

Vom Konsens zum Klischee



H.-B. Henkel-Hoving,
Chefredakteur

Es ist schon erstaunlich: Kaum ist der Gesundheits-Konsens zwischen Koalition und Opposition, Bund und Ländern unter Dach und Fach, schon verfällt die politische Kaste wieder in gewohnte Muster. Nicht Zuhören, sondern Draufhauen, nicht pragmatisch, sondern dogmatisch argumentieren. Ich finde das – mit Verlaub – zum... Mäuse melken. Bestes Beispiel dafür: Die Diskussion um

Bürgerversicherung und Kopfprämien. Die einen gelten als linke Befürworter einer Einheitskasse à la DDR, die anderen als neoliberale Marktwirtschaftler ohne soziales Herz. Gut, dass es Klischees gibt, denn so sind manche Politiker und Journalisten überhaupt erst zu einer Meinung fähig.

Der Sache dienlicher wäre es, sich die Konzepte in Ruhe anzuschauen und positive Ansätze beider Modelle miteinander zu verknüpfen. Immerhin: Die Finanzbasis der Krankenversicherung ist überhaupt Thema in den Medien geworden. Das erhöht den Druck auf Bund und Länder, Lösungen zu suchen. Und die müssen her, daran führt kein Weg vorbei.

Der Rückfall in alte Rollen sorgt auch dafür, dass weitere Konsensrunden vorerst nicht gewünscht sind. Bei aller Kritik im Einzelnen – etwa an der zusätzlichen Belastung von Patienten auch mit niedrigem Einkommen – ist das bedauerlich: Was Schmidt, Seehofer und Co. hinbekommen haben, ist deutlich besser als vieles, was in den letzten Jahren als „große Reform“ apostrophiert wurde. Aber so ist sie eben, die real existierende Gesundheitspolitik.

Themawechsel: Es gehört zur Tradition bei G+G, Menschen aus dem Gesundheitswesen vorzustellen. In dieser Ausgabe wollen wir Ihnen das **Handwerk des Orthopädiemechanikers näher bringen**. Ulrich Schäfer und Dirk Hoppe haben Mitarbeiter der Firma Rahm aus Troisdorf bei Bonn dabei beobachtet, wie sie Prothesen für Patienten herstellen, die ein Bein oder einen Arm verloren haben. Meister Peter Fröhlingdorf und seine Kollegen müssen dabei nicht nur handwerklich auf der Höhe der Zeit sein – neue Werkstoffe haben bei Prothesen das gute alte Holz vielfach ersetzt. Um für einen Patienten die richtige Prothese anfertigen zu können, muss ein guter Orthopädiemechaniker auch die individuellen Bedürfnisse, die Lebensumstände seines Kunden kennen. Daraus erwächst dann häufig ein jahrzehntelanges Vertrauensverhältnis – ein positives Beispiel aus dem real existierenden Gesundheitswesen.

In diesem Sinne Ihr



Vertrauensverhältnis zum
Patienten: Meister Peter
Fröhlingdorf.

Inhalt



Sorgenvoller Blick in die Zukunft: Wie geht's weiter mit der sozialen **Pflegeversicherung**? Hält ihr finanzielles Fundament? Reichen die Leistungen? Antworten **ab Seite 32**

EINWURF

MEDIZINISCHE VERSORGUNG

Der mündige Patient ist ein Phantom
von Linus S. Geisler **3**

SPEKTRUM

RUNDRUF

Alle Bürger in die Kassen? **9**

SELBSTVERWALTUNG IM GESPRÄCH

Neue Rechte dürfen Selbstverwaltung nicht schmälern **12**

KOMMENTAR

Wieder nur ein „Weiter so“
von Peter Thelen **13**

MAGAZIN

GESUNDHEITSREFORM

Gesetzespaket ist geschnürt
von Jürgen Becker **14**

RÜRUP-KOMMISSION

Konträre Ideen und viel Kritik
von Christoph Slangen **16**

ARZNEIMITTEL

Wunder gibt es immer wieder...
von Norbert Schmacke **18**

AMBULANTE OPERATIONEN

Nach dem Eingriff ab nach Hause
von Gabriele Hilger **19**

MECKLENBURG-VORPOMMERN

Europas Dach wächst weiter
von Johannes Lack **20**