

## DIE PRAKTISCHE FRAGE

### Wie erhöhe ich die Anzahl an Privatpatienten in meiner Kassenpraxis?



**Mag. Iris Kraft-Kinz**  
MEDplan 1120 Wien,  
Tel. 01/817 53 50-260,  
[www.medplan.at](http://www.medplan.at),  
Fragen & Anregungen:  
[praxis@aerztemagazin.at](mailto:praxis@aerztemagazin.at)

**PRIVATPATIENTEN** bzw. Selbstzahler sind aus betriebswirtschaftlicher Sicht ein Gewinn für jede Kassenordination. Das Honorar ist meist ein Mehrfaches der von der Kasse honorierten Ordinationspauschale, die Arbeit die gleiche. Bleibt die Frage, warum unter den Kassenordinationen das Bemühen um Privatpatienten so wenig Ernte einbringt. Dazu ist mir eine deutsche Studie in die Hände gefallen, deren Ideen und Trends sich durchaus auf österreichische

Ordinationen übertragen lassen. Die Befragung wurde unter rund 1.000 Ordinationen vornehmlich im Süden und Westen der Bundesrepublik durchgeführt und wollte wissen, ob spezielle Marketing-Leistungen vermehrt Selbstzahler-Patienten in die Ordinationen locken. Nur 40 Prozent der Allgemeinmediziner und Internisten bieten Komfort-Services für Selbstzahler. Dazu zählen zusätzliche Sprechstunden, eigene Wartezimmer mit verringerten Wartezeiten oder spezielle Apparaturen. Bei den Augenärzten sah dies anders aus. So bieten rund 80 Prozent spezielle Services, die Privatpatienten locken sollen. 44 Prozent bieten zusätzliche Sprechstundenzeiten, 60 Prozent spezielle Apparaturen oder Räumlichkeiten.

Der Trend ist aber nicht durchgängig: Selbstzahlerstarke Fachgruppen wie die Gynäkologen setzen erstaunlich geringe Entscheidungsreize. 56 Prozent der Frauenärzte – damit sind sie auf einer Ebene mit den Allgemeinmedizinerinnen – verzichten auf Komfort-Services. Einer der Schlüsse der Studie: Es geht einfach nicht mehr. Dies korrespondiert mit meinen Erfahrungen aus Klientengesprächen: Die Ärztinnen und Ärzte sehen ihre quantitativen Kapazitäten mehr als erschöpft. Sie orten keine Möglichkeit und wenig Drang, attraktive Selbstzahlerdienstleistungen auch noch anzubieten. Die spürbar steigende Tendenz, Kassenverträge zurückzulegen und auf Wahlarzt umzustellen, resultiert aus dieser Negativschere zwischen Belastung und Ertrag.