

»Sie müssen unternehmerischer denken!«

„Hallo Dr. Redlich!“ Der Allgemeinarzt wendet seinen Kopf, ohne seinen schnellen Gang zu unterbrechen. Er hat nicht viel Zeit, denn in acht Minuten beginnt der neue Abrechnungskurs. Und wenn er den nicht endlich besucht, kann er seine Praxis schließen. Wer soll sich denn bei der neuen EBM noch auskennen?

„Hallo!“ hallt es von der gegenüberliegenden Straßenseite. Dr. Redlich schaut erschrocken. Drüben winkt Silbermann, der Unternehmensberater, den er in seinem Club öfter traf, als er noch mehr Zeit hatte.

Silbermann läuft ungeniert über die befahrene Straße und ruft, noch außer Atem: „Man sieht Sie ja gar nicht mehr? Zu beschäftigt?“ Der Mediziner schaut auf die Uhr und kalkuliert: noch sieben Minuten, etwa 300 Meter zu gehen, dann den Lift in den 5. Stock. „Ich muss leider zu einer Veranstaltung“, sagt er, während er sein Tempo verschärft, in der Hoffnung, der etwas korpulente Silbermann werde gleich aufgeben. Doch der Unternehmensberater hält überraschend mit und fragt: „Wann sieht man Sie denn mal wieder? Sie wissen doch: jeden zweiten Donnerstag. Letztes Mal war es wirklich interessant.“ „Glaub ich gern, aber ich hab zu viel zu tun“, keucht der Arzt. „Gratulation!“, sagt Silbermann, „ich kenne nur Praxen, die überlegen, was sie noch für ihre Einrichtung kriegen, wenn sie

zumachen. Da scheinen Sie ja richtig Glück zu haben!“

„Nein, nein“, sagt der Mediziner und beschleunigt seinen Schritt „leider nicht! Die Patienten werden weniger, der Aufwand höher, die Honorare sinken!“ Silbermann blickt in Dr. Redlichs rat- und rastloses Gesicht: „Sie müssen unternehmerischer denken, mein Lieber! Von Humanität allein wird man nicht satt! Ich helfe Ihnen gern dabei. Wann haben Sie denn abends mal Zeit?“ Dr. Redlich will schon weitergehen, doch seine Höflichkeit gebietet ihm, seinen stets griffbereiten Terminkalender in die Hand zu nehmen. „Also, morgen der Kurs Medizin-Recherche im Internet, am Mittwoch das Referat zum Thema Qualitätsmanagement, muss man ja auch machen!“ „Sehr wichtig“, pflichtet ihm Silbermann bei. „Donnerstag bin ich mit Gaby im Telefonmanagement-Seminar. „Mit Gaby?“, fragt Silbermann. „Ja, meiner Sprechstundenhilfe. Die muss das jetzt in den Griff kriegen, sonst verbringe ich den Tag nur noch am Telefon.“ „Und nächste Woche?“, fragt Silbermann. Dr. Redlich schaut auf die Uhr. Im Stakkato sprudelt es nun aus ihm heraus: „Montag: Referat Impfmanagement. Dienstag: IGEL-Seminar. Mittwoch: KV-Sitzung. Donnerstag: Referat Patienten halten und gewinnen. Freitag: Medizinrecht ...“ Dr. Redlichs Handy

läutet. „Wer ist bitte dran? Frau Spindler? Ihr Mann verblutet? Was hat er denn? Mit dem Messer, beim Kartoffelschälen? Dann rufen Sie doch den Notarzt an, Telefon 112.“ „Aber das ist doch Wahnsinn, was Sie da machen!“, sagt Silbermann erregt. „Das gibt doch nur Sinn, wenn Sie zweihunderttausend Euro im Jahr verdienen. Wie viele Patienten haben Sie denn monatlich?“ Dr. Redlich überlegt. „Noch etwa 500 Scheine und rund 80 private“. „Um Himmels Willen“, ruft Silbermann, „da schließen Sie doch besser Ihre Praxis und setzen Ihre Kenntnisse anderweitig ein.“ „Habe ich auch schon überlegt, aber Pharmaindustrie kommt für mich nicht in Frage, Privatkliniken sind voller Angebote, Medizintechnik ist nicht mein Fach und fürs Labor bin ich eigentlich nicht geeignet ...“

„Gut so“, sagt Silbermann, „ich habe da nämlich eine ganz andere Idee.“ Dr. Redlichs Augen leuchten. „Und die wäre?“, fragt er vorsichtig. Silbermann setzt ein verschmitztes Lächeln auf: „Wir suchen für unsere Firma nämlich noch einen Arzt ...“ „Einen Arzt?“, fragt Dr. Redlich überrascht. „Wofür denn?“ „Na, ist doch klar“, lächelt Silbermann, „als Unternehmensberater!“

Klaus Britting