



Dr. Schayan-Araghi beim Telefonieren, beim Operieren, beim Kommunizieren

„Herr Doktor! Telefon!!“

Er ist Politiker, Unternehmer, engagierter Ophtho-Chirurg – und konservativ tätiger Augenarzt. Man könnte meinen, er sei der lebende Beweis, dass es mehr als ein Universum geben muss. Doch er lebt im Hier und Jetzt und antwortet klar, wie neun Fragen zeigen.


Dr. Kaweh Schayan-Araghi steht am Fenster im Flur hinter dem OP der Lahn-Dill-Kliniken und telefoniert. Man hört heraus – es geht um Politisches. Mit dem Blick aufs Lahntal hinaus („... da stellt er sich immer hin ... “, sagt eine OP-Schwester lachend) verschafft er sich wohl die mentale Weitsicht. Ganz anders im OP. Da geht die Konzentration nicht auf das Ganze, sondern auf die ärztliche Kunstfertigkeit und den Patienten. Ein Ort. Zwei Welten. Im Grunde ist Schayan-Araghi ein Vier-Welten-Mann: Augenarzt, Berufspolitiker, Unternehmer und Familienmensch.

Wir hatten uns am Telefon kennen gelernt, als wir eine kleine Geschichte für unser Patientenmagazin verabredeten. Eine die Sorgen nehmende Notiz aus dem OP, ein positives Stimmungsbild, das den Patienten die Angst vor der Situation nehmen und Zutrauen aufbauen sollte (zu lesen in Augenlicht VisionCare 1/2008). Und plötzlich tat Schayan-Araghi etwas, was im Journalistenleben ungewöhnlich ist: Er stellte Fragen. Interessierte sich. Und so wurde es ein richtiges kleines Gespräch über Zeit, Wandel und Work-Life-Balance.

Zum ersten Mal sahen wir uns dann im OP 4 der Lahn-Dill-Kliniken in Dillenburg. Was heißt hier sehen?! Da sind ja nur grün umkleidete Stimmen und Augen. Er entdeckte mich natürlich sofort. Ich war der mit unprofessionell aufgesetztem Häubchen und Mundschutz. Sein Handschlag ist fest und gradlinig – ohne ein Zuviel und Zuwenig – und los geht es mit der ersten OP. Man ist spät dran heute morgen. Freundliche Worte zur Patientin, deren Pulsschlag sich schnell senkt, und dann Konzentration. Sobald allerdings die Routine es zulässt, spricht er. Mit der Patientin, mit mir, der im Hintergrund steht und Bilder macht. Ein Thema unseres Telefonats nimmt er auf. Es geht um die zunehmende Zahl der Frauen in der Augenheilkunde, dass es schade fände, dass sie in der Berufspolitik so unterrepräsentiert seien. Das läge aber auch daran, dass sich nicht so viele Frauen mit einer eigenen Praxis niederließen, was wiederum – und hier wechselte er die Perspektive – zukünftig den Verkauf einer Praxis erschweren würde. Die Nachfrage werde im Zuge dieser Tendenz sinken. Freiberuflichkeit, Berufspolitik und Familie seien hier in Deutschland nicht einfach zusammenzubringen. Ja, Work-Life-Balance ist sein Thema.

Nach der ersten OP entschuldigt er sich. Wird ans Telefon gerufen. Geht wieder hinaus zur Aussicht. „Sorry“, sagte er, als er zurückkommt, „wir mussten kurz die Telefonkonferenz vorbereiten.“ Welche, geht irgendwie unter. Vielleicht die des BVA-Vorstandes, die alle zwei Wochen am Sonntagabend von 21 Uhr bis 23 Uhr stattfindet? Oder die des BDOC, des Bundes Deutscher Ophtho-Chirurgen? Kurze Aufzählung: Dr. Schayan-Araghi ist im Vorstand des BVA, 2. Vorsitzender des BDOC und Präsident des Verbands der Spezialkliniken Deutschlands für Augenlaser und Refraktive Chirurgie, VSDAR. Er wurde 1962 in Frankfurt als Sohn eines persischen HNO-Arztens geboren, studierte Medizin und Zahnmedizin in Mainz, promovierte 1989 in Stahlkunde und Radiologie. Seine Ausbildung zum Augenarzt machte er im Universitätsklinikum Giessen (unter Prof. Jacobi und Prof. Kaufmann) und arbeitete später in Trier unter Prof. Hübner, zuletzt als Oberarzt. Seit 1994 war er leitender Arzt der Augenabteilung der Lahn-Dill-Kliniken in Dillenburg und der Augenarztpraxiskliniken in Dillenburg und Wetzlar zusammen mit seinem Partner Dr. Jung. 1999 gehörte er zu den Gründern und Teilhabern der Artemis Laserkliniken und ist seit 2004 Leiter des Artemis medizinischen Versorgungszentrums in Dillenburg.

Wir sind noch einmal verabredet. Am Telefon. 17.30 Uhr irgendwann in der Woche. Ob es eine halbe Stunde später ginge, dann könne er mit seinem kleinen Sohn noch 20 Minuten auf die Straße – mit dem Kettcar. Schayan-Araghi, verheiratet, drei Kinder, ein Mann mit viel Arbeit und wenig Zeit, der trotzdem Zeit für die Familie hat, Freundschaften pflegt („zum Glück auch solche, die keine Ärzte sind“), gesellig ist, selten laut wird und schlecht „Nein“ sagen kann („Das ist meine Schwäche ... doch daran arbeite ich.“). Seine Stärke: „Man sagt, ich sei kommunikativ.“ Stimmt. Er hat es drauf. Immer freundlich und seinem Gegenüber das gebend, was für erfolgreiche Kommunikation Voraussetzung ist: das Gefühl, wichtig zu sein. Work-Life-Balance? Nun, bei Dr. Schayan-Araghi ist diese Frage nicht zu ergründen. Denn er telefoniert schon wieder.

 Sie möchten weitere Infos oder Ihre Meinung sagen? Mit diesem Link können Sie mit der Redaktion Kontakt aufnehmen. Senden Sie eine E-Mail an: 36@autentic.info



Beim Präsentieren (das Team der Artemis-Kliniken)

3 Fragen an den Politiker

1. Wozu braucht es den BDOC neben dem BVA?

Die Ophtho-Chirurgen wünschen sich eine deutliche Vertretung ihrer Wünsche und Anliegen innerhalb der Augenärzteschaft und der gesundheitspolitischen Landschaft insgesamt. Viele Ophtho-Chirurgen halten eine Bündelung ihrer Interessen in einem eigenen Verband für erforderlich. Glücklicherweise gelingt im Moment die Integration der speziell ophtho-chirurgischen Belange innerhalb der augenärztlichen Berufspolitik nach meinem Eindruck ganz sinnvoll und harmonisch.

2. Sollten sich mehr Ärzte für Berufspolitik interessieren?

Ich bin unbedingt der Ansicht, dass sich Ärzte für Berufspolitik interessieren sollten, zumal wenn sie noch mehr als fünf Jahre beruflichen Horizont haben, um ihre Zukunft und natürlich auch die Zukunft ihrer evtl. Nachfolger positiv, im Sinne des Erhalts der Freiberuflichkeit, zu gestalten.

3. Wenn Sie als Berufspolitiker einen Wunsch frei hätten ...?

Ich würde mir wünschen, dass die Politik insgesamt den hohen Stellenwert der Freiberuflichkeit sowie der freien Arztwahl für ein im Interesse der Patienten gutes und zukunftsgewandtes Gesundheitswesen erkennen und verinnerlichen würde.

3 Fragen an den Unternehmer

1. Haben Sie jemals daran gedacht, die Kassenzulassung zurückzugeben?

Nein, das macht nach meinem Dafürhalten gar keinen Sinn. Wenn man viele Patienten gut behandelt, egal wie diese versichert sind, kommen auch mehr Patienten, die aufgrund ihrer Versicherung einen höheren Umsatz in der Praxis generieren. Zum anderen ist es als Ophtho-Chirurg in einer Zeit, in der ein großes Angebot an chirurgischen Einrichtungen aller Orten besteht, sicherlich unklug.

2. Würden Sie gerne mehr Werbung machen dürfen für Ihre Dienstleistungen?

Ich glaube nicht, dass es sinnvoll ist, mehr klassische Werbung zu machen. Dies würde nur dazu führen, dass wir alle mehr Geld ausgeben und ein „Wettrüsten“ stattfindet. Die Art und Weise, in der man heute Kompetenz kommunizieren kann, halte ich für ausreichend.

3. Stimmt das? Der Unternehmer lebt von Kunden. Der Arzt von Patienten.

Selbstverständlich lebt der Arzt von Patienten. Und besonders gut natürlich von vielen zufriedenen Patienten. Diese sind gleichzeitig die beste Werbung für eine Praxis. Glücklicherweise sind unsere Operationen ja durchaus gesellschaftsfähige Themen, insofern profitieren wir von der Mund-zu-Mund-Propaganda, nach meinem Eindruck noch mehr als andere Fachrichtungen.

3 Fragen an den Ophtho-Chirurgen

1. Wofür schlägt ihr Herz mehr – für die Katarakt- oder die refraktive Chirurgie?

Mir macht beides viel Spaß. Bei beiden kann man Patienten im Regelfall einen sehnlichen Wunsch sehr sicher und oft gut vorhersagbar erfüllen. Da die Kataraktchirurgie ja immer mehr an deutlich refraktiver Komponente erhält, ist der Unterschied, abgesehen vom Alter der Klientel, nicht mehr sehr groß.

2. Auf 16 Katarakte kommt eine refraktive Chirurgie, lautet ein Ergebnis der Umfrage 2006. Ist das ein „natürliches“ Verhältnis – oder ist bei der refraktiven mehr Potenzial vorhanden?

Bestimmt ist bei der refraktiven Chirurgie noch mehr Potenzial. In anderen Ländern ist das Verhältnis mittlerweile deutlich ausgeglichener. Der Wunsch nach einem guten unkorrigierten Sehen wird bei immer mehr Menschen immer größer. Ich bin unbedingt der Ansicht, dass sich Ärzte für Berufspolitik interessieren sollten, zumal wenn sie noch mehr als fünf Jahre beruflichen Horizont haben, um ihre Zukunft und natürlich auch die Zukunft ihrer eventuellen Nachfolger positiv, im Sinne des Erhalts der Freiberuflichkeit, zu gestalten.

3. Elf Prozent aller operativen Zentren haben 2006 die Presbyopie behandelt. Davon waren in zwei Prozent der Zentren mehr als zehn Prozent aller Operationen gegen die Presbyopie. Wird das in Zukunft mehr werden? Wenn ja, warum?

Aufgrund der demografischen Entwicklung und der gestiegenen Ansprüche der nun vielen Patienten, die in die Presbyopie kommen, werden wir in Zukunft mit Sicherheit mehr Patienten haben, die mit dem Wunsch der Korrektur ihrer Presbyopie zu uns kommen. Und so allmählich kann ich mich selbst in diese Patienten besser hineinfinden.