

# „WIR HABEN ES NICHT BEREUT“

Wie schafft man es, eine Kooperation aufzubauen, die es erlaubt, ein befriedigendes Einkommen zu erzielen und doch nicht von Bürokratie und Praxisalltag erdrückt zu werden? Im Zentrum Allgemeinmedizin Aichach, einer der größten hausärztlichen Gemeinschaftspraxen in Deutschland, scheint der Spagat zu gelingen.

**W**er sich mit der Konversion von Gewerbeimmobilien beschäftigt, kann in Aichach, einer Kreisstadt im Regierungsbezirk Schwaben, ein mustergültiges Beispiel in Augenschein nehmen. Das ehemalige Verwaltungsgebäude eines großen Industriebetriebs bietet seit zwei Jahren nicht nur elf Allgemeinmedizinern Platz für eine barrierefreie Praxis auf 700 Quadratmetern, sondern auch weiteren Facharztpraxen, einer Apotheke und anderen Gesundheitseinrichtungen.

Mit einigem Stolz berichtet der Allgemeinarzt Dr. Andreas Ullmann, der sich die Hälfte seiner Zeit als bezahlter geschäftsführender Partner um die Belange der Praxis kümmert, von der erfolgreichen Arbeit der zurückliegenden Jahre, aber auch von den damit verbundenen Unsicherheiten und Problemen. Nukleus der heutigen Konstellation als überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft war die Gründung einer Gemeinschaftspraxis vor sieben Jahren, die 2009 mit einer weiteren Doppelpraxis fusionierte. Die aktuell elf Kollegen werden von einer angestellten Kauffrau im Gesundheitswesen und 25 Arzthelferinnen unterstützt, die meist in festen Aufgabengebieten – wie zum Beispiel als Verah – eingesetzt sind. Die Patienten, von denen am Tag durchschnittlich 400 die Praxis aufsuchen, schätzen die durchgehenden Öffnungszeiten – am Dienstag

und Donnerstag sogar bis 20 Uhr, Samstag den ganzen Vormittag.

## Knackpunkt ist die interne Honorarverteilung

Doch auch einige Hindernisse galt es zu überwinden. Selbstverständlich ist in einer so großen Einrichtung die Kommunikation untereinander eine tägliche Herausforderung. Als hilfreich haben sich „informelle Brotzeitpausen“ am Vormittag erwiesen, in denen neben dem notwendigen privaten Plausch en passant auch fachliche Fragen unkompliziert besprochen werden. Unter den Ärzten klappt der kollegiale Austausch – beispielsweise in der Sonografie – sehr gut, jedoch sollte jeder damit zurechtkommen, dass es auch mal vorkommt, dass „eigene“ Patienten zu einem anderen Praxiskollegen wechseln wollen. Der Dreh- und Angelpunkt aber, an dem sich der Erfolg oder das Scheitern einer solchen Organisation entscheidet, ist laut Ullmann eindeutig die interne Honorarverteilung. Das liegt auf der Hand, müssen doch unterschiedliche Leistungsspektren, Patientenzahlen und Arbeitsstile auf einen Nenner gebracht werden. Damit kennt sich Ullmann ziemlich gut aus, seit er in St. Gallen die Diplomarbeit zu seinem Master of Business Administration (MBA HSG) genau zu diesem Thema geschrieben hat. Ohne einen transparenten, gerechten und flexiblen Verteilungs-

mechanismus, der die Leistungsbezogenheit und nicht die Arbeitszeit in den Mittelpunkt stellt, geht es seiner Meinung nach nicht. Dafür können die Mitglieder aber auch sehr flexibel die Praxiszeiten mit den privaten Bedürfnissen, wie et-



wa Familie, Weiterbildung oder längeren Urlaube, koordinieren. Vermutlich verdiene man in einer Einzelpraxis immer noch mehr, schätzt Ullmann, der Gewinn an Lebensqualität wiegt für ihn und seine Kollegen aber viel schwerer. Dass Geld allein nicht alles ist, scheint sich auch beim ärztlichen Nachwuchs herumgesprochen zu haben: So tragen zurzeit bereits zwei Weiterbildungsassistenten mit viel Engagement zum Praxiserfolg bei.

**Dr. Andreas Ullmann bringt sich in der Praxis nicht nur als Allgemeinmediziner, sondern auch als Geschäftsführer ein.**

*Markus Kreikle (KVB)*