

Der Wettbewerb steigt

Einer Studie der Stiftung Gesundheit zufolge schätzen fast 90 Prozent der Ärzte ihre wirtschaftliche Lage nur als befriedigend oder schlecht ein. Chancen bietet der private Gesundheitsmarkt, analysiert A&W-Autor Hans Linder.

Die Ergebnisse dieser Studie lassen keinen Zweifel daran, dass sich die niedergelassenen Ärzte zunehmend außerhalb des GKV-Marktes betätigen. Nur 65 Prozent des Umsatzes entfallen auf die GKV-Abrechnung. Die Privatpatienten sind im Durchschnitt mit 20 Prozent am Ertrag beteiligt. IGeL-Leistungen haben inzwischen einen Anteil von fünf Prozent am Praxisumsatz. Die Hausärzte erwirtschaften 18 Prozent ihres Umsatzes mit Privatpatienten, während die Fachärzte einen deutlich höheren Umsatzanteil erreichen (23 Prozent).

Ihre wirtschaftliche Situation sehen die Ärzte insgesamt sehr kritisch. Bei der im Juni 2006 durchgeführten Studie der Stiftung Gesundheit waren nur 17,1 Prozent mit der wirtschaftlichen Lage zufrieden. Knapp ein Viertel der Ärzte bezeichnet die Situation als „schlecht“ und die Hälfte der Befragten kommt bei ihrer Einschätzung gerade noch zu einem „Befriedigend“. Die Ärzte beurteilen die wirtschaftlichen Erwartungen

ausgesprochen negativ. Fast die Hälfte ist der Meinung, dass sich die wirtschaftliche Lage schlecht entwickeln wird. In der Hälfte der Praxen ist der Umsatz im

Die Hausärzte arbeiten hart für ihr Geld: 56 Stunden pro Woche für ihr Geld

Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen, ein Drittel verzeichnet ein „Nullwachstum“, nur 15 Prozent konnten das Betriebsergebnis verbessern.

Beim Praxisumsatz gibt es nach wie vor deutliche Unterschiede zwischen Haus- und Fachärzten. Rund 63 Prozent der Hausärzte erwirtschaften einen Umsatz zwischen 100.000 und 350.000 Euro, während in dieser Preisklasse nur 45 Prozent der Fachärzte anzutreffen sind. Das Gros der Hausärzte bewegt sich in den mittleren Umsatzklassen mit einem Umsatz zwischen 100.000 Euro und 350.000 Euro.

Die Ärzte müssen für ihr Geld hart arbeiten. Die Arbeitszeit eines Arztes beträgt im Durchschnitt 56 Stunden pro Woche. Nur 33 Stunden kommen dabei der Patientenbetreuung zu Gute. Zehn Stunden pro Woche werden von administrativen Aufgaben in Anspruch genommen; je fünf Stunden für externe und interne Verwaltung. 15 Prozent der Stunden investieren die Ärzte in die Zukunft: für medizinische oder nicht-medizinische Weiterbildungen und die Instruktion ihrer Mitarbeiter.

Die Studie lenkt den Blick auf den Wettbewerb unter den Ärzten: „Der Wettbewerb zwischen den niedergelassenen Ärzten steigt in dem Maße, wie der Ertrag nicht mehr durch die GKV erbracht wird, sondern durch Leistungen, die die Patienten selbst zahlen.“ Die Ärzte werden durch den steigenden Wettbewerb nicht überrascht. Schon heute sehen sich 37,5 Prozent stark oder sehr stark im Wettbewerb zu den Kollegen. ■

Die Ärzte sind einem steigenden Wettbewerb ausgesetzt.



A&W-KOMMENTAR

Der Arzt als Unternehmer

Die Hausärzte müssen sich auf einen verstärkten Wettbewerb einrichten. Die Konkurrenz der Krankenhäuser wächst (medizinische Gesundheitszentren!). Mittelfristig wird die Bedarfsplanung mit Zulassungssperren aufgehoben. Die Entwicklung der hausarztzentrierten Versorgung führt zu einer verstärkten Patientenbindung (Einschreibesystem). Zudem ist auch mit einer verstärkten Konkurrenz zwischen Hausärzten und Fachärzten zu rechnen. Der Arzt als Unternehmer ist gut beraten, sich dieser Herausforderung zu stellen. Die Entwicklung eines praxis-spezifischen Konzeptes für die Unternehmensentwicklung in der Zukunft ist das Gebot der Stunde.