



Die Genossenschaftspraxis – ein neues Praxismodell



1. Grundproblematik

- Negatives Image des Landarztes
- Angst der Jungärzte vor Einsatz auf dem Lande
- Wunsch nach Teilzeitarbeit (Ärztinnen)

2. Lösungsansatz: Genossenschaftspraxis

Die Genossenschaft stellt Gebäude und die wichtigste Infrastruktur dem Arzt mietweise zur Verfügung, d.h. Die Genossenschaft gehört den Patienten:

- **Angepasste Räumlichkeiten:** Pro Arzt Räumlichkeiten wie in einer Einzelpraxis: Finanzierung durch Raummiete (in E.K.: 2500 Fr./Mt)
- **Mediz. Infrastruktur:** Ultraschall, elektron. Röntgen, Computersoftware/-system. Finanzierung durch Beitrag an mediz. Investitionsfond (1000 Fr./Mt)

Die Genossenschaft gehört den Patienten. Sie funktioniert als Trägerkreis, wird aber kostendeckend von den Ärzten finanziert über die monatliche Miete.

3. Statuarische Prinzipien

- Ziel der Genossenschaft: Sicherung der hausärztlichen Versorgung
- politisch neutral, gemeinnützig, nicht gewinnorientiert.
- Immobilie unverkäuflich
- Rückzahlung von Anteilscheinen nach Mitgliedschaft von 5 Jahre möglich
- Keine Einmischung durch Investor, Krankenkassen, Politik
- Ehrenamtliche Tätigkeit

4. Voraussetzung für Genossenschaftsidee

- mindestens zwei Hausärzte
- Senioren-Hausärzte einbinden.
- Für alle Beteiligten Win-Win-Situationen schaffen

5. Die Win – Win Situationen im Detail

Win-Situation für den Patienten

- Langfristige hausärztliche Betreuung
- Reservehausarzt
- Attraktivität als Wohnort steigt, kein Gewinnabfluss

Win-Situation für den Jungarzt

Administrativer Aspekt:

- Berufseinstieg ohne Verschuldung und ohne finanzielles Risiko
- Bezahlbare und günstige Miete (muss keine Rendite abwerfen)
- Befristeter Mietvertrag.
- Minimaler, administrativer Aufwand
- Vorteile einer Einzelpraxis ohne deren Nachteile
- Vorteile der Gemeinschaftspraxis ohne deren Nachteile

Fachlich – beruflicher Aspekt:

- Berufseinstieg graduell möglich
- Fachliche Eigenständigkeit
- Berufliche Vorteile der Gemeinschaftspraxis

Win-Situation für den Senior-Hausarzt

- Modernisierung der Praxis vor Pensionierung auf Kosten der Genossenschaft
- Gewinnsteigerung durch massive Reduktion der laufenden Nebenkosten
- Flexible Pensionierung möglich
- Verkauf der eigenen Praxis/Liegenschaft möglich

6. Finanzierung einer Genossenschaftspraxis

- Modell Ebnat-Kappel als Beispiel

7. Gedankenanstösse zum Schluss

- Engagierte Menschen sind wichtiger als Finanzquellen
- Unabhängigkeit der Genossenschaft schafft Glaubwürdigkeit
- Alle Verhandlungen persönlich führen – nicht via Emails!!
- Gemeinnützigkeit der Genossenschaft ist hochzuhalten
- Bewusster Verzicht auf prestigeträchtige Investitionen – Keep it simple!
- Innovativ Denken
- Wichtige Botschaften müssen einfach formulierbar und in wenigen Sätzen kommunizierbar sein!

Dr. med. Andreas Rohner, Klösterliweg 4, 9642 Ebnat-Kappel

Email: andreas.rohner@bluewin.ch

Homepage : « [www.Zukunftsforum Ebnat-Kappel.ch](http://www.ZukunftsforumEbnat-Kappel.ch) »