

Gesucht: Praxisnachfolger/in

Bruno Züst

Wegen schwindender Motivation wollte ich vor drei Jahren akut aussteigen. «Aber gälle Sie, Sie höre no nid uf, Sie sinn jo no soo guet zwääg!» Trotzdem war ich abends oft fix und fertig, allenfalls noch fähig, einen Match vom Sofa aus reinzuziehen.

Meine Praxis liegt am Sechsertram in einer parkähnlichen Überbauung. Rundherum Wohnblöcke und Hochhäuser, zwei grosse Parkplätze mit unbeschrifteten Feldern. Hohe Patientenfrequenz, mittelständisches Publikum ohne Zahlungsprobleme. Optimale Arbeitsbedingungen im dichten Netz von Kollegen, Spezialisten und Notfallstationen. Zwei bis drei Notfalldienste pro Halbjahr. Nebenan das Merian-Iselin-Spital.

Ich liess die Praxis also durch einen professionellen Vermittler einschätzen. Er schickte mir dann ein Ordnerli im Wert von siebentausend Franken, bestehend aus der Analyse von 300 Patienten, die ich ihm zu liefern hatte, dem Mietvertrag, einem Grundrissplan und dem Preis, ganz entsprechend den FMH-Normen. Beurteilung: Ihre Praxis macht einen sehr guten Eindruck und ist für den Verkauf attraktiv. Insbesondere haben Sie einen guten Anteil von chronischen Patienten, der für einen ausgeglichenen Betrieb und einen guten Umsatz notwendig ist. Der Anteil von ärztlicher Leistung und Medikamentenabgabe ist ausgewogen. Der Leistungsumfang von Fr. 175.70 pro Fall für ärztliche Leistung ist eher bescheiden und kann problemlos gesteigert werden (sic! – der Verfasser). Die Analyse ergibt, dass der Nachfolger ein sehr gutes Startpotential hat.

In der Annahme, die Praxis liesse sich wie ein frisches Weggli verkaufen, veranlasste ich eine Serie von Inseraten in der SAeZ, später eine zweite, weil sich nur ein oder zwei Bewerber gemeldet hatten, nach

einem Jahr eine dritte und schliesslich eine vierte, insgesamt 24 Inserate. Im zweiten Jahr öffnete ich weitere Kanäle. Erstens den Weg über die Chefärzte der Region, zweitens über meine Tochter, die Oberärzte und Assistenten kennt, welche gelegentlich in die Praxis wollen. Resultat: Null. Drittens Inserate im «Deutschen Ärzteblatt». Ergebnis siehe unten. Unterdessen hatte sich mein Frust im Kanton offenbar herumgesprochen, und der Chefredaktor der «Synapse» bat mich an der letzten GV, über meine Erfahrungen zu berichten, «so im Sinne eines Fallberichtes», was hiermit geschehe:

Schon früh besuchte mich eine junge Kollegin aus der Region. Sie kommt mit ihrem Partner und dem Herzenswunsch nach einer Hausarztpraxis, wie sie sagt. Das Sprechzimmer wünscht sie sich etwas weniger offen, lieber mehr Kästchen. Das Mobiliar sei wahrscheinlich ja abgeschrieben und deshalb wohl unentgeltlich zu haben. Ich hatte ein Jahr zuvor eine neue Röntgenanlage installiert. Bei einer späteren Rückfrage meinerseits bricht sie am Telefon in Tränen aus. Sie hätte soeben einen schweren Schicksalsschlag erlitten und könne sich jetzt nicht entscheiden. Ich warte vier Wochen und erkundige mich nach ihrem Befinden. Sie hat bereits eine neue Stelle in einer Basler Klinik angetreten ...

Eine tüchtige Person aus Kroatien, Ärztin auf dem zweiten Bildungsweg, zur Zeit Stellvertreterin in einer Basler Praxis, kommt mit ihrem invaliden Ehemann, einem deutschen Psychiater. Etwas später ruft dieser an und erkundigt sich, ob meine Praxis auch auf elektromagnetische Felder abgetastet worden sei. Bald darauf sehe ich in der BaZ, dass die Kollegin eine Praxis in der Stadt übernommen hat.

Aus der Medizinischen Poliklinik kontaktiert mich ein bestens qualifizierter Kollege, den ich sofort für den geeigneten Nachfolger halte. Da er zögert – der Wechsel vom Angestellten zum Unter-

nehmerstatus macht ihm Bauchweh –, schalte ich eine gemeinsame Bekannte ein, um ihn zu bearbeiten. Ohne Erfolg. Er verspricht aber, mir allfällige Interessenten aus dem Universitätsspital zu melden. Ein leitender Arzt aus einem aargauischen Sanatorium springt nach den Begrüßungsformeln gleich wieder auf und hetzt von Raum zu Raum, ich hinter ihm her. Er will den Laden sogleich übernehmen, am liebsten gratis. Ein Goodwill sei heute nicht mehr üblich und das Reflotron auch nicht mehr das neuste. Ich verweise auf Umsatzzahlen und Qualitätskontrollen.

In einer Ostschweizer Privatklinik herrscht dicke Luft. Deshalb erscheint von dort ein leitender Arzt, bereit zum Stellenwechsel. Als Heimwehbasler war er lange nicht mehr hier und wundert sich über die schlechte Luft in unseren Strassenschluchten. Das sei ganz anders am Bodensee. Einige Tage später schickt er eine formelle Absage.

Ein Kollege aus Sizilien, derzeit Praxisvertreter im Kanton Zürich, kommt vorbei, nicht um die Praxis zu übernehmen, sondern um eine Adresse für seine Zulassungspapiere zu haben ...

Aus dem Rheinland meldet sich ein lebenswürdiger Praktiker. Er klagt bitter über die miserable Lage der deutschen Hausärzte mit ihrem Globalbudget. Seine Ehefrau ist Apothekerin in Freiburg, und beide lieben die Stadt Basel. Also fahre ich mit ihm vorbei an den Allschwiler Riegelhäusern auf die Höhen der stillgelegten Ziegeleien, um seine Bewunderung auf die Regio Basiliensis auszuweiten. Später gesteht er am Telefon, dass er den Sprung nicht wage. Bei der Konkurrenz hätte er als Deutscher eh keine Chance.

Eher unter Kuriosa zwei Begegnungen, an die ich mich auch erinnere: Der eigenartige junge Mann musste eine Praxis im Kanton Zürich bald wieder aufgeben. Jetzt berichtet er weitschweifig über die derzeitige Vertretung im Tessin, bis ich

ihn unterbreche und frage, weshalb er eigentlich gekommen sei und ob ihn meine früheren Vertretungen vielleicht interessierten ...

Einer Kollegin aus der Region, Ehemann Arzt ohne Stelle, rufe ich an einem Samstag um etwa 14 Uhr nach Hause an. Nach einem kurzen Gespräch unterbricht sie. Man müsse jetzt essen! Ich wähne mich im falschen Film. Ein Vierteljahr später übernimmt das Paar in der Nähe eine andere Praxis. Zum Dessert wahrscheinlich. Inzwischen wurde ich Grossvater und

konnte im Hinblick auf die Retraite einen wunderbaren Obst- und Gemüsegarten erwerben. Und, was lange währt, wird endlich gut! Seit einem Dreivierteljahr vertritt mich eine Kollegin jeweils freitags, für uns beide eine Win-win-Situation. Um diesen Job hatten sich Scharen beworben, oft Kolleginnen mit kleinen Kindern. Im Frühjahr schliesslich, so wollte es der Zufall, ist es soweit. Mein echter Nachfolger, sympathisch und kompetent, heisst Peter Sigg und kommt aus Münchenstein.

Fazit: Die jungen Kolleginnen und Kollegen verbleiben lieber im geschützten Angestelltenstatus. Wenn schon in freier Praxis arbeiten, dann als Gruppe, mit Risikoteilung und Teilzeitarbeit. Gefährdet ist der einzelne Hausarzt, «mein Arzt», den alle verehren und mögen, «weil er mich kennt wie niemand sonst».

*Nachdruck aus: «Synapse»
Ausgabe 1, Februar 2005.*

Apropos

Freiwilligen-Einsatz in Sumatra?

Seit Anfang Januar 2005 entsendet die gemeinnützige Stiftung PanEco medizinische Helferteams nach Indonesien, die inzwischen auf Anfrage der indonesischen Lokalregierung zwei Flüchtlingslager betreuen und dort die medizinische Grundversorgung sicherstellen. Die Teams bestehen jeweils aus einem Arzt, einer Pflegeperson sowie zwei Übersetzern. Die Arbeit der Swiss Medi Teams wird vor Ort sehr geschätzt, und die tatkräftige Unterstützung der lokalen Partnerstiftung YEL ermöglicht eine hohe Akzeptanz und Effizienz.

PanEco sucht für diese Aufgabe dringend Allgemeinmediziner, möglicherweise mit Erfahrung in Tropenmedizin, die sich für einen mindestens vierwöchigen Freiwilligeneinsatz zur Verfügung stellen (längerfristige Einsätze werden gemäss üblichen Normen entlohnt). Flug, Unterkunft und Verpflegung in Meulaboh werden von PanEco zur Verfügung gestellt. Gute Englischkenntnisse und Interesse am interkulturellen Austausch sind erwünscht.

Weitere Informationen finden Sie unter www.paneco.ch

– oder wenden Sie sich an karin.witschi@paneco.ch (078 602 14 27)