



„Der Dermatologe kennt sich mit Haut aus, sonst kann er nicht viel.“ Das Team von JuDerm erklärt, warum dieses Vorurteil nichts mit dem Beruf des Hautarztes zu tun hat.

WAS SIE ÜBER DERMATOLOGIE NOCH NICHT WUSSTEN

Wer Medizin studiert, hat meist eine Vision, den großen Traum vom „Leben retten“, von Ärzten ohne Grenzen, von Helden in der Notaufnahme. Und dies wird ja auch medial unterstützt: TV-Serien en masse befassen sich mit dem Helden-Image der Chirurgen oder den familientauglichen, romantischen Geschichten eines Landarztes. Zudem wirken die Aussichten auf Pusteln, Ekzeme und Psoriasis nicht besonders einladend – eine Zukunft mit Kortison-Creme scheint eher langweilig. Oberflächlich betrachtet gibt die Haut wohl einfach nicht mehr her. Doch nicht ohne Grund wird sie als „Spiegel der Seele“ bezeichnet. Unsere Haut ist ein Indikator innerer Erkrankungen und systemischer Vorgänge und kann außerdem vieles mehr.

„Liebe auf dem zweiten Blick“ – so beschreiben die meisten Dermatologen die Wahl des Faches. Irgendwann in einer Famulatur, spätestens aber in einer Klinik-Rotation wird das Interesse für diese spannende Fachdisziplin erweckt. Dort eröffnet sich eine Welt voller unerwarteter Möglichkeiten.

Salben, Lasern, Schneiden ... wer Derma kann, kann alles

Viele neue Systemtherapeutika (zum Beispiel im Bereich der Schuppenflechte, aber auch in der Therapie des hellen und schwarzen Hautkrebses) erweitern heute die therapeutischen Möglichkeiten. Viele Themen – angefangen bei der Diagnos-

tik bis hin zur Therapie – können Dermatologen oft selber lösen, ohne Labore zu beschäftigen oder in ein anderes Fach überweisen zu müssen. Histologie, eigene Rezepturen, chirurgische Eingriffe – diese Bandbreite macht einfach Spaß! Als Vorreiter in der Telemedizin erweist sich die Dermatologie zudem als extrem innovatives Fach.

Aber mit diesen Besonderheiten ist es längst nicht getan. Wer auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie Wert legt, der kann dies als Weiterbildungsassistent in einer Praxis oder als niedergelassener Dermatologe optimal umsetzen. Es gibt so gut wie keine Notdienste oder Notfäl-

le, man kann sich optimal terminieren und somit seinem Arbeitsalltag anpassen. Das Spektrum der sinnvoll anwendbaren IGeL ist in unserem Fach besonders breit, diesen monetären Umstand darf man ruhig auch mal erwähnen. In einem Vergleich aller Fachgruppen liegen die niedergelassenen Dermatologen mit ihrem durchschnittlichen Jahreseinkommen im oberen Drittel.

Auch in Zukunft sehr gefragt: Der Dermatologe von morgen

Wer sich heute für die Dermatologie entscheidet, wird in der Zukunft gut aufgestellt sein und kann sich schon mal über ein gut gefülltes Wartezimmer freuen.

Gerade im Bereich der Niederlassungen ist der Bedarf an Nachwuchs höher als je zuvor. Das oben beschriebene Image, aber auch Themen der demografischen Entwicklung tragen gleichermaßen dazu bei. Experten in der Versorgungsforschung sagen beispielsweise voraus, dass der Anteil altersbedingter Hauterkrankungen innerhalb der nächsten 10 Jahre um zirka 30 Prozent ansteigen wird!

Dem gegenüber steht ein großes Nachbesetzungsproblem von dermatologischen Praxen – vor allem in ländlichen Gebieten. Hier werden von Kommunen und Kassenärztliche Vereinigungen große Anreize geschaffen, um Dermatologen für die Region zu gewinnen: zinsfreie Darlehen, mietfreie Räumlichkeiten, Startguthaben und teilweise sogar schon vorab die Finanzierung des Studiums mit Bindung an die Region. Auch für die Nachwuchsmediziner, die es nicht aufs Land zieht, gibt es gute Neuigkeiten: Die Praxen in den Städten arbeiten aktuell bereits an der Kapazitätsgrenze und bemühen sich ebenfalls, Nachwuchskräfte für sich zu gewinnen.

Klinik, Praxis, Forschung: Dermatologie ist vielfältig

Natürlich kann man sich – wie in allen Fachrichtungen – zwischen Klinik, Forschung und Niederlassung entscheiden. Wenngleich gut ausgebildete Fachärzte der Dermatologie in Klinik und Forschung nicht lange nach einer freien Stelle suchen müssen, besteht der größte

Bedarf aktuell eindeutig in den Niederlassungen.

Speziell für eine eigene Praxis gibt es auch hier die bekannten Modelle: Als Inhaber einer Einzelpraxis zum Beispiel steht man ganz und gar auf eigenen Beinen, trifft alle Entscheidungen selber, trägt aber auch die gesamte Verantwortung. Auch die fachliche Bandbreite ist hier auf das begrenzt, was man selber, gegebenenfalls ein angestellter Kollege, bieten kann.

In Gemeinschaftspraxen und medizinischen Versorgungszentren hingegen ergänzt sich das Know-how bis hin zum interdisziplinären Arbeiten. Interessant ist auch die sehr spezialisierte Arbeit beispielsweise in einem Psoriasis-Zentrum oder in der Versorgungsforschung. Andere Kollegen wiederum konzentrieren sich hauptsächlich auf den ästhetischen Bereich, in dem ganz und gar nicht nur Falten unterspritzt und Botox injiziert werden. Dermatologen sind zudem stark in Aufklärungsarbeit, hier vor allem das Thema Hautkrebs betreffend, eingebunden.

Die ersten Schritte geht JuDerm mit

Schon während der Weiterbildung stehen der BVDD und die DDG als Ratgeber und Informations-Quelle für junge Dermatologen zur Verfügung. Für eine geplante klinische Karriere ist der Startschuss mit einer guten Facharztausbildung in den passenden Häusern oft

schon gegeben. Die DDG bietet zudem für Mediziner mit Forschungsambitionen verschiedene Förderprogramme. Bei beiden Wegen kann sich der junge Arzt auf intensive Unterstützung entlang der Karrierelaufbahn verlassen.

Der Schritt in die eigene Niederlassung ist da schon eine deutlich aufregendere Angelegenheit. Hier gilt es, unternehmerisch tätig zu werden, Personalverantwortung zu tragen und ganz eigene Entscheidungen zu treffen. Von der Immobiliensuche über die Personalauswahl, das Führen eines Teams, das Einhalten gesetzlicher Vorgaben bis hin zu großen Anschaffungen und dem Erlernen neuer Handgriffe ist man nun als „Chef“ auf sich gestellt. Daher befasst sich die AG JuDerm seit zwei Jahren intensiv mit Fortbildungsveranstaltungen, die diese ersten Schritte begleiten. „Fit für die Praxis“ ist eine Workshop-Reihe, die sich mit Themen wie „Ambulantes Operieren“, „Top-Ten-Diagnosen in der Praxis“, „IGeL – Kommunikation“ oder „Die SuperPraxis“ befassen und junge Dermatologen genau in dieser aufregenden beruflichen Phase begleiten sollen.

Auch sonst ist die AG der Ansprechpartner für alle Aus- und Weiterbildungsthemen, vermittelt Kontakte und Mentoren, unterstützt bei der Suche von Famulaturplätzen und WBA-Stellen in den Niederlassungen und bietet seit kurzem auch eine Präsentationsplattform für ganze zum Verkauf stehende Praxen.

Jungen Dermatologen und Dermatologinnen stehen also alle Türen offen und eine spannende Karriere bevor. Wer sich für hautärztliche Themen begeistern kann und Lust auf einen etwas anderen aber höchst vielfältigen Arbeitsalltag hat, der sollte definitiv einen zweiten Blick in die Branche werfen – vielleicht ist sie ja doch genau das Richtige.

Die Jungen Dermatologen – kurz JuDerm – widmen sich ganz der Nachwuchsfrage in der Dermatologie. Anfang 2011 durch sechs engagierte Dermatologinnen gegründet, realisiert die Arbeitsgemeinschaft Projekte, um den Karriereeinstieg für Nachwuchshautärzte zu erleichtern und den Dermatologieberuf von allen Seiten zu beleuchten.



Die AG JuDerm im BVDD e. V. stellt sich vor.