„Wir wünschen jedem, dass er sich noch etwas von dem Charisma bewahren kann, mit dem er einst angetreten ist. Denn das könnte allen schlechten Zeiten zum Trotz die Voraussetzung für das Überleben in der Praxis sein.“

Dr. med. Walther Grohmann

Chefredakteur und niedergelassener Urologe, München

Das Charisma des IGeL-Erfinders

Christkindlmarkt in den 1950er-Jahren: Stände mit Christbaumschmuck, Krippenfiguren und wärmender Unterwäsche so weit das Auge reicht. Ein Tisch unter einem Marktschirm hat jedoch den größten Zulauf. Über ihm weht ein Transparent: „ULGA – Unseres Lieben Gottes Apotheke“. Der Inhaber, nennen wir ihn Herbert Flinckbusch, ein älterer Herr, hält demonstrierend einen alten, aufgeschnittenen Wasserkessel hoch. Flinckbusch kratzt mit einem großen Messer am zentimeterdicken Kalk der Kesselinnenwand und droht: „So werden Ihre Arterien auch bald aussehen!“ Sodann hält er ein Plastikmännchen, auf dessen Oberfläche die Arterien dargestellt sind, hoch, klopft mit seinem Messer darauf und kommentiert: „Und Ihre Arterien finden Sie hier überall im Körper.“ Nun erklärt er, warum ULGA vor solchen Verkalkungen schützen soll, beantwortet einige Fragen aus dem Publikum und animiert schließlich zum Kauf. Und ULGA wird gekauft – die Leute reißen sich darum, obwohl die Flasche 20 (zwanzig!) D-Mark kostet! Jedes Fläschchen mit dem kitschigen Etikett wickelt Herr Flinckbusch selbst sorgsam ein, gratis dazu gibt es ein Päckchen „ULGA-letten“ in Dragee-Form.

Wenn man so will, hat Flinckbusch damals bereits die individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) in einer frühen Form vorweggenommen. Marktschreierisch zu sein, das stand ihm an seinem Marktstand zu, und ein Arzt zu sein hat er nie behauptet.

Unsere IGeL-Angebote sind dagegen natürlich seriös und sinnvoller. Dabei werden die Leistungen nach einer strikten Vorgabe der Krankenkassen in WANZ einerseits (wirtschaftlich, ausreichend, notwendig, zweckmäßig) und in IGeL andererseits getrennt. Viele niedergelassene Kollegen kämen mit ihrer Kassenpraxis bei einem Regelleistungsvolumen unter 20 Euro ohne diese Trennung der Leistungen in die absolute Unrentabilität. Dies gilt für Einzelpraxen ebenso wie für Praxisgemeinschaften und Gemeinschaftspraxen, an deren Honorarschraube immer wieder so gedreht wird, dass sinnvolle Koopera-

tionen von heute auf morgen plötzlich wieder anders aussehen. Und es drängt sich die alte Weisheit auf: Zwei Kranke in ein Bett zu legen erschafft noch keinen Gesunden, vor allem wenn das Umfeld nicht stimmt. Da hilft auch nicht die „Eine-Milliarde-Honorar-Spritze“, die sich spätestens dann als Augenauswischerei entpuppt, wenn die Rechnung gerade einmal 50 Cent Zuwachs pro Patient und Quartal ergibt.

Zurück zu Herrn Flinckbusch: Aus seiner Zunft sind heute durchstrukturierte Abzocker mit wechselndem Sitz im Ausland geworden, die Dr. Hittich oder Dr. Zimmermann heißen. Flinckbusch dagegen war noch eine Persönlichkeit. Angreifbar zwar, aber er stand Rede und Antwort und er vermittelte vor allem eines: ein gewisses Charisma, das ihn irgendwie sympathisch und letztlich wohl auch erfolgreich machte.

Die Redaktion von URO-NEWS wünscht allen Lesern ein friedliches Weihnachtsfest und einen guten Start in das kommende Jahr. Und wir wünschen jedem, dass er sich noch etwas von dem Charisma bewahren kann, mit dem er einst angetreten ist. Denn das könnte allen schlechten Zeiten zum Trotz die Voraussetzung für das Überleben in der niedergelassenen Praxis sein.

Ihr

PS: Passend zur Weihnachtszeit verlost URO-NEWS einen Flip-Camcorder von Cisco – siehe Seite 64.