

# „Irgendwann wollen Sie in Ihrer Ordination duschen.“

Dr. Michael Dialer im Gespräch über den Ärztelehrgang, seine anfänglichen Zweifel und den schlussendlich lohnenswerten Weg zur eigenen Praxis.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Herr Dr. Dialer, wann haben Sie den Ärztelehrgang besucht, und was von dem dort vermittelten Wissen war für Sie besonders hilfreich?

## DR. DIALER:

---

Der Lehrgang fand von Herbst 2009 bis Frühjahr 2010 statt. Ich hatte mich um die Voraussetzungen für das Führen einer Ordination und die damit verbundenen wirtschaftlichen Voraussetzungen bis zu diesem Zeitpunkt nur wenig gekümmert und hatte daher kaum eine Ahnung von diesen Dingen. Ich denke, dass es vielen Kolleginnen und Kollegen so geht. Ärztinnen und Ärzte sprechen untereinander nur wenig über ihre Einkommen oder ihre Arbeitsbedingungen, sodass man als Spitalsarzt zwar durchaus mitkriegt, was der Kollege oder die Kollegin im Krankenhaus verdient, aber überhaupt keine Vorstellung hat, wie die Arbeitsabläufe und finanziellen Möglichkeiten in einer Ordination beschaffen sind. Obwohl ich schon zu Anfang meiner Arztkarriere vage geplant hatte, später eine eigene Ordination zu führen, hatte ich meine Zweifel, ob ich mit einer Ordination als alleiniger Einnahmequelle gut leben könnte, d.h. ob ich auf der einen Seite meine Work-Life-Balance verbessern könnte, ohne auf der anderen Seite auf mein sicheres Einkommen, das der Krankenhausjob bot, verzichten zu müssen.

Durch den Lehrgang wurden meine Bedenken zum großen Teil ausgeräumt. Die transparente Darstellung der Vergabekriterien für eine Kassenordination zeigten mir, wie wichtig es z.B. ist, als Vertretungsarzt oder durch zusätzliche Ausbildungen Punkte für die Kassenvertragsvergabe zu sammeln. Eine Information, die umso erfreulicher war, als ich erkannte, dass ich durch mein Zusatzfach bereits relativ viele Punkte hatte, was mir später sehr half.

Die Erklärung der rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen für das Führen einer Ordination, aber auch der baulichen Aspekte und erlaubter Werbemaßnahmen waren für mich sehr wertvoll.

Dass eine Ordination ein durchaus mit Gewinnabsicht geführtes Unternehmen ist, hatte ich vor diesem Lehrgang nicht so klar gesehen, aber es stimmt. Man muss da auch ein wenig umdenken, vor allem in der Arzt-Patienten-Beziehung. Während man im Krankenhaus durchaus einmal hinterfragt, warum eine Patientin/ein Patient mit diesen oder jenen Beschwerden ausgerechnet in einer Spitalsambulanz Hilfe sucht, würde mir dies in der Ordination niemals einfallen. Das ist ein etwas anderer Zugang.

Vom Lehrgang ist mir folgende Aussage von Fr. Mag. Kraft-Kinz in Erinnerung geblieben: „Man muss nicht der beste Arzt, aber immer freundlich sein.“ Auch das kann ich nur unterstreichen. Genauso wie ihren Tipp, eine angemessene Ablöse an den Vorgänger zu bezahlen. Eine gut eingeführte Ordination ist viel wert, und derjenige, der sie aufgebaut hat, verdient dafür auch finanzielle Anerkennung.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Wussten Sie damals schon, dass Sie sich selbstständig machen werden? Wann fiel der Entschluss dazu und wann wussten Sie, dass es der richtige Zeitpunkt ist an die Umsetzung zu gehen?

## DR. DIALER:

---

Schon während meines Studiums hat sich der Wunsch manifestiert, dereinst eine eigene Ordination zu führen. Die Arbeit im Krankenhaus machte mir viel Freude, vor allem auch, weil die Stimmung im Team sehr gut war. Sehr nachteilig waren jedoch die Nacht- und Wochenenddienste, die große Abhängigkeit des Gehalts von den Nachtdiensten und die dadurch natürlich hohe Wochenarbeitszeit – war man doch dazu angehalten, möglichst viele Nachtdienste abzuleisten, um das zu verdienen, was man sich vorstellte.

Als sich nach personellen Veränderungen das Betriebsklima an meiner Abteilung erheblich und nachhaltig verschlechterte, begann ich intensiver über meinen Absprung aus dem Krankenhaus nachzudenken. Meine Frau hatte schon vor mir eine Ordination aufgemacht, und ich bekam dadurch einen ersten Einblick in diese Welt. Meine Töchter waren damals ein und drei Jahre alt, und ich hatte durch die ewigen Nachtdienste im Spital wenig von ihren ersten Lebensmonaten und -jahren mitbekommen. Vor allem das sollte sich ändern, und so ging ich in meine ohnehin geplante Väterkarenz und nutzte die gewonnene Zeit, mir beruflich neue Wege zu suchen.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Was waren für Sie die wichtigsten Meilensteine auf dem Weg in die Selbstständigkeit?

## DR. DIALER:

---

Schon vor der Väterkarenz bot sich mir die Chance, als Begleitarzt bei der 10-tägigen Europatournee einer Musikgruppe dabei zu sein. Hierfür hatte ich mir bei einer Medizintechnikfirma ein flexibles Endoskop geliehen und fragte bei dessen Rückgabe einen Mitarbeiter jener Firma spontan, ob er nicht niedergelassene HNO-Ärzte wüsste, die Vertretungen suchten. Daraufhin händigte er mir eine lange Liste mit entsprechenden Kolleginnen und Kollegen aus. Von da an übernahm ich immer mehr Vertretungsdienste bei niedergelassenen ÄrztInnen. Das war der erste Meilenstein und der Anfang vom Ende meiner Spitalskarriere. Durch die Vertretungstätigkeit lernte ich viel über den Ordinationsbetrieb, seine Anforderungen und Fallstricke. Vor allem aber erkannte ich, dass ich mit wesentlich geringerem Zeitaufwand recht gut verdienen konnte. Diese Erkenntnis könnte man als zweiten Meilenstein bezeichnen, da ich mir vorher nicht hatte vorstellen können, außerhalb des Krankenhauses finanziell überleben zu können, nicht zuletzt auch im Hinblick auf meinen damaligen Status als Alleinverdiener. In der Karenz intensivierte ich diese Vertretungstätigkeit noch etwas und hatte trotzdem noch immer genug Zeit, mich um meine Kinder zu kümmern. Vor allem aber konnte ich die karenzbedingten Einkommenseinbußen durch meine Vertretungshonorare mehr als wettmachen. Das gab mir natürlich zusätzliche Sicherheit, sodass ich nach Ende der Karenz nur noch für zwanzig Wochenstunden ins Krankenhaus zurückging. Der dritte Meilenstein war die Erreichung einer unschlagbar hohen Punktezahl für die Vertragsvergabe, der vierte die Einigung über die Übergabemodalitäten mit meinem Vorgänger und die endgültige Kündigung im Krankenhaus. Dabei stand mir neben der Ärztekammer, der vorher erwähnten Medizintechnikfirma und den Krankenkassen Frau Mag. Kraft-Kinz mit ihrer großen Erfahrung in diesen Dingen hilfreich zur Seite.

Der fünfte Meilenstein schließlich war die Verlegung der Ordination in ein neu gebautes Ordinationszentrum, das MED22. Die Idee hierfür kam von einer Mitarbeiterin, die aus der Gegend stammte und über das Bauvorhaben für ein Ärztezentrum informiert war. Die dortige örtliche Nähe verschiedener FachärztInnen und AllgemeinmedizinerInnen sowie die bessere Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz stellt im Vergleich zum alten Ordinationsstandort einen erheblichen Vorteil dar.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Wo und wie konnte Sie die Bank Austria dabei unterstützen?

## DR. DIALER:

---

Natürlich mussten die Ablöse und die Verlegung der Ordination finanziert werden, und so holte ich mir von mehreren Banken diesbezügliche Angebote ein. Die Bank Austria überzeugte mich vor allem durch die günstigen Konditionen und das sehr kompetente Auftreten ihrer Beraterin, was mir das Gefühl gab, in guten Händen zu sein. Schlussendlich nahm ich zwei langfristige Kredite für die Ablöse und die neue Ordination auf. Nicht zuletzt durch meine mangelhaften wirtschaftlichen Kenntnisse und meinen Unwillen, Schulden zu haben, bin ich eher risikoscheu, weswegen mich die günstigen Rückzahlungsbedingungen ruhiger schlafen lassen. Bei der Bank Austria fühlte ich mich ganz einfach verstanden und angenommen. Deswegen transferierte ich dann auch meine gesamte Finanzgebarung zur Bank Austria.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Was waren Stolpersteine und was würden Sie mit der heutigen Erfahrung rückblickend anders machen?

## DR. DIALER:

---

Eigentlich ging alles glatt, ich würde nichts anders machen.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Entscheidung, den Weg in die Selbstständigkeit zu wagen? Was gefällt Ihnen an der Selbstständigkeit besonders und was ist weniger lustig?

## DR. DIALER:

---

Ich bin außerordentlich zufrieden, das war auf jeden Fall die richtige Entscheidung.

Die Pros sind ganz klar: Etwas mehr Verdienst bei etwas weniger Stundenbelastung, d.h. gesteigerte Effizienz; keine Nachtdienste und kein Chef mehr, keine Animositäten mit anderen Berufsgruppen und kein wirklicher Konkurrenzdruck. Mit den anderen drei HNO-Kassenärzten in meinem Bezirk habe ich ein sehr gutes bis freundschaftliches Verhältnis, keiner neidet dem anderen etwas.

Nachteile gibt es leider auch. Ich habe hohe Qualitätsansprüche an meine Arbeit und möchte PatientInnen gründlich untersuchen, vor allem aber auch kommunizieren und aufklären. Bei einer hohen PatientInnenzahl ist das bisweilen schwierig. Meine Ordination hat fast 40 Stunden in der Woche geöffnet, und trotzdem wartet man, je nach Saison, bis zu zwei Monate auf einen Termin bei mir, was ich sehr bedauere. Was mir auch fehlt, ist der fachliche Austausch mit Kolleginnen und Kollegen, den man im Spital natürlich eher hat. Die rechtlichen Auflagen sind auch nicht zu unterschätzen: Dokumentations-

pflichten und Berücksichtigung von hygienischen und arbeitsrechtlichen Aspekten – um nur einiges zu nennen – sind bei aller Einsicht in die Notwendigkeit zuweilen nervig. Unwissenheit schützt ja nicht vor Strafe. Als Selbstständiger bedeutet natürlich jede Auszeit einen Einkommensverlust, d.h. man überlegt sich Urlaube gut. Was mir auch Sorgen bereitet, ist die Frage, wer meinen Job macht, wenn ich für längere Zeit krank werden sollte. Gegen die finanziellen Einbußen habe ich mich abgesichert, aber es geht mir ja auch um meine Mitarbeiterinnen und PatientInnen. Mit den Kosten für die Finanzierung und den Betrieb der Ordination kann ich eigentlich gut leben, die Abgaben lassen mich mitunter zwar scharf einatmen, sind aber planbar – und wer hohe Steuern zahlt, hat vorher auch hohe Umsätze gemacht. Das darf man nicht vergessen, wenn einen die Finanz zur Kasse bittet.

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Haben Sie Tipps für Ihre Kollegen, die gerade vor der Entscheidung stehen, ob sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen sollen?

## DR. DIALER:

---

Ja. Zweifel Sie nicht und machen Sie es! Eine eigene Ordination bringt mehr Lebensqualität, Verdienst und einen angenehmeren und entspannteren PatientInnenkontakt.

Seien Sie immer freundlich und geduldig mit den PatientInnen, insbesondere aber mit Kindern. Niemand geht gern oder aus purer Fadesse zum Arzt, ein freundliches Wort wirkt oft besser als die raffinierteste Diagnostik oder Therapie. Man fühlt sich auch selbst besser, wenn man freundlich war.

Achten Sie auf gute und vor allem freundliche MitarbeiterInnen und darauf, dass die Stimmung im Team passt. Störenfriede sollten Sie gleich entfernen, auch wenn das manchmal schwerfällt. Lassen Sie Ihre MitarbeiterInnen auch finanziell am Erfolg teilhaben, es ist eine Teamleistung, d.h. entlohnen Sie großzügig.

Bleiben Sie immer ehrlich und fair gegenüber Ihren Vertragspartnern.

Think big! Entwickeln Sie eine Vision, analysieren Sie genau und setzen Sie sie dann um. Denken Sie von Anfang an groß, glauben Sie an Ihren Erfolg und nehmen Sie lieber schon zu Beginn etwas mehr Geld in die Hand, um eine schöne und große Ordination zu erhalten. Der Platz wird irgendwann so oder so zu wenig. Nachträgliche Änderungen an der Infrastruktur sind meistens teurer, daher ruhig etwas mehr in die Planung investieren. Planen sie z.B. schon von Anfang an den Einbau einer Dusche, auch wenn Sie gar nicht in der Ordination duschen wollen. Irgendwann wollen Sie es!

## ÄRZTENEWSFLASH:

---

Vielen Dank für das Interview!