

2. BVÖD-Jahrestagung

Brauchen wir einen Berufsverband?

Der rege Zustrom zur 2. Jahrestagung des BVÖD trotz des zeitgleich stattfindenden EADV-Kongresses in Madrid zeugt davon, dass ein Berufsverband nicht nur gerechtfertigt ist, sondern wahrlich benötigt wird, um die Interessen niedergelassener Dermatologen klar und konsequent zu vertreten.

Im benachbarten Deutschland habe der Berufsverband ein ordentliches Standing, hier in Österreich könne man sich des Eindrucks nicht verwehren, dass die Themen der niedergelassenen Dermatologen zu kurz kommen, so leitete Obmann Dr. Johannes Neuhofer seine Begrüßungsworte ein (Abb. 1).

Ein Körper auf zwei starken Fundamenten

Obwohl 80% der Hautärzte niedergelassen sind und es genügend Themen zu diskutieren gäbe, wie etwa die Organisation der Praxis, Tarifgestaltung, Wahlarztpraxis u. v. m., sind Tendenzen zu bemerken, die den Block Dermatologie „zerbröseln“ lassen könnten, warnte Dr. Neuhofer in plastischer Ausdrucksweise. „Der amtierende Präsident der ÖGDV, Prof. Dr. Klemens Rappersberger, kümmert sich um die Anliegen der Gesellschaft wie auch des BVÖD, und das ist wichtig, damit wir das Fach stärken, anstatt einander zu bekämpfen“, so Neuhofer.

Blick über die Grenze

Dr. Steffen Gass, Vizepräsident des Berufsverbandes Deutscher Dermatologen (BVDD), teilte mit, dass 90% der Kollegen im BVDD vertreten sind, der rund 3600 Mitglieder zählt (Abb. 2). 1952 in Köln gegründet, ist der BVDD eine mächtige Vereinigung mit einer Geschäftsführerin in Berlin, starker Öffentlichkeitsarbeit, einem eigenen Fachmedium und Patientenmagazin sowie einem Social-Media-Auftritt (Twitter-Account). Auch junge Dermatologen werden tatkräftig unterstützt (www.juderm.de). Diverse Kampagnen rund um die Hautgesundheit, das Melanom, die Berufsdermatosen etc. zählen zu den laufenden Aktionen des BVDD. Mit Prof. Dr. Matthias Augustin wurde ein eigener Lehr-



Abb. 1: Dr. Johannes Neuhofer bei der Eröffnungsrede

stuhl für Versorgungsforschung besetzt. Ein interessantes Spezifikum ist die DermaMedEG, eine Einkaufsgenossenschaft des BVDD, mit dem Ziel, für alle Mitglieder einen guten Preis mit den Firmen auszuhandeln. Neuerdings soll auch die digitale Medizin durch die Kooperation mit einer Schweizer Online-Plattform intensiv gefördert werden. „Auf Basis privater Verrechnung kann so der Patient in der Langzeitbetreuung bestmöglich geführt werden“, erklärte Gass. Vieles, von dem man sich auch bei uns inspirieren lassen könnte ...

Rechtliches und PR-Tipps

Über Anstellung und Haftung in der Arztpraxis referierte wie schon im Vorjahr Dr. Daniel Larcher aus Wien. Über rechtliche Aspekte genau Bescheid zu wissen ist unumgänglich für den Arzt als Unternehmer. Seit 1. Oktober 2019, mit dem Inkrafttreten des per März beschlossenen §47a des Ärztegesetzes, können Ärzte in Ordinationen und Gruppenpraxen angestellt werden. Larcher machte darauf aufmerksam, dass Dienstnehmer extrem geschützt sind. Aspekte, über die man sich juristisch

beraten lassen kann, sind die Haftung im Dienstverhältnis, das Arbeitszeitgesetz, Ruhegesetz, Dienstvertrag, Entlassung etc.

5 Tipps für Hautärzte gab der Salzburger PR-Profi Christian Salic, der auch die Ordination Fiebiger & Eiler betreut.

1. Das digitale Zeitalter hat die „user experience“ mächtiger als Werbung gemacht! Anwendererfahrung zählt mittlerweile mehr als Werbung. Jeder von uns kann dank Social Media und Smartphones fotografieren, filmen, posten, twittern. Positive Bewertungen kann man sich als Arzt natürlich aktiv von seinen Patienten einholen, aber sich gegen unwahre negative Bewertungen zu wehren ist eher schwierig.

2. Gutes Design soll Orientierung, Sicherheit und Vertrauen schaffen! Geschmäcker sind bekanntlich verschieden, aber eines steht fest: Ein guter Fotograf ist für sympathische Teamfotos wichtig, hinsichtlich Farbwahl und Stil sollte in der Ordination ein einheitliches Bild vorherrschen, ein prägnantes Logo fördert die Wiedererkennung.

3. Nicht Werbung machen, sondern Bedeutung schaffen! Hierunter fallen z.B.,



Abb. 2: Dr. Steffen Gass während seines Vortrages



© Christine Dominkus

Abb. 3: Dr. Manfred Fiebiger behandelt Aknenarben und grobporige Haut einer jungen Patientin mit dem Fraxel-CO₂-Laser

eine Sprache zu verwenden, die der Patient auch versteht, und die Art und Weise, wie man sich dem Patienten widmet, angefangen bei der Ordinationshilfe bis zum Behandler.

4. „Digital is not for specialists anymore!“ Alle können es, alle tun es. Ein optimiertes Webdesign, ein gelungener Internetauftritt und eine Website, die „responsive“ ist, sind vorteilhaft.

5. Werden Sie Ihr eigenes Werbemedium! Die Plattform Facebook ist mit ihrer Reichweite und diversen Filtern nicht zu unterschätzen. Salic warnte allerdings vor langweiligen Posts. Die Posts sollten ähnlich einem Drehbuch oder Redaktionsplan für einen längeren Zeitraum konzipiert, gut durchdacht, abwechslungsreich und sympathisch sein.

Der Wiener Rechtsanwalt Dr. Georg Schönherr klärte auf, wie man mit negativen Bewertungen auf Ärztebewertungsplattformen (DocFinder et al.) umgehen kann. Meinungs- und Informationsfreiheit ist ein Grundrecht, aber kreditschädigende und beleidigende Äußerungen muss man sich nicht gefallen lassen. Mithilfe eines Anwalts gelingt es, Namen und E-Mail-Account des Nutzers zu erfahren, wenn ein bestimmter rechtswidriger Sachverhalt aufzuklären ist.

Zukunft Telemedizin?

Der persönliche Kontakt zwischen Arzt und Patient wird niemals zu ersetzen sein,

dennoch ist mit der Telemedizin bereits ein Stück Zukunft in den Praxen angelangt. Priv.-Doz. Dr. Edith Arzberger, Graz, berichtete von diversen teledermatologischen Projekten aus der Steiermark, wie Teleulcus cruris, doctor2doctor und hospital2doctor. Ihr Fazit: Die Telemedizin ist stark im Kommen und nicht mehr aufzuhalten, erspart monatelange Wartezeiten, lange Anfahrtswege, ist einfach im Handling und verbessert die Patientenzufriedenheit. Arzberger betonte, dass Patientenströme durch die Telemedizin nicht verändert werden sollen. Offene Fragen sind derzeit die Verrechnung der Position Teledermatologie, eine gewisse Entfremdung vom Behandler und wie der Patient sein Rezept erhält.

Baustelle Biologika

Über den Einsatz von Biologika in deutschen Praxen berichtete Dr. Ralph von Kiedrowski aus dem Westerwald. In Deutschland sind weniger als 10% der Patienten mit Biologika versorgt und nur ein Teil der Fachgruppe, nämlich weniger als 40%, verordnet Biologika. Trotz Psoriasis-Register, das eine zunehmende Vernetzung der Dermatologen in diesem Bereich erkennen lässt, gleicht die Versorgung der Patienten mit Biologika einer großen Baustelle. Die Leitlinie ist nicht aktuell, und wenn sie aktualisiert sein wird, werden zwischenzeitlich neue Biologika zugelassen worden

sein. Seiner Meinung nach ist nicht PASI 75, 90 oder 100 interessant für die Hautarztpraxis, sondern der absolute PASI. Er sieht die Zukunft in Metaanalysen, ohne direkte Vergleichsstudien zu haben, sowie in der Ausschöpfung digitaler Ressourcen.

Gut besuchter Laser-Workshop

Am Vortag der Tagung fand ein von Dr. Manfred Fiebiger, Salzburg, und Kollegen durchgeführte Laser-Workshop viel Anklang (Abb. 3). Mehr als die Hälfte der Dermatologen arbeiten mit Laser. Wichtig ist eine Vernetzung untereinander, um anfallende Fragen zu beantworten und sich auszutauschen. In Kleingruppen konnten interessierte Dermatologen in der Ordination Fiebiger & Eiler die Live-Demonstration verschiedener Laseranwendungen bei medizinischen und ästhetischen Diagnosen am Patienten miterleben. Erbium-Yag-, Rubin-, KTP- und fraktionierter CO₂-Laser der Firma Asclepion kamen zum Einsatz. Ein Laserschutzkurs für Dermatologen findet bei Manfred Fiebiger in regelmäßigen Abständen statt. Die Herstellerangaben sind meist so, dass man auf der sicheren Seite ist, so Fiebiger, daher ist es wichtig, sich Tipps vom erfahrenen Anwender zu holen. Im Kommen sind Tattoo-Entfernungen, die mit dem Rubin-Laser hervorragend funktionieren. Das intrazelluläre Pigment verändert sich sofort (Blanching-Effekt), löst sich auf und wird epidermal und über die Lymphe abtransportiert. Cave: pigmentierte Naevi! Diese dürfen nicht gelasert werden. Indikationen für den Erbium-Yag- und CO₂-Laser sind Schneiden, „skin resurfacing“, Ablation von diversen Hautläsionen und fraktionierte Behandlungen. Fiebiger regte an, betriebswirtschaftliche Aspekte in die Anschaffung eines Lasers einfließen zu lassen und ihn regelmäßig zu verwenden. Eine Laseranwendung ist durch die Aufklärung, Behandlung und Nachbetreuung zeitaufwendig. Für die Behandlung soll ein entsprechendes Honorar verlangt werden, damit sich die Anschaffungs- und Wartungskosten der Laser refinanzieren. ■

Bericht: Dr. Christine Dominkus

■09

Quelle:

2. Jahrestagung des BVÖD, 11.–12. Oktober, Salzburg