

Gute **Organisation**,  
zusätzliche  
**Qualifikationen**  
und ein solides  
**Familienleben**  
verhelfen  
niedergelassenen  
Medizinerinnen noch  
immer zum Erfolg



# Erfolgsformel für die Arztpraxis

VON BIRGITTA VOM LEHN

**W**enn man sich selbstständig macht, dann aus innerer Überzeugung heraus und nicht weil man auf die Statistik schießt“, sagt Martin Lang. Der 43-Jährige betreibt seit zehn Jahren eine Kinderarztpraxis in Augsburg. Genauer gesagt: zwei Praxen. „Eine normale Kassenpraxis und mittwochnachmittags und abends eine Homöopathiepraxis für Privatpatienten.“ Der Bedarf nach Naturheilkunde und Akupunktur sei enorm, der Zulauf „sehr hoch“. Von 40 Kinderarztpraxen in Augsburg, das mit 240 000 Einwohnern als Großstadt zählt, hätten sich gerade mal zwei auf Homöopathie spezialisiert. Vom Geburtenrückgang hat Lang bislang „nichts gespürt“.

„Als ich die Praxis übernahm, kamen 30 Patienten am Tag, heute sind es 140.“ Täglich müsse er etwa fünf Neuzugänge abweisen. Doch der Kinderarzt ist trotzdem nicht glücklich: „Das Budget bestraft den, der viel arbeitet.“ Auch wenn es „einen Heiden Spaß“ mache mit den Kindern – abends überkommen ihn Frust und Sorge. Von 140 auf 300 Quadratmeter



FOTOS: KEYSTONE, ANGINAGES, IMAGO

**Der Hausarzt, der wie vor 100 Jahren an das Bett eines kranken Kindes eilt, ist heute eine Rarität**

hat er seine Praxis in dem Jahrzehnt verdoppelt, neun Mitarbeiterinnen eingestellt. „Alles Frauen, die selbst Kinder haben und deshalb gut für den Job geeignet sind.“

Aber um Personalabbau komme er demnächst wohl nicht herum. „Das tut schon weh.“ Seine eigene Frau arbeitet ebenfalls mit in der Praxis, gra-

tis. Als ehemalige Lehrerin kehrte sie nach der Familienpause – das Paar hat drei Kinder – der Schule den Rücken und führt seitdem kostenlos Schulrefetests durch. „Das findet sonst bei den Ämtern oder in der Schule relativ oberflächlich statt. Meine Frau nimmt sich Zeit dafür. Das ist ein zusätzliches Bonbon, das wir anbieten.“ Was rät Lang potenziellen Nachahmern? Man müsse bereit sein, die ganze Woche zu arbeiten, auch am Wochenende, wenn die Büroarbeit erledigt werde. Und man müsse sich klar darüber sein, dass auf die Ärzte eine „Fragebogenmedizin“ zukomme: Die Patienten würden „nur noch abgehakt“. „Der Trend weg von der Dienstleistung hin zur Bürokratisierung wird leider als Qualitätssteigerung verkauft“, kritisiert Lang. Dabei müsste gerade angesichts „massiver psychischer und erzieherischer Probleme bei Kindern“ mehr statt weniger Zeit investiert werden, findet er. Immerhin: Lang ist optimistisch, dass er seine „Nische halten“ kann. In Sachen Eigen-PR kann er demnächst auch ein Buch vorweisen: Im Februar erscheinen „100 Elternfragen. Die Gesundheit Ihres Kindes“. Das hat Lang zusammen mit einer Ratgeber-erprobten Journalistin geschrieben.

Werbung in Form von Mund-zu-Mund-Propaganda hält auch Guido Schwalm für „das A und O“. Der 39-jährige Zahnarzt hat sich auf die in Deutschland noch nicht sehr verbreitete, in der Schweiz und den USA aber seit langem praktizierte Wurzelkanalbehandlung (Endodontie) spezialisiert. Dafür habe er „extrem viel Geld“ in Internetwerbung gesteckt. Er betreut sechs Kindertagesstätten, auch das erhöht den Bekanntheitsgrad. Seit sieben Jahren betreibt er seine Praxis in Rosbach „im Speckgürtel von Frankfurt“.

Bereits im ersten Jahr der Praxisübernahme habe er den Umsatz verdoppelt. „Aber ich habe Schulden. Von Heiraten, ein Haus bauen und ein Kind in die Welt setzen kann keine Rede sein, so

