

Offener Brief an die Tierärztinnen und Tierärzte der GST

Autor(en): **Schneider, Fritz**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Archiv für Tierheilkunde SAT : die Fachzeitschrift für Tierärztinnen und Tierärzte = Archives Suisses de Médecine Vétérinaire ASMV : la revue professionnelle des vétérinaires**

Band (Jahr): **139 (1997)**

Heft 9

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-592990>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Offener Brief an die Tierärztinnen und Tierärzte der GST

Liebe Kolleginnen und Kollegen

Mit Heft 6/1997 des SAT wurde die Einladung der SVK zu einem «Verkaufs- und Kommunikationstraining für Tierärzte GST» unter dem Motto VERKAUFEN - LEICHT UND LOGISCH zugestellt.

Dieser Kurs ist einer unter vielen und analogen. Er zeugt von einem Trend. Das Kursziel ist offenkundig: Wie bringt der Tierarzt es fertig, mehr Dinge (und Behandlungen? und Operationen?) zu verkaufen, als die Kunden und Tiere brauchen und wollen. Diese Absicht wird in klangvolle Worte gekleidet, wie Kommunikationstraining, Verkaufstechnik (Leichtigkeit und Sicherheit des Verkaufsabschlusses), Merchandising und Promotion. Sponsoren sind Firmen, die ihrerseits den Produkteabsatz stimulieren, indem sie die Tierärzte in diese Gewinnchance einbinden.

Das ist die Sachlage, wie sie sich im derzeitigen Trend im tierärztlichen Gremium spiegelt.

Auf der Rückseite des Spiegels sehe ich das Profil des Tierarztes, der seinem beruflichen Auftrag und seinen kreativen, realen Möglichkeiten nachkommt.

Und dieser Spiegel zerbricht.

Der Trend, wie er im genannten Kursangebot überdeutlich wird, ist offenbar die Antwort vieler Tierärzte auf die Frage, wie dem Zuviel an Tierärzten, dem Zuwenig an Kunden und Patienten und der allgemeinen Rezession zu begegnen sei. Der Trend ist ein Kind der Angst und des Eigennutzes.

Damit habe ich aufgezeigt, was mich veranlasst hat, Ihnen einen offenen Brief zu schreiben.

Ich bin enttäuscht, zornig und empört - und darum schreibe ich einen Brief und nicht eine Abhandlung, welche die ethischen Fundamente unseres Berufes umschreibt. Für mich ist die Situation, wie sie sich anhand solcher Kurse, Trends und bereits grassierender Praxisgepflogenheiten darbietet, so krass, dass mir der Sinn nicht so sehr für gute Worte, haltspendende Thesen oder philosophische Gerüste steht. Mein Brief an Sie soll ein Dokument meiner Empörung und meines Zornes sein, und zwischen den Zeilen soll meine Bekümmernisse stehen.

Ein Tierarzt sollte vertrauenswürdig sein. Wenn er sich trainieren lässt, Unnötiges an Mensch und Tier gewinnbringend zu verkaufen, dann nützt er seine Position aus, und das ist Missbrauch. Missbrauch ist wesensparadox zu Vertrauenswürdigkeit.

Ein Tierarzt sollte kommunikationsfähig sein. Was damit gemeint wäre, weiss jeder. Es hiesse, mitfühlend, mitdenkend und klärend walten zu können, wobei Sachkenntnis und Zuwendung die Leitplanken wären. Ich finde es schlimm, wenn man von Kommunikation redet, jedoch Manipulation meint.

Zum Profil eines integren Tierarztes gehören sein Wunsch und seine Fähigkeit, Tiere und Menschen achten zu können.

Achtung ist ein vordringliches Element.

Mich überkommt ein heiliger Zorn, wenn ich sehe, wie dieses Achtenkönnen zuschanden geht, indem jung und alt unter den Tierärzten bereit sind, aus der Not eine Untugend zu machen. Zeigt etwa ein Tierarzt, der im Vorzimmer als verkaufstrainerter und kommunikationsgedrillter Merchandising Promoter auftritt, Achtung? Nein.

Ist er dann fähig, im Sprechzimmer ein achtender und achtsamer Mensch zu sein?

Nein.

Und wenn er dennoch behauptet, zwei Herren dienen zu können, dann täuscht er sich. Die doppelte Loyalität zu Geist und Ungeist funktioniert nicht.

Man höre nochmals hin: VERKAUFEN - LEICHT UND LOGISCH! Mir tönt das von seiten der trendig trainierten Tierärzte wie eine unverschämte und korrupte Musik. Da ist ein geistiges Gift in der Musik.

Der Kunde, der heute eine tierärztliche Praxis betritt, steht im genau gleichen Engpass wie der Tierarzt selbst. Er ist historisch eingebunden in die Rezession, deren Ursachen und Folgen. Welche Mentalität wohnt den «Kursveranstaltern» und «Kursteilnehmern» inne? Es ist der geistige und praktische Nepp. Der Tierarzt holt aus seinem Kunden, von dem er abhängig ist, mehr heraus, als der Kunde sich erlauben dürfte.

Ich weiss – offiziell gehört das zum Merchandising, zum sogenannten Überlebensakt der Firmen und gewisser Menschen.

Wer die Zeichen der Zeit liest, sieht, dass wir uns genau damit in den totalen Engpass reiten.

Darum steht jeder vor derselben Frage. Jeder verantwortet vor sich selbst, ob er diese Teufelsspirale ankurbeln oder verlassen will. Der Engpass ruft nicht nach progressivem Eigennutz, sondern nach Mitgefühl, Mitdenken und gemeinsamem Engagement. Die Tendenz «Tierarzt gegen Kunde» sägt am Ast, auf dem der Tierarzt sitzt, und sie macht Geist und Seele des Tierarztes und der Tierärzteschaft krank.

Als ich die Einladung zum genannten Kursbeispiel gelesen und hinterfragt hatte, war ich so aufgebracht, dass ich erwog, über andere, öffentliche Medien einzugreifen – mit der Absicht, die Kundschaft der Tierärzte aufzuklären und zu warnen. Das wäre nur fair. Jedermann, der ein Warenhaus betritt, weiss, dass das Haus möglichst viel und gewinnbringend verkaufen will. Ein Kunde, der mit

seinem Tier einen Tierarzt konsultiert, erwartet einen ganz anderen Geist und Sinn in dessen Praxis. Darum denke ich, ja, dieser Kunde müsste gewarnt sein.

Ich habe vorerst davon abgesehen, meine Empörung auf diese Weise in eine nützliche Tat zu verwandeln, denn ich fürchte, dass die integren Tierärzte eher und mehr Schaden nähmen als die anderen.

Ich schliesse meinen offenen Brief mit einer letzten Mitteilung. Ich will mich von diesem Trend in der Tierärzteschaft, den ich hier anprangere, distanzieren. Ich stelle fest, dass die GST den Trend zulässt, wenn nicht sogar begrüsst. Allein schon die Toleranz der GST stört mich so heftig, dass ich nicht mehr Mitglied sein will.

Ich will mich nicht schämen müssen, Tierarzt gewesen zu sein.

Ich verabschiede mich aus der GST und grüsse Sie

Dr. med. vet. Fritz Schneider
Neugutstr. 10, 8630 Rüti ZH