

## Arzneimittel-Informationen und Tipps für Sie und Ihre Praxis

Eine Dienstleistung von DoXMart – Einkauf, Praxisapotheker, Innovationen, Preise, Studien

DoXPrax

# Deutsche Ärzte in der Schweiz

*Es ist offenkundig, unser Land bietet deutschen Ärzten attraktive Arbeitsbedingungen. Aber welches sind eigentlich die ausschlaggebenden Faktoren, dass sich Kollegen aus dem Nachbarland hier niederlassen? Und welche deutschen Ärzte haben die besten Chancen, in der Schweiz erfolgreich zu sein?*

Hansruedi Federer



Hansruedi Federer

Durch die bilateralen Verträge mit der EU hat sich die Schweiz an einen riesigen Wirtschaftsraum angedockt. Mit der Einführung der Personenfreizügigkeit ist ein ebenso grosser Arbeitsmarkt entstanden. Dieser Markt hat gerade angefangen, sich einzuspielen: War früher nur

eine nationale Tätigkeit möglich, so steht heute eine internationale Marktplattform zur Verfügung. Im Rahmen des Marktes werden alle Standortvorteile von den Marktteilnehmern evaluiert. Zwangsläufig haben attraktive Standorte wie die Schweiz, aber auch England oder Skandinavien, eine erhöhte Ausrichtungskraft. Wird diese Attraktivität mit dem Heimatmarkt verglichen, so entsteht eine positive oder negative Differenz, die im Wesentlichen zur Standortentscheidung beiträgt.

### **Vergleich der Situation in beiden Ländern**

Sehr viele deutsche Ärzte haben in den letzten Jahren den Weg in die Schweiz gefunden. Die positiven Differenzen werden, wie aus vielen Diskussionen hervorgeht, vorwiegend in folgenden Aspekten gesehen:

#### **Gesicherte Attraktivität des Berufes**

Obwohl auch hier nicht wenige Ärzte über eine zunehmende Unattraktivität des Berufes klagen, ist dies in Deutschland we-

sentlich akzentuierter. Einem meist verhältnismässig grossen Patientenvolumen, das zu Tiefstpreisen zu bedienen ist, steht eine unverantwortlich kurze individuelle Sprechzeit zur Verfügung. Die Qualität der medizinischen Leistung sinkt und damit auch die Attraktivität des Arztberufes.

Die Schweizer Ärzteschaft und auch die Bevölkerung haben bisher unsinnige Entwicklungen (z.B. Aufhebung des Kontrahierungszwanges) meist spät, aber noch rechtzeitig, verhindert.

Andererseits ist es höchst erstaunlich, wie Modelle, die in anderen Ländern offensichtlich nichts getaugt haben, von Partikularinteressenten geprägt gierig geprüft werden (z.B. DRG).

#### **Die Arbeit wird geschätzt!**

Während in Deutschland nur gefordert wird, die Leistung knapp bezahlt ist und das Ansehen des Arztes nicht unbedingt von einem hohen Sozialprestige begleitet ist, kontrastiert dies in der Schweiz recht erfreulich. Der Arzt ist (noch) nicht zum reinen Leistungserbringer degradiert worden, sondern verfügt, wie dies aus Studien unabhängiger Marktforschungsunternehmen (IMS, GFM) hervorgeht, über eine sehr hohe Akzeptanz.

#### **Unternehmerischer Freiraum**

Der unternehmerische Freiraum in der Schweiz ist im Vergleich zum Ausland sehr gross. Es gibt praktisch kein vergleichbares Land, wo so viele Leistungen (Röntgen, Labor, Selbstdispensation in gewissen Kantonen) zum Nutzen des Patienten direkt in der gleichen Praxis vom behandelnden Arzt erbracht werden können. Dies erhöht nicht nur die Zufriedenheit des Patienten, sondern gleichermaßen die Attraktivität des Berufes. Es gilt allerdings anzumerken, dass auch hierzulande, aufgrund mangelnder Sachkenntnisse, Bestrebungen im Gange sind, diese ehemaligen Vorteile zunichte zu machen (z.B. Labortarife).

#### **Vernünftiges Verdienst-/Leistungsverhältnis**

Die erwähnten täglichen Patientenfrequenzen sind bei uns wesentlich geringer, die pro Patient verwendete Zeit wesentlich höher und die Repetitionsfrequenz geringer. Dies resultiert in einer verbes-

## Deutsche Ärzte in der Schweiz

sernten Effizienz, die auch einen höheren Preis rechtfertigt. Das Preis-/Leistungsverhältnis ist attraktiv und auch angemessen. Nur ein hohes Preis-/Leistungsverhältnis garantiert auch in Zukunft die geforderte hohe Qualität in der Medizin.

### Was macht die Schweiz für deutsche Ärzte attraktiv?

Je mehr Herr Steinbrück die Schweiz als Steueroase vertuefelt, desto mehr intelligente deutsche Ärzte mit einer etwas differenzierten Betrachtungsweise erachten die Schweiz als attraktiv. Die steuerlichen Vorteile des Standortes Schweiz sind in der Tat absolut gegeben, sollten aber niemals als alleiniges Kriterium ausschlaggebend für die Standortwahl sein. Viel wichtiger ist die Berechenbarkeit des Einkommens. Dies ist in Deutschland heute vielfach nicht gegeben, in der Schweiz eine Selbstverständlichkeit. Am meisten geschätzt werden die relativ hohe Lebensqualität in der Schweiz und die meist sehr guten Infrastruktur- und Bildungsmöglichkeiten. Wer längerfristig hier bleiben möchte, muss die Integrationsmöglichkeiten kennen. Diese sind, obwohl regional sehr unterschiedlich, immer auch von der Integrationsfähigkeit und -willigkeit her zu sehen. Grundsätzlich ist die Integration kein Problem, trotzdem sind gerade an diesem Punkt schon viele gescheitert.

Im Vergleich zu Deutschland ist der unternehmerische Spielraum in der Schweiz sehr hoch, bei einer (noch) geringen Regeldichte. Dies wird immer wieder als eines der wesentlichsten Kriterien für die Standortwahl genannt.

### Spezielle Faktoren, die die Zuwanderung begünstigen

Mit viel Akribie und wenig strategischer Voraussicht hat sich die Schweiz in eine medizinische Unterversorgung manövriert. Zu erwähnen wären etwa der Numerus clausus und Ausbildungsdefizite in gewissen Spezialitäten. Dies hat in der damaligen Betrachtungsweise Sinn gemacht: Konnte man doch durch eine begrenzte Anzahl von Leistungserbringern den Markt entsprechend gestalten. Mit der Markteröffnung waren aber alle diese Bemühungen hinfällig, und ausländische Ärzte haben die Lücken gefüllt. Heute sind an gewissen Spitälern 60 Prozent ausländische Ärzte und Assistenzärzte angestellt – und sie werden dankbar gebraucht! Mit der Einführung des Praxisstopps, vor dem Hintergrund einer gewissen Xenophobie, hat man den gleichen Fehler noch einmal gemacht. Die Konsequenzen waren in mehrfacher Hinsicht fatal: In ländlichen Gebieten konnte sich niemand niederlassen. Die fehlenden Neueröffnungen führen zu hö-

heren Patientenfrequenzen in den bestehenden Praxen. Diese werden dann vielfach unverkäuflich oder finden keinen Nachfolger, der so viel arbeiten will. Umgekehrt sieht es mit den Spezialarzt-Praxen aus: Da keine neuen eröffnet werden können, spielt der Markt nicht, die Praxen werden heute gehandelt wie früher Milchkontingente. Die Konsequenz: Wer hart arbeiten will und über genügend Kapital verfügt, hat praktisch ein langfristig gesichertes Einkommen.

### Welche Ärzte kommen?

Alle erwähnten Faktoren wirken aufgrund der erwähnten positiven Differenzen zum Heimatland für deutsche Ärzte attraktiv. Somit wäre die Frage, warum deutsche Ärzte in die Schweiz kommen, geklärt. Offen bleibt die Frage: Wer kommt?

Primär sind es vor allem Ärzte, die beide Systeme kennen, vor allem aber Ärzte, die bereits in der Schweiz eine Aus- oder Weiterbildung absolviert haben und die Vorteile des Systems kennen und schätzen gelernt haben, die sich hier niederlassen. Sie kennen die Chancen und Risiken und wissen ihnen adäquat zu begegnen. In der Regel sind sie auch bereits gut vernetzt und integriert.

Die Ärzte aus Leidenschaft sind eine weitere Gruppe. Sie fühlen sich angezogen vom noch weitgehend unternehmerisch geprägten Berufsbild und möchten eine qualitativ hochstehende Medizin betreiben. Diese Gruppe hat in der Regel nie Probleme mit der Integration und ist auch in den ländlichen Gebieten schnell akzeptiert und geschätzt.

Eine weitere Gruppe stellen die hochqualifizierten Ärzte dar, meist Spezialisten mit ausgeprägtem akademischem Hintergrund und entsprechendem Know-how und Erfahrung. Diese integrieren sich, wenn sie nicht belehrend auftreten, sondern mit dem entsprechenden Feingefühl, ebenfalls hervorragend: Ihre Ex-

pertise und Erfahrung sind geschätzt und gefragt.

Dann gibt es natürlich, wie in allen Märkten, die Opportunisten: Hier sind einige Beispiele bekannt, wo Praxen aufgekauft werden, dann aber durch angestellte Ärzte betrieben werden. Diese werden meist schlecht bezahlt, der Gewinn wird abgeschöpft. Dank fehlender Motivation und Integration wird die Übung meist abgebrochen, ein erfolgloser Zyklus reiht sich an den anderen.

### Was bleibt?

Die Frage nach der Kontinuität lässt sich heute nicht abschliessend beantworten, aber es gibt Indizien. Solange die Schweiz über einen Attraktivitätsvorsprung verfügt, ist die Integrationswilligkeit deutscher Ärzte sehr gross. Nicht wenige erwerben Wohneigentümer, ein sicheres Zeichen gelungener Integration.

Anders sieht es mit den Opportunisten aus. Wer nur aus finanziellen oder steuerlichen Überlegungen den Weg in die Schweiz sucht, wird sich hier nie integrieren können. Dies führt früher oder später zu einer Rückkehr.

Nicht zu vergessen sind auch diejenigen Ärzte, und dies sind nicht wenige, die das Land wieder verlassen, weil sie Heimweh haben.

Zusammenfassend zeigt unsere Erfahrung, dass deutsche Ärzte, die sich schnell integrieren, in der Schweiz gerne akzeptiert werden und sich auch langfristig wohlfühlen. Für die Schweiz bedeutet dies nicht nur ein angenehmer Zufluss von Know-how, sondern vielfach auch von Kapital und Steuersubstanz. ♦

Dr. Hansruedi Federer  
Federer & Partners  
Unternehmensberatung  
im Gesundheitswesen AG  
Mitteldorfstrasse 3  
5605 Dottikon  
Internet: [www.federer-partners.ch](http://www.federer-partners.ch)



**Federer & Partners**  
Unternehmensberatung im Gesundheitswesen AG

## Erfolg ist kein Zufall!

**Wir begleiten den Arzt bei entscheidenden Schritten:**

- Praxisübernahmen oder Praxisneueröffnungen
- «start up»-Beratung
- Standort- und Konkurrenz-Analysen
- Gründung von Gruppenpraxen und Partnersuche
- Beratung bei Investitionen und Praxisumbau
- Kauf und Verkauf von Arztpraxen
- Goodwill-Ermittlung
- Wirtschaftliche und organisatorische Optimierung bestehender Arztpraxen

Haben Sie schon Ihre Praxis gefunden und sind Sie sich nicht sicher ob der Standort, die Patienten, die Zahlen, etc. stimmen oder ob Sie zu viel Goodwill zahlen? Wollen Sie das «böse Erwachen» vermeiden und eine zweite Meinung einholen? Dann rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin für einen kostenlosen «Check».

Mitteldorfstrasse 3 ■ CH-5605 Dottikon ■ Switzerland  
Tel. ++41 (0)56 616 60 60 ■ Fax ++41 (0)56 616 60 61  
[federer@federer-partners.ch](mailto:federer@federer-partners.ch) ■ Web: [federer-partners.ch](http://federer-partners.ch)