© stockwerk / fotolia.com

Qualität und Leistung sind wichtig

Liebe Kollegin, lieber Kollege,

an interessanten Themen mangelt es diesen Sommer nicht. Ich weiß nicht, ob Sie es schon bemerkt haben: Zurzeit schwappt eine neue Welle von Tattoo-süchtigen jungen Leuten durch das Land. Man sucht den intensiven Sonnenbrand, um durch Teilabdeckung einer Region einen deutlichen Kontrast zwischen massiv gebräunter und unbelichteter Haut zu erzeugen und so eigene Figuren und Umriss auf seiner Haut den Mitmenschen zu präsentieren. Diese Bemühungen münden in letzter Zeit des Öfteren in massiven Verbrennungen inklusive Blasenbildung. Als Dermatologen müssen wir uns im Benehmen mit Apothekern und Herstellern von Lichtschutzpräparaten dafür einsetzen, dass diese unsinnige Art der Schädigung gesunder Haut durch Überbelichtung als das gebrandmarkt wird, was es ist: nämlich keine Mode, die „hipp und in“ ist, sondern ein Wahnsinn im Hinblick auf den späteren massiven Hautschaden, der durch diese Verbrennungen entsteht. Entsprechende Plakate sind in Vorbereitung!

In der Pharmaindustrie geht zurzeit der Konzentrationsprozess Schritt für Schritt weiter: so soll dem Vernehmen nach die Generikasparte von Allergan an Teva verkauft werden. Im Bereich der Medizintechnik tut sich auch Einiges. So hat der US-amerikanische Hersteller Canfield die Berliner 3D-Know-how-Schmiede Primos gekauft. Die Firma Primos hat sich im Lauf der letzten Jahre einen sehr guten Ruf im Bereich der dreidi-

Dr. Matthias Herbst

Generalsekretär ADK e. V.

mensionalen Vermessung der Hautoberfläche erworben. Diese Messungen sind wichtig, um zum Beispiel die Wirkung diverser Hauttherapeutika zu erfassen und zu vergleichen. Canfield hat sich damit wertvolles Wissen angeeignet, und kann damit durch entsprechenden Know-how-Transfer zum Weltmarktführer in diesem Bereich heranwachsen. Schade, dass wir nicht in Deutschland mit heimischen Produktherstellern die Konzentration für den Durchbruch auf dem Weltmarkt in diesem Bereich geschafft haben. Die Firmen und deren Potenziale sind Ihnen alle bekannt (Visiomed, FotoFinder etc.).

Wieder sieht man, wie wichtig es ist, dass ein exportorientiertes Land wie Deutschland Forschung, Entwicklung und schnell-

les Risikokapital eng verzahnt. Strategisch wichtige Bereiche gehören frühzeitig erkannt und mit den notwendigen Geldmitteln ausgerüstet.

Sieht man beispielsweise, mit welcher Energie und finanziellen Mitteln die Firmen Google und Apple im Bereich der modernen Telematik und zunehmend auch im Automobilbau unterwegs sind, ahnt man, welche Herausforderungen in Zukunft auf den Standort Deutschland zukommen.

Da ist es vollkommen unwichtig, ob man ein Jahr früher oder später in Rente geht und soziale Wohltaten wahlaktisch verteilt werden. Man wird erleben, dass dies alles nicht mehr funktioniert, wenn wir hier nicht massiv Gas geben.

Unser Vorbild ist nicht Griechenland und dort sollten wir auch nicht unsere Geldmittel und unsere Zeit versenken. Es geht vielmehr darum, nach vorne zu schauen, die Infrastruktur zu stärken und so die vorhandenen Potenziale in Forschung und Entwicklung in Europa gezielt miteinander zu vernetzen und zu nutzen.

Leider entdecke ich kaum einen Politiker, der endlich einmal nach vorne denkt und sich intensiv Gedanken um die Zukunft unseres Industriestandorts und unserer Forschungslandschaft macht. Hier wird viel zu wenig investiert, hier werden gute Ideen links liegen gelassen, hier fehlt es an motivierten jungen Menschen, die bereit sind, auch ihre Freizeit für eine gute Idee zu opfern. Wir brauchen endlich wieder eine Motivation und gesellschaftliche Anerkennung, die der Bedeutung unseres Standorts entspricht. Die Work-Live-Balance ist nicht alles, sondern „Erfolgreiche Arbeit macht Spaß“ und „Erfolg wird belohnt und lohnt sich“.

Die Dermatologie selbst ist aus der Lehre und Problematik der Geschlechtskrankheiten kommend im letzten Jahrhundert in die erste Riege der Medizin aufgestiegen. Gerade Deutschland darf zumindest bis zum Beginn dieses Jahrhunderts als vorbildlich in der dermatologischen Versorgung gelten. Auf der anderen Seite werden die Dermatologen aber konsequent durch Verweigerung von notwendigen Geldmitteln aus der klassischen Medizin hinausgedrängt und in den Bereich der Ästhetik und der IGeL-Leistungen hineingeschoben.

Vor allem in der letzten Zeit betreten neue und innovative Therapiemöglichkeiten weite Teile der Dermatologie. So gestatten die neuesten Zulassungen von Biologicals im Bereich der Psoriasis in Bälde eine Verschiebung von Patienten aus dem stationären in den ambulanten Sektor. Dasselbe ist im Bereich der Neurodermitis und der Urtikaria abzusehen. Auch im Bereich der Onkologie gibt es hoffnungsvolle Entwicklungen. Mit diesen vielen neuen Möglichkeiten muss auch ein Transfer von Geldmitteln von stationär nach ambulant möglich sein. Besser noch eine sinnvolle Verzahnung, gerade im Sinne des aktiven Patientenmanagements, um eine noch optimalere Behandlung

des Patienten durch entsprechende intensive Instruktion und Motivation zu erreichen. Hier ist in nächster Zeit ein neues Kapitel der Dermatologie aufzuschlagen, dass besondere Herausforderungen an unseren Berufsverband stellt. So können unter Umständen die Terminservicestellen vielleicht auch eines Tages eine segensreiche Einrichtung für die Niedergelassenen werden.

Lassen Sie sich doch einmal von einem GKV-versicherten Freund oder Verwandten die Patientenquittung zeigen, in der aufgeführt ist, welche Leistungen an welchem Tag mit welchen Diagnosen zu welchem Preis abgerechnet wurden. Sie werden feststellen, dass im hausärztlichen Sektor viele zusätzliche Leistungen abgerechnet sind, die durchaus auch durch Dermatologen in gleicher Weise erbracht werden, aber für unser Fach nicht im EBM eingestellt sind und somit nicht abgerechnet werden können. Unterm Strich sagt der Preis für die Quartalsbetreuung alles: Der Dermatologe schafft nicht einmal ein Fünftel dessen, was ein Hausarzt bei entsprechender Abrechnung pro Patient liquidieren kann. Ob diese Leistungen dann alle entsprechend erbracht worden sind, steht noch einmal auf einem anderen Blatt. Es ist ja nicht der FA-Topf, den das betrifft!

Wir müssen also zukünftig dafür sorgen, dass gerade auch im kassenärztlichen Bereich durch zusätzliche Qualifikationen, wie zum Beispiel in der systemischen Therapie chronischer Hauterkrankungen und onkologischer Fälle, neue Vergütungsmöglichkeiten entstehen. Es kann nicht sein, dass wir für ein dermatologisches Regelleistungsvolumen von unter 15 € Arzneimittelumsatz für moderne Biological von 28.000 € pro anno verantwortlich sind. Wir müssen unseren Verhandlungspartnern klarmachen, dass hier Geld der qualifizierten Betreuung und Behandlung folgen muss. Es ist zu hoffen, dass sich unsere Verbände in ähnlicher Art und Weise positionieren. Umgekehrt muss der einzelne Dermatologe in Zukunft dann aber auch bereit sein, für diese Forderungen entsprechend zu kämpfen und durch Qualifikation und aktives Handeln – sprich Verordnung – sein Fachgebiet klar zu positionieren.

Qualität und Leistung sind wichtig, so wird die Verzahnung von innovativer Systemtherapie mit den Möglichkeiten der dermatologischen Ästhetik eine kommende Herausforderung besonderer Art.

Ich hoffe, wir werden diese gemeinsam meistern und verbleibe mit den besten hochsommerlichen Grüßen

Ihr