesses. Eine wettbewerbsfähige Praxis mit einer Rendite, die sich wieder lohnt.

### @ ONLINE-SERVICE



**Bernd Riekenbrock**

Projektleiter der Ärzte-Qualitäts-Gemeinschaft VITAMED

Tel.: 0 94 01 / 60 73 00 | Fax: 0 94 01 / 60 73 33

E-Mail: [info@vitamed.de](mailto:info@vitamed.de)

Web: [www.vitamed.de](http://www.vitamed.de)