

Business-Plan erlaubt Blick in die Zukunft der Praxis

Der Weg vom Krankenhaus in die Niederlassung – der Urologe Carsten Lange ist ihn gegangen. Die Bernburger Praxis hat er von seinem Vorgänger Dr. Kammler übernommen. Vertragsverhandlungen und Übergabe wurden freundschaftlich vollzogen.

Knapp 15 Jahre ist Carsten Lange urologisch tätig. Die Zeit war reif für eine neue Orientierung. Der 43-Jährige stand vor der Frage: Weiter Krankenhaus oder Niederlassung? „Da perspektivisch für mich in der Klinik keine weitere Entwicklung in Sicht war, fiel mir die Entscheidung sehr leicht. Ich wollte mein eigener Chef sein, Patienten so betreuen, wie ich es für richtig halte, meine Ideen verwirklichen. Der Schritt war richtig.“

Ca. 1 200 Scheine rechnet Lange pro Quartal ab, deutlich mehr als sein Vorgänger. Darüber hinaus betreut er jeweils dienstags an uro-genitalen Tumoren erkrankte Patienten chemotherapeutisch. Eigens dazu hat er sich bei seinem bisherigen Arbeitgeber, dem Krankenhaus Aschersleben, Behandlungszimmer gemietet. Früher gehörten ambulante Chemotherapien zu seiner Arbeit als Kliniker. Heute sind sie Teil des Leistungsspektrums seiner Praxis. „Trotz der enormen Umstellung bin ich überaus zufrieden.“ Das Fahrwasser zeigt Turbulenzen, das Schiff aber kommt stetig und gut voran. Wohl auch deshalb, weil der Urologe nichts Hals über Kopf entschieden hat. Der Vater zweier Kinder, der in betriebswirtschaftlichen Belangen nicht unbedingt ein Ass ist und es auch nicht sein will, hat sich deshalb beraten und unterstützen



Dr. Carsten Lange, niedergelassener Urologe in Bernburg, war bis Ende vergangenen Jahres Klinikarzt in Aschersleben.

„Mit einer neuen Praxis können sich nicht alle Wünsche erfüllen. Ich habe auf einiges verzichtet, nicht aber auf die Neugestaltung des Aufenthaltsraumes für die Schwestern.“

Carsten Lange

lassen. „Ich bin Arzt. Darauf will ich mich konzentrieren.“

Die Fragen, wo sich Carsten Lange niederlässt und ob er eine Praxis neu gründet oder über-

nimmt, waren schnell geklärt: Es gab nur einen freien Vertragsarztsitz in der Region und der war an die Übernahme der urologischen Praxis in Bernburg gekoppelt. Die nun folgenden Aufgaben waren weitaus schwieriger. Vertragsverhandlungen standen an und konkrete Überlegungen: Wie erfolgt die Übernahme? Welche Voraussetzungen müssen für eine Zulassung erfüllt werden? Was ist an Investitionen notwendig? Wie läuft die Finanzierung, wie die Kalkulation? Ein Wust von Notwendigkeiten. Dr. Lange wandte sich an Berater der EUMEDIAS Heilberufe AG. „Schritt für Schritt haben wir alle Punkte abgearbeitet – von der Bestandsanalyse über die Einrichtung der Praxis und den dazu notwendigen

Investitionsplan bis zu Entwicklungsmöglichkeiten sowie dem Stand der Praxis in einigen Jahren.“ Natürlich ging es dabei auch ums Leistungsspektrum und seine mögliche Erweiterung, z.B. um individuelle Gesundheitsleistungen.

Ausgehend von dem Wunsch, möglichst nicht weniger als im Krankenhaus zu verdienen, wurde ein weitreichender Businessplan (mit Marktanalyse, konkretem Vorgehen bei der Realisierung, Abschätzung des Kapitalbedarfs sowie der zu erwartenden Gewinne) erarbeitet. Notwendige Kredite nahm der Arzt für die Neugestaltung der Praxis, die Einrichtung eines neuen Wartezimmers einschließlich Klimaanlage und Wartezimmer-TV sowie ein Ultraschallgerät auf. Da das wirtschaftliche Konzept aufgeht, fallen die monatlichen Ausgaben, einschließlich der Kreditabzahlungen und der Beiträge für die Altersvorsorge, die der Urologe neu für seine Mitarbeiterinnen abgeschlossen hat, nicht schwer. Er konnte sogar eine weitere Arzthelferin einstellen. „Nachdem ich die Praxisorganisation verändert und etliche Aufgaben an die Arzthelferinnen delegiert habe, war das notwendig.“



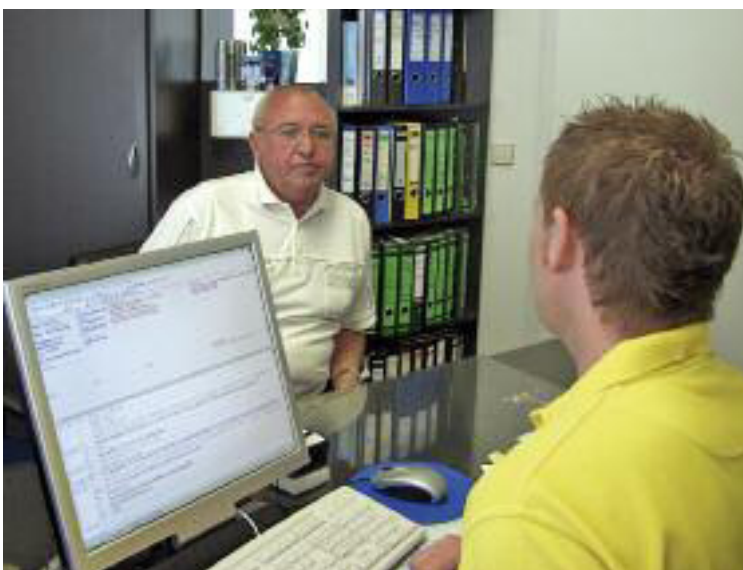
Carsten Lange mit seinem Schwestern-Team: Antje Karl (vorn), Jana Röhrs, die neu in der Praxis ist, und Nadine Müller (re).

Trotz etlicher positiver Veränderungen im täglichen Praxisablauf, hat es Carsten Lange noch nicht geschafft, die Wartezeiten zu verkürzen. „Das ärgert mich enorm. Andererseits weiß ich nicht, wie wir das Problem lösen können.“ Insbesondere durch Notfälle und Patienten mit akuten Beschwerden lägen Wartezeiten bei zwei bis drei Stunden. Zuvie! Doch ein anderes Bestellsystem, das außerplanmäßige Patienten mit berücksichtigt, würde wiederum die Wartezeit auf einen Termin enorm erhöhen. „Wer einen Termin haben möchte, bekommt ihn schon heute erst in einigen

Monaten.“ Eine noch ungelöste Schwachstelle.

Dass ein Praxisinhaber neben seiner medizinischen Aufgabe zugleich Koordinator, Teamführer und Motivator sein muss, hat Carsten Lange dagegen sehr schnell für sich umgesetzt. „Am wichtigsten ist die Motivation“, meint er. „Manchmal reicht schon ein Wort, eine Geste“ – gerade in nervenbelastenden Stress-Situationen, wie sie im laufenden Praxisbetrieb eigentlich immer auf der Tagesordnung stehen.

Der Arzt drängt darauf, dass Probleme sofort angesprochen werden. „Ich mache das, aber auch die Arzthelferinnen sollten das tun.“ Es nutze nichts, Unangenehmes in sich hineinzufressen. Das frustriere und beeinträchtige letztlich die Arbeit. Neben klärenden Gesprächen setzt Carsten Lange auch hier auf Prävention und zwar in Form von Qualifizierungen. „Das ganze Team hat sich erst kürzlich professionell zum Thema IGeL-Angebote coachen lassen: Wie können Patienten über sinnvolle Leistungen aufgeklärt werden, ohne dass ein Gefühl entsteht, ihnen werde etwas aufgeschwatzt.“



Das neue Ambiente der urologischen Praxis in Bernburg gefällt auch dem Patienten Herrn Witzel aus der Saalestadt.