

Unabhängig und besser ausgebildet: die Vorteile einer selbstbezahlten Fortbildung

Reto Krapf

Ein sich auch anderweitig betätigender Kollege verlangte kürzlich ein Referentenhonorar von 10 000 Franken und schlug gleichzeitig vor, diesen Betrag durch Industriesponsoring decken zu lassen. Ganz offensichtlich scheint es sich etabliert zu haben, dass nicht mehr das Zielpublikum in der Medizin für die Fortbildung bezahlt; oftmals wird die Rechnung weitgehend durch Sponsoring oder gar Subventionen beglichen, was in direkter Weise die Fortbildungskosten hoch oder sogar überhöht halten dürfte.

Auf dem Gebiet der Fortbildung scheinen die Ärzte die einzige akademische Berufsgruppe zu sein, die sich diese im grossen Stil (fremd)finanzieren lässt. Dieser Trend hat sich seit der Einführung des Fortbildungsobligatoriums massiv verstärkt und liegt im Interesse der Produkteanbieter, die so eine wirksame Werbepattform haben, aber auch in jenem der Referenten, bei denen die Vortragshonorare nicht selten einen wichtigen Teil des Jahressalärs ausmachen und – hier setzt dieses Editorial ein Fragezeichen – angeblich sogar in jenem der Teilnehmer, die so in den Genuss kostengünstiger (und meistens zugleich von guter Verpflegung begleiteter) Fortbildung kommen sollen.

Warum nicht wieder die eigene Fortbildung selber bezahlen und als Organisatoren die Veranstaltungen durch die Teilnehmerbeträge finanzieren?

Die Vorteile sind unübersehbar: Die Zeiten der ineffizienten und extrem teuren Grosskongresse wären vorbei, vorbei auch die langweiligen «Lunch»- und «Evening»-Symposien

(oh Schreck, auch jene der Frühstücksberieselungen), die so offensichtlich einem Zweck (aber nicht schwergewichtig jenem der Fortbildung) dienen. Eine massive Reduktion der Zahl der Fortbildungsveranstaltungen und eine klare Selektion der qualitativ hervorragenden wären weitere Vorteile. Ebenfalls würde dem Missbrauch entsprechender Anlässe für die Promotion der eigenen Dienstleistungen ein Riegel geschoben. Referenten würden eher aufgrund ihrer Qualität und nachhaltigen Verlässlichkeit oder kritischen Urteilsfähigkeit, als wegen ihres Rufes als «Opinion Leader» (was ist das eigentlich?) eingeladen. Die Referenten kämen folgerichtig auch nur an die wirklich wichtigen Fortbildungen und würden sonst ihre kostbare Zeit ihrer Forschung, der kritischeren Lektüre medizinischer Publikationen und ihren Patienten widmen können. Sie würden auch in bezug auf die Qualität und Ausgewogenheit ihrer Präsentation direkt dem – sie honorierenden – Zuhörer gegenüber verantwortlich sein.

Promotion und Selbstinszenierung würden dem Verantwortungsbewusstsein für eine hochwertige Fortbildung weichen müssen. Die Ärzte würden auch etwas zurückgewinnen, was ihnen immer mehr abhanden kommt: nämlich das Vertrauen und den Respekt der Patienten, aber auch aller Partner im Gesundheitswesen. Sind wir bereit, dafür diesen bescheidenen Preis zu zahlen? Die «price to earning ratio» (P/E) erscheint derart attraktiv, dass eigentlich niemand dem Kauf dieser Option widerstehen können sollte.