

Interview: Peter Tschudi

## 40 Jahre Pharma-Vertreter!

**Eine «Institution» geht in Pension: Herr Ruedi Wartmann (Novartis Pharma), ein unermüdlicher Förderer der Hausarztmedizin. Über seine Erfahrungen aus 40 Jahren berichtet er im nachfolgenden Interview.**

**Peter Tschudi:** Wie ist es zu Deinem ersten Kontakt mit den Hausärzten gekommen?

**Ruedi Wartmann:** Die ersten Kontakte mit Hausärzten hatte ich 1970. Als jungen Arztbesucher haben mich von Beginn weg die von Patienten überfüllten Hausarztpraxen beeindruckt; es war nicht selten, dass da 10 oder noch mehr Personen im Wartezimmer sass und standen und warteten, bis sie von der Arzthelferin (damals gab es die Bezeichnung MPA noch nicht) aufgeboten wurden, in das Sprechzimmer zu wechseln; ab und zu holte auch der Arzt selber die Patienten im Wartezimmer ab. In dieser Epoche war es noch Usus, dass der Patient ohne einen Termin zur Konsultation erschienen ist. Auch die Aussendienstmitarbeiter konnten zu dieser Zeit ohne fixen Termin die Ärzte besuchen mit dem Nachteil, dass oftmals auch längere Wartezeiten in Kauf genommen werden mussten.

**Warum hast Du gerade die Hausarztmedizin bzw. die Hausärzte unterstützt und gefördert?**

Mich hat immer die Vielseitigkeit des Hausarztberufes fasziniert. Das beeindruckende Bild des Hausarztes hat mich stets motiviert, diesen Berufsstand im Rahmen meiner Möglichkeiten als Angestellter der Firmen Wander, Sandoz und Novartis zu unterstützen. Noch intensiver, d.h. mit «Herzblut», habe ich dies dann in den vergangenen 20 Jahren getan.

**Was hat Dich in Deiner beruflichen Laufbahn besonders fasziniert? Highlights Deiner Karriere?**

Die Teilnahme als Gast an den SGAM-Kadertagungen auf dem Bürgenstock war jeweils ein Höhepunkt. Mitte der neunziger Jahre kam eine neue Herausforderung dazu mit der Managed-Care-Bewegung und der Gründung von Ärztenetzen in der Schweiz. Da war ich ein Mann der ersten Stunde, der im Rahmen dieser Entwicklung innovative Ärzte in ihren Bemühungen für fortschrittliche Strukturen unterstützen konnte. In diesem Umfeld gehörte ich auch zu den Gründungsmitgliedern des «Forums Managed Care» wie auch der Zeitschrift «Care Management». Ich war während 12 Jahren Mitglied des Redaktionsausschusses dieser Zeitschrift. Ebenso war die Förderung von medswiss.net, einer Dachorganisation von über 80 Ärztenetzen der Schweiz, etwas ganz Besonderes. Viele spannende und interessante Kontakte hauptsächlich zu Hausärzten hatte ich in den vergangenen 14 Jahren an den «Zukunfts-Workshops» in der Kirche Nairs in Scuol im Unterengadin. Eines der vielen Engagements, die ich in guter Erinnerung habe, waren die jeweiligen Lehrärztetreffen der Hausarztmedizin Basel im Restaurant Waldhaus in Birsfelden, später die Unterstützung der Institute für Hausarztmedizin in der Schweiz. Weiter habe ich auch erreicht, dass die Novartis die allerersten Einzeltutoriate finanziell mitgetragen hat.



Ruedi Wartmann

**Welches waren Deine speziellen beruflichen «Hobbies» oder Leidenschaften?**

Das Thema «Unternehmen Arztpraxis» war ein berufliches Hobby von mir. Weshalb? Ich musste feststellen, dass viele Hausärzte ausgezeichnete Berufspersonen waren, aber es oft an unternehmerischen Qualitäten fehlte. Dies ist kein Vorwurf, sondern eine Feststellung, da die unternehmerischen Fähigkeiten kein Arzt während seiner Ausbildung erlernt hatte. So habe ich Seminare «Unternehmen Arztpraxis», «Praxismanagement/Praxisstrukturen» und «Praxisführung» durchgeführt sowie die Workshops «Finanzen Arztpraxis».

**Was ist Dein spezielles Rezept, dass Du es 40 Jahre mit uns Hausärzten ausgehalten hast, immer gleich jung geblieben bist, nie müde, immer mit neuen Ideen und Plänen ...?**

Man darf als Angestellter nie auf den Lorbeeren ausruhen. Meine Neugier, laufend zu evaluieren, was der Kunde von uns erwartet oder was wir ihm offerieren können, Beiträge generieren zu Problemlösungen und Nutzen oder Mehrwert, sind Faktoren, die mir geholfen haben, bei den Hausärzten eine respektable Akzeptanz zu erreichen. Das spürt man, das kommt in irgendeiner Form von den Kunden retour. Dies hat meine Motivation und mein Engagement stets gefördert.

**«Pharma-Vertreter» ist nicht ein einfacher Job. Wie bist Du über all die Jahre behandelt worden? Wie hat sich das Umfeld verändert?**

Meine Erfahrungen waren generell positiv. Klar gab es Unterschiede zur anfänglichen Tätigkeit als Arztbesucher, wo ich zwar in der Regel freundlich empfangen wurde, und der Berufsausübung in den vergangenen 20 Jahren. Was mir Sorge bereitet, ist, dass von den jungen Hausärztinnen und Hausärzten eher eine gewisse Zurückhaltung gegenüber der Pharmaindustrie festzustellen ist. Der Zugang von Sales Rep zu Jungärztinnen und -ärzten kann im Idealfall ein Gewinn für beide sein. Ich denke, hier braucht es Anstrengungen von beiden Seiten.

**Wie beurteilst Du die Zukunft bezüglich Unterstützung der Hausarztmedizin durch die Pharmaindustrie?**

Die Herausforderungen an die Pharmaindustrie heute und in Zukunft sind auf zwei wichtigen Ebenen zu betrachten. Die eine Ebene ist der permanente Preisdruck auf die Medikamente und die andere ist die grosse Herausforderung bei der Entwicklung von neuen und vor allem innovativen Produkten. Ohne nun auf diese beiden essentiell wichtigen Herausforderungen eingehen zu können, denke ich, dass die Pharmaindustrie weiterhin die Hausarztmedizin fördern wird. Wichtig scheint mir, dass persönliche Kontakte und Gespräche mit der Industrie die Chancen auf einen Erfolg erhöhen!

**Lieber Ruedi, im Namen der Hausärztinnen und Hausärzte danke ich Dir ganz herzlich für Deinen unermüdlichen Einsatz für die Hausarztmedizin! Wir wünschen Dir für die Zukunft beruflich als «Freelancer» und privat alles Gute und gute Gesundheit.**

Korrespondenz:

Prof. Dr. med. Peter Tschudi

Vorsteher Institut für Hausarztmedizin IHAMB, Universität Basel

Praxis Hammer, Bläsiring 160, 4057 Basel, peter.tschudi@unibas.ch