

Gleichbehandlung – gleicher Preis

Jede Patientin soll sich gleich gut behandelt fühlen

Werter Kollege H.,

Ja, „Wir würden uns mit solchen Preisunterschieden nur schaden.“, so habe ich geschrieben.

Jeder Niedergelassene *muss* in seiner Praxis als Eigentümer und Chef bestimmte Grundsatzentscheidungen treffen, nicht immer wieder neu, aber unausweichlich. Manchmal ist auch die Entscheidung, nichts zu ändern, nicht zu handeln, eine solche Grundsatzentscheidung. Zu diesen Grundsatzentscheidungen gehören z.B. Personal-Entscheidungen oder die Entscheidung für ein bestimmtes Software-Programm, oder die Entscheidung, Formulare selbst druckt oder zu beziehen, auch die Entscheidung, IGe-Leistungen anzubieten oder nicht. Und dazu gehört auch die Entscheidung zur Preisgestaltung in der eigenen Praxis, ob einheitlich oder unterschiedlich. Ich will da über andere nicht urteilen, das steht mir nicht zu, aber ich will darlegen, warum ich bestimmte Entscheidungen für mich und meine Praxis so und nicht anders getroffen habe:

Wir sind uns sicher einig darin, dass jede Patientin im Gespräch mit dem Arzt das Gefühl haben soll, die bestmögliche Behandlung zu bekommen und auch die höchste Wertschätzung zu genießen. Dabei geht es nicht um den Inhalt und den Umfang der Behandlung, sondern um das Gefühl, „Hier wird jeder gleich und gleich gut behandelt.“ Unsere Tätigkeit als Gynäkologen ist nicht nur Wissenschaft, sie ist auch sehr von psychischen Faktoren geprägt. Wenn Sie, werter Kollege H., schreiben (und in Ihrer Sprechstunde evtl. auch sagen) „... das ist mein Preis für Sie.“, dann könnte Ihre Patientin das Gefühl haben, sie stünde vor einem Händler – was für Sie ganz sicher nicht zutrifft. Und mit Gleichbehandlung ist eine finanzielle Bevorzugung auch nicht vereinbar. Mir scheint psychologisch das Empfinden besser zu sein „Hier wird jeder gleich und gleich gut behandelt.“ als das Gefühl „Hier werden Unterschiede gemacht.“. Aber, wie gesagt, bestimmte Grundsatzentscheidungen muss jeder von uns für sich und seine Praxis selbst treffen.

Um nochmals auf meine Gründe zu kommen, warum in meiner Praxis jede Leistung immer den selben vollen Preis hat: Ich habe keine Angst vor Preisunterschieden, mich haben vielmehr die in meinem Beitrag geschilderten wirtschaftlichen Gründe dazu bewogen, mich ganz rational so zu entscheiden, aber auch die hier dargestellten psychologischen Erwägungen.