„Lassen wir uns die Kirschen nicht stehlen, gemeinsam können wir dem Ausverkauf unseres Faches entgegenreten.“

Dr. med. Thomas Zeller, niedergelassener HNO-Arzt, Bobingen

Die Kirschen in Nachbars Garten

Vielleicht erinnern Sie sich noch an die Zeit vor vielen Jahren, als die Firma Tchibo begann, ihr Angebot über den Kaffee hinaus zu erweitern, und es dort die ersten Fahrräder zu erwerben gab. Mein ehemaliger Schulfreund hatte damals das renommierteste Fahrradgeschäft in Garmisch-Partenkirchen und bot kurzerhand zu jedem Fahrrad ein Pfund Kaffee an. Ich mache es kurz: Das Fahrradgeschäft gibt es nicht mehr, und bei Tchibo bekommen Sie heute die komplette Skiausrüstung, Einrichtungsgegenstände und vieles mehr. Ich möchte an dieser Stelle nicht behaupten, dass der Kaffeeladen für den Niedergang des Geschäftes meines Freundes verantwortlich war, aber wenn ich die Entwicklung unserer HNO-Heilkunde in den letzten Jahren betrachte, beschleicht mich doch ein Déjà-vu-Gefühl. Wir beobachten seit einiger Zeit einen Ausverkauf unseres Faches, und das nicht nur von politischer Seite. Und was tun wir HNO-Ärzte? Gar nichts oder zu wenig?

Lassen Sie mich das bitte ausführen. Angefangen hat es mit dem Initiativrecht der Hörgeräte-Branche. Heute finden Sie an jeder Ecke den Hinweis: „Hier Hörtest gratis“. Die Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen übernehmen die Kieferhöhlen, die Kinderchirurgen die Otopexien, die Zahnärzte entdecken ihre Liebe zur Schlafmedizin und therapieren Schnarchen und Schlafapnoe. Immerhin hat es ihre Protrusionsschiene in die Leitlinien geschafft. Was haben wir dem entgegenzusetzen? Gerade eben haben die HNO-Ärzte die Schnarch- und Schlafmedizin in ihre Praxen implementiert, schon werden sie auf der Zielgeraden überholt. Auf dem deutschen DVT-Markt ist eine Rangeliege entbrannt, wessen Kurse zum Erwerb der DVT-Fachkunde anerkannt werden und wessen nicht. Eine renommierte deutsche Medizinfirma stellt ein Videoendoskop für die Zielgruppe Hörgeräteakustiker her. Der Kreis schließt sich durch die Streichung der Vorlesung HNO an unseren Universitäten.

Natürlich schreibe ich diese Zeilen mit einer gewissen Bitterkeit. Aber getreu den Hopi-Indianern,

die den Glauben vertreten, ihr Land nicht von den Vorvätern ererbt, sondern von zukünftigen Generationen geliehen zu haben, sollten wir uns im Hinblick auf die künftige Entwicklung unseres Faches eine Aufforderung ins Gedächtnis rufen: Frage nicht, was dein Fach für dich tun kann, frage viel mehr, was du für dein Fach tun kannst. Und das wäre doch eine ganze Menge.

Allen depressiven Gefühlen zum Trotz freut es mich daher umso mehr, dass ich beim Kongress in Mannheim die ersten zarten Silberstreifen am Horizont zu erblicken glaubte. Der Impfkurs war ausgebucht, es wurden Vorträge gehalten zu Erkrankungen der Schilddrüse, eigentlich doch auch unser Fach. Die Manualtherapie wird immer mehr in unser Fach eingebunden genauso wie die Neuraltherapie. Die Empfehlungen zur Höreräteschulung und Vorsorge im Rahmen von IGeLeistungen werden propagiert. Es formieren sich Gruppen, die DVT-Geräte in Partnerschaftsgesellschaften aufstellen.

So sollte sich demnach jeder HNO-Kollege fragen, wo er steht und was unser Fach alles kann, und sich seiner Stellung und Kompetenz als Fachmann für die Sinne wieder bewusst werden. Nur so können wir gemeinsam dem geschilderten Ausverkauf unseres Faches entgegenreten. Statt zu polarisieren sollten wir lieber kooperieren, aber auch uns mutig und vehement dem zunehmenden Substanzverlust unseres Faches und dem Verlust an Tätigkeitsfeldern entgegenstellen. Und denjenigen, die sich denken: „Die Kirschen in Nachbars Garten, die schmecken so gut und so süß“, klopfen wir ihnen doch auf die Finger und zeigen Flagge, unsere Flagge, nämlich die der Fachleute in Sachen Hals, Nase und Ohren.

Ihr