

Kooperation als Megatrend

In den achziger Jahren wurden sie als Steuersparmodell verspottet. In diesen Tagen erfreuen sich Ärztehäuser einer unerwarteten Beliebtheit. Immer weniger Mediziner lassen sich in Einzelpraxen nieder.

von Sabine Rössing



Von einem „neuen Schub“ schwärmt etwa Frank Kutschera, geschäftsführender Gesellschafter des Hamburger Immobilienentwicklers Hansa Terra.

Gerade hat sein Unternehmen wieder in ein Ärztehaus investiert: In den historischen Mauern des ehemaligen Allgemeinen Krankenhauses (AK) Barmbek sollen in

einem stattlichen Backsteinbau Mediziner, Apotheker, Physiotherapeuten und Optiker einträglich netzwerken können. Auf vier Ebenen und auf einer Fläche von 2800 Quadratmetern werden Praxen für Ärzte verschiedener Fachrichtungen angesiedelt, vom Kinderarzt zum Physiotherapeuten. Tatsächlich, so glaubt der Immobilienfachmann Kutschera, handle

es sich um eine moderne Form der medizinischen Kooperation, um einen Supertrend im Gesundheitswesen: „Die Zukunftsfähigkeit der Einzelpraxen ist gefährdet,“ analysiert er. In Ärztehäusern wie in Barmbek könnten Ärzte als Partner – wenn auch ohne gesellschaftsrechtliche Verbindungen – unter einem Dach ihre Existenz sichern. „Der Trend zur Kooperation und

zur Vernetzung ist aktuell in allen heilberuflichen Disziplinen zu verzeichnen“, sagt Thomas Sieckmann von der Düsseldorfer Apotheker- und Ärztebank. Die Zusammenarbeit werde vermehrt als Chance zur Umsatzsteigerung begriffen. Das geht auch aus einer Studie der Bank aus dem Jahr 2007 hervor, die Existenzgründungen bei Zahnärzten beleuchtet. Sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern nimmt demnach bei Praxisgründungen der Trend zur Einzelpraxis ab.

Vor allem jüngere Ärzte suchen Zusammenarbeit

Waren in Westdeutschland vor knapp vier Jahren noch 52 Prozent der neu eröffneten Arztpraxen Einzelpraxen, lag deren Anteil ein Jahr später bei 47 Prozent. In den neuen Bundesländern geht die Bereitschaft zum Einzelkämpferdasein noch dramatischer zurück: Beantragten in 2006 noch neun Prozent der gründungswilligen Zahnmediziner eine Finanzierung für die Neugründung einer Einzelpraxis, taten dies ein Jahr später nur noch vier Prozent. Je jünger der Existenzgründer, auch das zeigt die Studie, um so eher sucht er die Zusammenarbeit mit Kollegen.

Politisch ist die medizinische Vernetzung durchaus gewollt: In den vergangenen Jahren hat die Bundesregierung gezielt gesetzliche Hürden aus dem Weg geräumt. So dürfen Niedergelassene heute Kollegen in ihrer Praxis anstellen oder in Teilzeit arbeiten. Kassenarztpraxen dürfen auch über die Grenzen der Bundesländer hinweg kooperieren. Das Arbeiten in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) minimiert die Risiken der Selbstständigkeit.

Mediziner, sagt Kutschera, gerieten zunehmend unter einen wirtschaftlichen Konsolidierungsdruck. Ärzte, glaubt er deshalb, müssten sich neu aufstellen. „Kooperation

wird vermehrt als Chance zur Umsatzsteigerung beziehungsweise zur Kostenoptimierung begriffen,“ meint auch Apobank-Sprecher Sieckmann.

Tendenziell führe der Trend zu größeren Organisations- und Betriebs-einheiten medizinischer Leistungserbringer zu höheren Investitions- und Finanzierungsvolumina. Bei den Zahnärzten stieg nach Analyse der Apobank das Finanzierungsvolumen für Praxisinvestitionen zwischen 2006 und 2007 um 16,5 Prozent. Auch für Medizintechnik geben Praxisgründer immer mehr Geld aus: „Der technische Fortschritt forciert das Investitionsvolumen der Facharzttrichtungen, die einen hohen Anteil an Medizintechnik aufweisen, etwa die Kardiologie oder die Radiologie,“ so Sieckmann. Immer mehr Niedergelassene versuchen deshalb durch die gemeinsame Nutzung teurerer Geräte die Kosten zu drücken.

„Die umfunktionierte Wohnung reicht nicht“

„Die Anforderungen an die Mediziner, sich am Markt zu behaupten, sind in den vergangenen Jahren gestiegen,“ sagt Kutschera. „Es reicht heute nicht mehr, ein Arzt-schild an die Hauswand zu hängen. Es gibt einen enormen Druck, das medizinische Angebot unterscheidbar zu machen.“

Immer enger arbeiten selbständige Mediziner auch mit anderen Berufsgruppen wie Physiotherapeuten, Optikern, Apothekern oder Ernährungsberatern zusammen. In gemeinsamen Schulungsräumen organisieren Praxen Seminare für ihre Klientel, von der Schwangerschaftsberatung bis zum Umgang mit dem Hörgerät.

„Die Ärzte suchen gute Standorte mit großen Räumen, die vernetztes Arbeiten möglich machen,“ meint Immobilienentwickler Kutschera: „Die umfunktionierte Wohnung reicht nicht mehr.“