

KARRIERE

Studie: Ökonomie hat hohen Stellenwert bei der Einstellung von Chefärzten

von Prof. Dr. Dr. Karl-Heinz Wehkamp, Socium Forschungszentrum, Uni Bremen

I In den Bewerbungsgesprächen für Chefärzte der Chirurgie dominieren die von ihnen erwarteten betriebswirtschaftlichen Ziele. Zudem werden die künftigen Chefs mehr durch Gehaltsanreize angeworben als durch Bedingungen guter medizinischer Arbeit. In den Auswahlgesprächen dominiert die kaufmännische Leitung. Die ökonomische Überformung der Krankenhausmedizin ist auch in den chirurgischen Fächern angekommen. Dennoch haben die Ärzte gewisse Spielräume, für sich die medizinische Qualität und das ärztliche Ethos an die erste Stelle zu setzen. Das belegt eine im Januar 2021 im Deutschen Ärzteblatt veröffentlichte Studie (vgl. weiterführenden Hinweis). **I**

Chefärzte zwischen Berufsethos und Ökonomie

Die Studie wurde von dem Chirurgen Erik Allemeyer angeregt und von einem mehrköpfigen Forschungsteam in Zusammenarbeit mit dem Berufsverband der Deutschen Chirurgen (BDC) durchgeführt. Die Ergebnisse werden für viele nicht überraschend sein, wertvoll sind sie jedoch dadurch, dass sie den Wertewandel im deutschen Gesundheitswesen unmissverständlich dokumentieren. Die letztendliche Entscheidungsmacht liegt bei den Geschäftsführungen, die ihre Chefärzte für das Bestehen ihres Krankenhausunternehmens im Wettbewerb um Patienten und letztlich um Gewinne benötigen. Chefärzte spielen für die Einnahmen der Häuser eine wichtige Rolle. Sie stehen vor der schwierigen Aufgabe, eine ethische Balance zwischen strikter Orientierung am Wohl des Patienten, sinnvoller Wirtschaftlichkeit und Gewinnmaximierung herzustellen.

PRAXISTIPP **I** Wenn es absehbar ist, dass eine betriebswirtschaftliche Einflussnahme auf die medizinischen Indikationsstellungen zu erwarten ist oder dass aufgrund kalkulierter Personalknappheit die Voraussetzungen für gute Medizin nicht mehr gegeben sind, sollte die Bewerbung zurückgezogen werden.

Befragensample und Methoden

Die Forschungsgruppe hatte in einem ersten Schritt alle Stellenanzeigen im Deutschen Ärzteblatt aus den Jahren 2017 und 2018 analysiert, anschließend explorative qualitative Leitfadenterviews durchgeführt und auf der Basis der hier gewonnenen Aussagen einen Fragebogen konzipiert. Dieser wurde an 1.890 beim BDC registrierte chirurgische Chef- und Oberärzte verschickt. Das Antwortsample bestand aus 455 Personen (42 Prozent öffentliche Häuser, je 29 Prozent freigemeinnützig und privat).

Die wesentlichen Ergebnisse

Neben den Stellenanzeigen waren u. a. die Bewerbungsgespräche, die Zielvereinbarungen und die Indikationsstellung Gegenstand der Untersuchung.



Entscheidungsmacht liegt bei den Geschäftsführungen

Wenn die medizinische Qualität leidet, Bewerbung zurückziehen

Antwortsample: 455 Chef- und Oberärzte nahmen an der Befragung teil

Ausnahme:
„Geschäftsführung
als Partner auf
Augenhöhe“

In fast der Hälfte der
Gespräche hatten
ökonomische Ziele
hohe Bedeutung

Ökonomischer Druck
u. a. durch
DRG-Berichte,
Benchmarkdaten

Zustimmung
beinhaltet
Selbstanzeige

Stellenanzeigen: Anforderungsprofil und Anreize

Bei den Stellenanzeigen standen die Kriterien ökonomische Kompetenz, wertorientierte Führung, Dienstleistungsorientierung und hohe Belastbarkeit im Vordergrund. Angeboten wurden mit einer bemerkenswerten Ausnahme durchweg monetäre Vorzüge: Dotierung mit festen und variablen Anteilen, Leistungsorientierung und ein „attraktives Bonussystem“. Die Ausnahme sollte als Vorbild dienen: „Die Geschäftsführung steht Ihnen als Ansprechpartner auf Augenhöhe bei der Weiterentwicklung der Klinik zur Verfügung.“

Wirtschaftliche Ziele im Bewerbungsgespräch

17 Prozent der Befragten gaben an, dass wirtschaftliche Ziele keinen Stellenwert im Bewerbungsgespräch gespielt haben, knapp 46 Prozent betonten hingegen eine hohe und 37 Prozent eine begrenzte Bedeutung. Die wirtschaftlichen Ziele bezogen sich auf die Steigerung der Patientenzahl (77 Prozent), die Stärkung der Wettbewerbsposition gegenüber anderen Häusern (76 Prozent) und allgemein auf die Entwicklung des Unternehmens (75 Prozent). Von 43 Prozent wurde eine Akzeptanz knapper Personalbesetzung erwartet.

Zielvereinbarungen und ökonomische Einflussnahme

67 Prozent der Befragten gaben regelmäßige, 15 Prozent unregelmäßige und 9 Prozent keine Zielvereinbarungsgespräche an. DRG-Berichte, Benchmarkdaten und andere Formen der Präsentation ökonomischer Daten sind die bevorzugten Medien der Ausübung ökonomischen Drucks. Die Frage, ob im Einstellungsgespräch seitens des Kandidaten eine höhere Gewichtung medizinischer Ziele gegenüber ökonomischen für die spätere Tätigkeit erreicht werden kann, wurde von 30 Prozent klar verneint und von 22 Prozent bejaht. Knapp die Hälfte der Befragten sprach von „begrenzter Zustimmung“.

Indikationsstellung nach ökonomischen Aspekten überwiegend verneint

Die heikle Frage, ob bereits einmal in einem konkreten Einzelfall eine OP-Indikation gestellt wurde, um ökonomische Ziele zu erreichen, obwohl keine zwingend medizinische Begründung vorlag, wurde von 8 Prozent bejaht, 6 Prozent verweigerten die Aussage, die große Mehrheit verneinte sie. Eine Zustimmung beinhaltet freilich eine Selbstanzeige, sodass die immerhin 8 Prozent Jastimmen auf bedenkliche Konfliktlagen schließen lassen. Von einer höheren Dunkelziffer muss deshalb ausgegangen werden. Die Autoren sprechen von einer dringenden Notwendigkeit, „die auslösenden Umstände in Fachkreisen und Öffentlichkeit intensiver zu diskutieren.“

FAZIT | Mit Verweis auf einschlägige Studien betonen die Autoren, dass der erkennbare Rollenkonflikt zwischen Medizinethik und Gewinnmaximierung die berufliche Unzufriedenheit und den Nachwuchsmangel fördert. Mittel- und langfristig kann dies auch nicht im Sinne einer gesunden Unternehmensentwicklung sein.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Arne Christian Siewert, Karl-Heinz Wehkamp, Carsten Johannes Krones, Werner Vogd, Erik Allemeyer, Bewerbungsgespräche von Chefärzten – Ökonomie hat hohen Stellenwert, In: Deutsches Ärzteblatt | Jg. 118 | Heft 4 | 29. Januar 2021; Dtsch Arztebl 2021; 118(4): A 180–4; Volltext online unter www.de/s4575.

IHR PLUS IM NETZ
Volltext online
unter www.de/s4575

