



«Ich finde es spannend, nicht nur Arzt, sondern auch Unternehmer zu sein»

Dr. Damian Meli ist Mitgründer und Teilhaber von fünf Hausarztpraxen in den Regionen Oberaargau und Zug, weitere sind in Planung. Im Interview äussert er sich zum Trend hin zu Gruppenpraxen und Ärztenetzen und spricht darüber, wo die grössten Hürden beim Aufbau liegen.

Dr. Meli, wie hat sich aus Ihrer Sicht die strukturelle medizinische Grundversorgung in den letzten Jahren verändert?

Es gab in den letzten 15 Jahren eine deutliche Verschiebung von der Einzelpraxis hin zu den Gruppenpraxen. Das hat unter anderem damit zu tun, dass eine Vollzeitbeschäftigung mit einer 80-Stunden-Woche, wie sie viele Hausärzte geleistet haben und teilweise noch immer leisten, niemand mehr will. Der Trend geht eindeutig hin zu geregelten Arbeitszeiten und zu Teilzeitarbeit. Die Teilzeitarbeit hat auch mit

einer Verschiebung einer früher praktisch rein männlichen Grundversorgung hin zu einer weiblichen zu tun, wobei auch immer mehr Ärzte Teilzeit arbeiten.

Ist die Einzelpraxis also ein Auslaufmodell?

Ich denke, ja. Aber die Einzelpraxis wird nicht aussterben. Es gibt immer noch Ärztinnen und Ärzte, die lieber allein als in der Gruppe arbeiten oder die in einer Gruppe nicht funktionieren. Und es gibt auch Orte und Gegenden, wo es nicht mehr braucht als eine Einzelpraxis.

Was bedeutet diese Verschiebung hin zu Gruppenpraxen und Ärztezentren für die Patientinnen und Patienten?

Sie müssen und sie werden sich an die Situation gewöhnen. Natürlich ist es eine Umstellung, wenn sie in ein Gruppensetting mit Teilzeit arbeitender Ärzteschaft kommen, wo es sich nicht realisieren lässt, dass Patienten immer beim gleichen Arzt in die Sprechstunde kommen. Deshalb ist es in einer Gruppenpraxis wichtig, dass alle vom Gleichen sprechen, die Praxis digital gut dokumentiert ist und über eine gute Diagnoseliste verfügt.

Kommt hier die von Ihnen gegründete umana e-health AG ins Spiel?

Hinter umana steht die Vision, das ganze Netz von Praxen digital zu verknüpfen. Über diese Plattform wollen wir den Patientenfluss steuern, Patienten können Termine buchen und über eine App Medikamente bestellen. Letztlich alles mit dem Gedanken, mit der Digitalisierung effizienter zu werden und das Personal zu entlasten oder es einzusparen – weil man es eh nicht findet. Wir lassen unsere Plattform jetzt auch medizinisch zertifizieren. Wir sehen grosses Potenzial, zum Beispiel bei der Integration von Algorithmen, die es uns erlauben, bei Patienten frühzeitig Veränderungen des Gesundheitszustandes festzustellen.

Wie profitieren Patientinnen und Patienten von Gruppenpraxen?

In erster Linie, indem im Umkreis ihres Wohnortes das Angebot der Hausarztmedizin besteht und die medizinische Grundversorgung gewährleistet ist. Ausserdem profitieren sie vom Austausch der Ärzte innerhalb einer Gruppenpraxis oder eben eines Netzwerks. Es kann durchaus von Vorteil sein, wenn mehrere oder auch unterschiedliche Ärzte sich um sie kümmern.

Und wo liegen die Vorteile für die Betreiber, abgesehen von flexibleren Arbeitsmodellen und der Work-Life-Balance der Ärzteschaft?

Wir profitieren vor allem von der möglichen Skalierung. In einer Gruppenpraxis betrifft dies vor allem die Zentralisierung der Administration und die effizientere Raumnutzung. Ausserdem können wir den Einsatz der Ärztinnen, Ärzte und MPA's in verschiedenen Praxen flexibler gestalten, wenn diese räumlich nicht zu weit auseinanderliegen.

Welches sind die grössten Hürden beim Aufbau eines Netzes von Gruppenpraxen?

Ganz klar das Personal. Der Kampf um das Personal setzt Limiten, vor allem im ländlichen Raum. Wenn ich ein neues Projekt starte, beginne ich beim Personal. Es nützt mir nichts, eine Praxis zu planen, wenn ich am Schluss keine Ärzte oder Medizinische Praxisassistentinnen habe. Und natürlich ist es auch eine Frage der finanziellen Mittel.

«Es kann durchaus von Vorteil sein, wenn mehrere oder unterschiedliche Ärzte sich um Patientinnen und Patienten kümmern.»

Hier kommt häufig der Kritikpunkt auf, es fliesse viel branchenfremdes Kapital. Wie sehen Sie diese Problematik?

Das gehört heutzutage dazu. Gruppenpraxen oder Ärztezentren benötigen umfangreiche finanzielle Mittel. Viele Ärzte wollen oder können sich nicht zu solchen Investitionen verpflichten. Also zahlt entweder

die Bank – oder aber man wendet sich an einen Investor. Daran ist nichts Verwerfliches. Aber man muss sich die Frage stellen, ob man mit einem völlig branchenfremden Investor zusammenarbeiten will oder mit einem, der etwas näher an der Materie ist. Unser Konzept beruht auf Ärzte-eigenen Gruppenpraxen. Aber ganz ohne fremdes Kapital geht es auch bei uns nicht.

Nach welchen Kriterien suchen Sie Standorte aus?

Wir nehmen eine genaue Analyse der medizinischen Versorgung an einem bestimmten Standort vor. Wie viele Ärzte praktizieren? Gibt es vor Ort Selbstdispensation? Welche Ärzte gehen bald in Pension – und existiert eine Nachfolgeregelung? Interessant sind für uns Ortschaften mit 5000 bis 20'000 Einwohnern. In grössere Städte mit Kliniken, Ärztenetzwerken und anderen ambulanten Angeboten wollen wir nicht.

Wie kam es zum Aufbau Ihres Netzwerks von Gruppenpraxen?

Mich hat das Unternehmerische immer gereizt. Ich finde es spannend, nicht nur Arzt, sondern auch Unternehmer zu sein. Eine Idee oder eine Vision zu haben, ein entsprechendes Projekt umzusetzen und zum Erfolg zu führen, das finde ich sehr inspirierend. Ich bin vor

15 Jahren in eine Gruppenpraxis eingestiegen. Es war uns möglich zu wachsen, weitere Ärzte zu verpflichten, in Langenthal eine zweite Praxis zu eröffnen, die wir aufgrund der fehlenden Selbstdispensation mit einer Offizinapotheke ergänzen konnten. Dann habe ich mit einer Kollegin eine weitere Praxis in Rotkreuz gegründet. In diesem Jahr kamen dann die Praxen in Melchnau und Zug dazu, weitere werden folgen.

Wie unterstützt Sie Galexis beim Auf- und Ausbau Ihrer Gruppenpraxen?

Wir arbeiten eng und sehr partnerschaftlich mit Galenica zusammen. Galexis ist unser Grossist für die Apotheke, Pharmapool für die Praxen. Die Unternehmen unterstützen uns auf verschiedenen Ebenen, vor allem mit Networking. So wurden für uns interessante Kontakte hergestellt und viele Ärzte und Praxen sind dank der Unterstützung jetzt Teil unseres digitalen Ärztenetzwerks «swissdocs.net».

Herr Dr. Meli, besten Dank für das Interview.

Dr. med. et phil. nat. Damian Meli
Facharzt für Allgemeine Innere Medizin
FMH, speziell Sportmedizin

Hausarztpraxis Huttwil
Schultheissenstrasse 10
4950 Huttwil

Tel. +41 62 962 18 66
mpahuttwil@hin.ch

