

---

**Dr Philipp TSCHOPP (CH)**  
29/08/2014

<p style="text-align: center;"><b>Mikroökonomie der Liebe.</b> Wirkung des J-factor beim Aufbau einer Hausarztpraxis Gruppe in der Schweiz</p>
--

## Médecine vs économie de la personne

Unser diesjähriges Meeting steht unter dem Motto Chance oder Zwang der Oekonomie, besonders für die „Médecine de la personne“. Mikroökonomie könnte man die „Economie de la personne“ nennen: sie versucht individuelle ökonomische Entscheidungen von Einzelpersonen oder kleinen Einheiten wie Familien oder Haushalten anhand von theoretischen Modellen zu erklären. Mikroökonomie geht von der utilitaristisch egoistischen Philosophie der Profitmaximierung des Individuums aus. Mikroökonomie erklärt klassischerweise wie sich Preise entwickeln unter bestimmten Bedingungen von Angebot und Nachfrage.

Ich möchte anhand meiner eigenen Geschichte zeigen, dass Mikroökonomie für das Individuum nur dann zur Zwangsjacke wird, wenn ihren modellhaften theoretischen Gesetzen ohne richtungsweisende biblische Grundlage gefolgt wird. Sie kann aber auch für den Einzelnen eine Chance sein, wenn reflektiert wird, aus welcher utilitaristischen und egoistischen Motivation wir manchmal unsere Entscheide fällen und wie beschränkt diese Entscheidungsbasis ist.

Als biblische Grundbotschaft dazu habe ich den Vers Johannes 1,14 gewählt : **„Und das Wort ward Fleisch und wohnte unter uns, und wir sahen seine Herrlichkeit, eine Herrlichkeit als des eingeborenen Sohnes vom Vater, voller Gnade und Wahrheit“.**

Dieser Vers ist alles andere als Theorie. Johannes konzentriert in einem Satz die Verwirklichung von Jesus, die Realwerdung von Gott in seinem Sohn mitten unter uns. Es ist so einfach dass ich nichts hinzufügen muss: Jesus ist unter uns, lebt, er und seine Botschaft sind real. Diese Realität von Jesus, des J-Factors, hebt die Theoriemodelle der Mikroökonomie aus.

Ich habe drei Fallbeispiele aus meinem Leben gewählt um dies zu erläutern. Lassen wir die Mikroökonomie gegen Jesus antreten.

### 1. Geben ist seliger als nehmen

Im Jahr 2008/09 erlebte ich eine Neuorientierung und Krise. Bis dahin war ich Anhänger des Humanismus und von schamanistischen Praktiken zusammen mit meiner damaligen Ehefrau. Nach einer Scheidung begann ich mich in meinem neu gewonnenen christlichen Leben zu engagieren. Obwohl ich beruflich voll eingespannt war begann ich zusammen mit meiner neuen Lebenspartnerin meine Zeit und mein Geld für andere zu investieren. Wir haben aktiv im AlphaLife Kurs meiner Kirche Menschen an Jesus herangeführt. Die Gespräche mit Suchenden haben mir selber viel gegeben und mich ermutigt. Zusätzlich gab ich 10% meines Einkommens an die Gemeinde ab.

Die Mikroökonomie nimmt an, dass Ressourcen für Güter und Dienstleistungen ausgetauscht werden. Im Reibungsprozess des Abwägens, Wählens und Tauschens erlangen Güter einen Preis, das Gesetz von demand and supply definiert wie der Preis sich entwickelt. Das Verschenken von Geld oder Ressourcen an Dritte macht mikroökonomisch keinen Sinn und liegt ausserhalb der Angebot/ Nachfragegleichungen.

J-Factor : Ich versuchte Jesus in meinem Leben überall real werden zu lassen ganz nach Johannes: „Und das Wort ward Fleisch und wohnte unter uns“. Ich las viel über Finanzen, Geld und das Himmelreich und stiess u.a. auf das Zitat Lk 6,35 : **„Tut gutes und leiht, wo ihr nichts davon zu bekommen hofft. So wird euer Lohn gross sein und ihr werdet Kinder Gottes sein“.**

Resultat: Der J-Factor hatte Recht : Meine Praxis wuchs überproportional stark je mehr ich mich als Person und finanziell verschenkte. Anstatt dass ich wirtschaftlich ärmer wurde hatte ich mehr Nachfrage und Erfolg, verdiente mehr und konnte sogar eine Assistentin zu 50% für mich beschäftigen.

## 2. Das Wasser des Lebens ist härter als Münzen

Im Jahr 2010/11 begann ich meinen christlichen Glauben auch im beruflichen Alltag mehr zu integrieren. Ich begann spirituelle Anamnesen mit Fragen zu Glauben und Religion aufzunehmen. Sobald ich dies in der Praxisgruppe bekanntmachte stiess ich auf zunehmende Anfeindungen. Es war buchstäblich die Hölle los. Nötige Renovationen wurden blockiert, die Gruppenmitglieder feindeten sich an und wiegelten das Personal gegeneinander auf, schlussendlich wurde sogar eine meiner Assistenzärztinnen wegen christlichen Äusserungen zur Bibel verleumdet und vor der Ethikkommission der Basler Ärztesgesellschaft als schuldig verurteilt.

Aus mikroökonomischer Sicht war vieles sehr gut: Die Gruppe hatte einen optimierten Grenznutzen für Leistungen durch den gemeinsamen Gebrauch von Röntgen, Labor und Personal. Die mikroökonomische Theorie der Verbindung von Produkt und Kosten waren optimiert, die Nachfrage überstieg das Angebot an Sprechstundenkapazität, der Gewinn war maximalisiert.

J-Factor: Die Mikroökonomie war happy, aber die spirituelle Ausrichtung der Gruppe war vergiftet und ich unglücklich. Ich suchte nach der Verlebendigung von Jesus um meinem Leben wieder einen Sinn zu geben und eine Basis. Das Wort von Lk 10, 10-11 erschreckte mich sehr: **„Wenn ihr aber in eine Stadt kommt und sie euch nicht aufnehmen...sprecht: Auch den Staub aus eurer Stadt schütteln wir von unseren Sandalen ab auf euch“.** Ich entschloss mich aus das mikroökonomische Paradies nach 10 Jahren zu verlassen. Ich wusste aber noch nicht wann, wo und wie dies zu geschehen hatte.

## 3. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage / The law of supply and demand

Und das Wort ward Fleisch und wohnte unter uns war mir ein Kompass. Ich betete zusammen mit meiner neuen Lebenspartnerin viel und bat Jesus, mir ein neues Gebäude zu zeigen in dem ich die neue Praxis aufbauen sollte. Er zeigte mir drei Gebäude, und eines war tatsächlich brauchbar. Es war wie ein Wunder !

Das Haus bot nach dem Umbau Platz für 8 Hausarztpraxen, war 300 Meter von meiner alten Praxis entfernt, der Besitzer war die katholische Kirche und sie war sogar einverstanden, einen grossen Betrag in die komplette Renovation hinein zu stecken. Ich hatte sogleich voller Elan über 8 Monate auf eigene Faust einen Architekten angestellt, Umbaupläne ausarbeiten lassen, Bewilligungen eingeholt und auch einen Businessplan zusammengestellt und mit einem Business Consultant für viel Geld einen Finanzplan erstellt. Dann musste ich nur noch das grosse Haus füllen. Ich lud 33 pensionsreife ältere Hausärzte im Quartier ein, stellte das Projekt vor und erwartete, dass ich die 6 geforderten Aerzte für den Projektstart der neuen Gruppenpraxis sicher finden würde. Dann der Schock: Es meldete sich nur einer, und ich musste das Projekt stoppen, die Kosten von mehreren 10'000 Euro abschreiben und in mich gehen. Was war falsch gelaufen ?

Die eingeladenen Hausärzte befolgten das mikroökonomische Gesetz von Angebot und Nachfrage sowie das Marktgleichgewicht von Ressourceneinsatz und alternativen Möglichkeiten. Sie wussten intuitiv dass sie Mehrkosten hatten bei Wechsel in eine neue Gruppe. Einem möglichen Gewinn in Form einer Praxisübergabe an einen Nachfolger innerhalb der Gruppenpraxis und einem Profit durch eine

Gewinnmaximierung in der Gruppe stand ein Unglauben entgegen, ob dieses Projekt wirklich erfolgreich sein könnte. Ich hatte in meiner naiven Begeisterung übersehen, dass sie weder meinen Glauben noch meine Vision teilten und damit im mikroökonomischen Denken verhaftet blieben. Und die Mikroökonomie sagte: nein, zu gross, zu teuer, zu unsicher.

Jesus sagte: Glaube mir, vertraue mir! Ich tat nichts, wartete ab, konzentrierte mich auf die Präsenz Jesu in meinem Leben : **„Und das Wort ward Fleisch und wohnte unter uns, und wir sahen seine Herrlichkeit, eine Herrlichkeit als des eingeborenen Sohnes vom Vater, voller Gnade und Wahrheit“.**

Abwarten ist schwierig, glauben auch. Die Zeit drängte, denn ich musste mich entscheiden, den Vertrag in der alten Gruppenpraxis bald zu kündigen oder nochmals 10 Jahre dort bleiben zu müssen. Ich verstand Gott nicht und haderte. Es brauchte viel bis ich sagen konnte : **„Herr, ich lege alles in Deine Hände“.**

## Dein Glaube hat Dir geholfen

Nach einer Bruchzeit von drei Monaten wurde mir und meiner Partnerin ein neues Haus gezeigt, grösser, teurer und älter als das Vorgängerprojekt.

Die Gesetze der Mikroökonomie für einen Standort basieren auf Präferenzen der Kunden/Patienten und Ihrer Wahl mit ihrem Ressourceneinsatz wie Zeit und Geld zum Umsatz beizutragen. Ein subtiles Zusammenspiel zwischen dem Verkäufer/Arzt und dem Kunden/Patienten bestimmt ob der Umsatz für die ärztliche Beratung Faktoren wie Kapitaleinsatz, Personalkosten, Miete, Schuldzinsen etc. aufwiegen und damit eine Praxisführung überhaupt ökonomisch überlebensfähig ist. Nach einer Analyse dieser Faktoren hat mir mein Business Consultant geraten, das neue Projekt gar nicht durchzuführen, da es zu kapitalintensiv sei.

J-Factor : Ich bat um eine Befreiung aus meiner Situation und hatte das berühmte Wort aus Lk 11, 9 vor Augen : **„Denn wer bittet, wird erhalten. Wer sucht, wird finden. Wer anklopft, dem wird aufgetan“.**

Resultat : Das Gebäude war überschaubarer und gab Raum für 4 Praxen. Es war damit auch ökonomisch machbar für 1-2 Ärzte zum starten, später für 4-6 im Endausbau. Ich war nicht angewiesen fremde Ärzte mit einzubeziehen, ich konnte zu Beginn alleine oder zu zweit arbeiten. Alles ging dann sehr schnell, und wunderbarerweise erhielten wir von der Bank die Genehmigung zum Umbauen. Plötzlich wurde mir auch klar, dass nur dank meiner Vorbereitungsarbeit mit dem gescheiterten Vorprojektes das zweite definitive Projekt so rasch erstellt werden konnte. Die Investitionen kamen ganz anders zu mir zurück als ich das gedacht hätte.

## Zusammenfassung

Hätte ich nur auf die Vernunft der Mikroökonomie gehört, so wäre mein Leben und Arbeiten in einem spirituellen Gefängnis steckengeblieben. Mikroökonomie beschreibt zwar das Verhalten von Personen, aber sie ist nicht real. Sie ist nur ein künstliches Modell mit Variablen und Annahmen. Mikroökonomie als Vorhersage für eine bestimmte definierte Situation kann eine Chance zur Erkenntnis sein. Mikroökonomie jedoch als alleiniges Glaubenssystem für ökonomisches Handeln ist nur Theorie und damit für einige Zwang und Irrweg.

Johannes verkündet in meinem Leitvers, dass Jesus real ist. Jesus umfasst unsere ganze Wirklichkeit mit all ihren irrationalen und im Modell nicht fassbaren Faktoren. Er ist nicht Theorie, sondern das Leben, real, hier und jetzt und in all seiner Komplexität. Darauf konnte ich erfolgreich bauen, wenn auch nicht ohne Krisen. Im realen Leben wie auch in der Oekonomie sprengt Jesus die Grenzen, befreit, und macht Unmögliches möglich. Er wartet darauf dass wir ihn in unser Leben einladen.

Jesus, ich danke Dir dass Du hier bei uns bist. Amen.