



News und Tipps

PRÄVENTION GEWÜNSCHT

Das Health Care Monitoring 2003 bringt es an den Tag: Immerhin 71 Prozent der 2000 Befragten sind bereit, für die Gesundheitsvorsorge etwas tiefer in die Tasche zu greifen. Außerdem ergab die Studie des Kölner Marktforschungsinstitut Psychonomics und der Münchner Consodata Marketing GmbH: Nur noch 46 Prozent der Befragten gehen gleich zum Arzt, wenn sie sich krank fühlen. Und 55 Prozent greifen erst einmal zu rezeptfreien Medikamenten.

Was tun, um herauszufinden, ob und wie Ihre Praxis das steigende Interesse an Prävention befriedigen kann? Der IGeL-doc-Tipp: Ihre Arzthelferinnen haben häufig Gelegenheit, mit Patienten auch über das Vorsorgeangebot der Praxis zu sprechen – am Empfang, bei der Blutdruckmessung oder in der Wartezone. Äußert der Patient im Gespräch Interesse an Thema Prävention, bekommt die Patientenakte ein entsprechendes Kennzeichen, so dass dieser Patient im Sprechzimmer gezielt informiert werden kann.

IST DER ERSTE EINDRUCK TOP?

Für den ersten Eindruck gibt es leider keine zweite Chance. Das gilt in einer Arztpraxis, die sich im Gesundheitsmarkt positionieren will, gleich mehrfach:

- für den optischen Eindruck, wenn man Ihre Praxis betritt
- für das Auftreten der Arzthelferinnen am Empfang
- für den guten Ton am Telefon (die akustische Visitenkarte der Praxis)

Aber auch die Art, wie Sie Ihr Gespräch über Selbstzahler-Leistungen beginnen, hinterlässt einen ersten Eindruck. Wie wirken Sie in so einem Gespräch? Informieren Sie sachlich angemessen? Wirken Sie gereizt-ablehnend? Oder etwa wie ein Versicherungsverkäufer, der seinem Kunden etwas andrehen will?

Dazu IGeL-Manager Klaus Pfeifer: „Meiner Erfahrung nach ist es selten ein Zufall, wenn der erste Eindruck einer Praxis richtig gut ist. Meist ist es das

Ergebnis von Praxisanalyse und Teamarbeit.“ Seine regelmäßige Rosenheimer IGeL-Runde trifft sich das nächste Mal am 20.11. um 20 Uhr im Parc-Hotel Crombach, Rosenheim. Weitere Infos bei Klaus Pfeifer, (Tel. 08667/809605).

NICHTRAUCHERTRAINING

In Deutschland sterben 140.000 Menschen jährlich am Tabakkonsum. Fast jeder Raucher hat schon erfolglos versucht aufzuhören. Bei vielen klappt es allerdings nur, wenn ihnen dabei jemand 'unter die Arme greift'. Eine Raucherentwöhnung macht also unbedingt Sinn. Bisher gab es für Ärzte allerdings kaum praxistaugliche Programme zum Nichtrauchertraining – das ändert sich jetzt: „Nicht die kurzfristigen Erfolge sind entscheidend für den Weg zum Nichtraucher“, erklärt Dr. med. Udo Böhm, „sondern die langfristige Wirksamkeit.“ Der Unterwössener Allgemeinmediziner hat ein Konzept aus Einzelberatung, Gruppenschulung und Langzeittherapie entwickelt und jahrelang in seiner eigenen Praxis mit Erfolg angewandt. Jetzt stellt er interessierten IGeL-Ärzten sein Nichtraucher-Programm (incl. Schulungsunterlagen) zur Verfügung. Die Kosten betragen nur 780,-Euro – fragen Sie Ihren IGeL-Manager danach!

WELLNESSFÜHRER 2004

Der neue Relax Guide 2004 stellt Wellness-Hotels vor: echte Gesundheitsoasen ebenso wie „skurrile bis katastrophale“ Angebote. Nett zum Planen und Träumen, auch für Ihre Patienten und Kunden. In der Praxis ist der Relax Guide ein Aufhänger für Gespräche über Selbstzahler-Leistungen: Kunden und Patienten, die sich für Wellness-Hotels interessieren, werden gerne in diesem Buch blättern und so ihr Interesse zeigen, etwas für die eigene Gesundheit und das Wohlbefinden zu tun.

Relax Guide Deutschland 2004, ISBN 3-902115-07-6, 17,90 Euro



IGeL-Zitat der Woche

Dipl.-Verwaltungswirt Michael Bütthe, GenoGyn-GenoMed, Stuttgart

„Eine durchschnittliche Praxis kann durch die Nutzung der Angebote von GenoGyn-GenoMed wirtschaftliche Vorteile von mehreren Tausend Euro jährlich realisieren“

FLYER: INFO-MEDIEN MIT KNICK

„Ich habe zwar in meiner Praxisinfo den Hinweis auf zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen, aber bisher hat noch kein Patient danach gefragt“ – so oder so ähnlich hört man es immer wieder von gestressten Ärzten. „Entscheidend ist nicht nur die Optik einer Broschüre, auf das Gesamtkonzept kommt es an“, fasst Helmuth C. Roider seine Erfahrungen aus dem Gesundheitsmarkt zusammen. Ihr IGeL-Manager macht Ihnen gerne ein passendes Angebot speziell für Ihre Praxisschwerpunkte.

Weitere Infos zum IGeLdoc-Konzept:

M+R Praxismarketing
Edekastr. 1, 93083 Obertraubling
Tel.: 0 94 01/60 73 00
Fax: 0 94 01/60 73 33
e-Mail: info@igeldoc.de
www.igeldoc.de

IGeL[®]doc



„Gemeinsam bieten wir geniale wirtschaftliche Vorteile“

Zwei starke Partner: die älteste Ärztenossenschaft GenoGyn-GenoMed und die IGeLdoc-Marketingprofis. Das Angebot reicht von verbilligten Einkaufskonditionen über günstige Mietgeräte (z.B. ein Knochendichtemessgerät für 169,-Euro die Woche!) bis hin zu Praxisberatungen: eine gute Idee mit handfesten Vorteilen. Und das alles ganz ohne politische Geltungssucht, ohne Zwangskorsett und ohne Mitgliedsbeiträge.



Frau Dr. Wiesner-Bornstein, Sie sind niedergelassen als Gynäkologin...

Dr. Wiesner-Bornstein: Mittlerweile bin ich Seniorpartnerin in einer Partnerschaft aus Frauenärztinnen, einer Hebamme und einer Diätassistentin. Neben der normalen Gynäkologie und Geburtshilfe haben wir verschiedene Spezialgebiete: von Psychotherapie und Sexualtherapie über medizinische Genetik, Homöopathie und Akupunktur können wir eine ganze Reihe medizinischer Schwerpunkte anbieten. Von den nicht-ärztlichen Partnerinnen kommen die Leistungen der Hebamme und auch noch verschiedene Ernährungsberatungskurse hinzu. Eigentlich sind wir so schon ein kleines fachübergreifendes Versorgungszentrum.

„UNSERE PRAXIS IST EIGENTLICH EIN FACHÜBERGREIFENDES VERSORGUNGSZENTRUM“

Bieten Sie auch IGeL-Leistungen an?

Dr. Wiesner-Bornstein: Selbstverständlich, viele unserer Angebote sind Selbstzahler-Leistungen. Die Sexualtherapie, besonders die Paartherapie, wird nicht von den Kassen übernommen. Auch viele Naturheilverfahren und Angebote der Diätassistentin werden als Selbstzahler-Leistung abgerechnet.

Außerdem sind Sie Vorstandsmitglied der GenoGyn-GenoMed in Baden-Württemberg. Warum?

Dr. Wiesner-Bornstein: Es war für mich wichtig, dass es der Genossenschaft darum geht, die Mitglieder wirtschaft-

lich zu unterstützen. Hier geht es eindeutig nicht um Selbstdarstellung oder um Politik, sondern um eine ganz individuelle Unterstützung für die Ärzte in der Praxis. Und Zusammenschlüsse von Ärzten halte ich sowieso für etwas, was in Zukunft ganz wesentlich sein wird, beides bietet die Genossenschaft.

Welche Vorteile bieten Sie konkret?

Dr. Wiesner-Bornstein: Die GenoMed hilft dabei, die Betriebsausgaben zu reduzieren. Wir verhandeln für eine große Zahl von Ärzten mit verschiedenen Anbietern und können richtig günstige Bedingungen aushandeln, deutlich besser, als es eine einzelne Praxis je könnte. Übrigens haben wir im letzten Jahr 8% Dividende ausgeschüttet, also auch aus Investmentgründen eine gute Idee. Außerdem können wir Gerätegemeinschaften anbieten, wir bieten einen Mietservice und verschiedene Fortbildungen...

„MAN KANN BEI UNS WOCHENWEISE MEDIZINISCHE GERÄTE MIETEN“

Was genau ist ein Mietservice?

Dr. Wiesner-Bornstein: Ganz einfach. Nicht für jede Praxis lohnt es sich, etwa ein Osteodensitometriegerät zu kaufen. Bei uns kann man solche Sonargeräte wochenweise mieten. Das kostet pro Woche 169,-Euro. Wenn man in dieser Woche also mindestens fünf Messungen macht, die mit rund 35,-Euro abgerechnet werden, hat sich die Miete schon gelohnt. Rechnen Sie selbst nach, wie

gut die Rendite ist, wenn Sie fünf bis zehn Messungen täglich durchführen. Viele unserer Mitglieder bieten in ihren Praxen regelmäßige Aktionen zur Knochendichtemessung an, zum Beispiel einmal pro Monat oder pro Quartal. Im Augenblick sind wir damit beschäftigt, diesen Geschäftsbereich in Kooperation mit IGeLdoc auszuweiten.

„DAS VERMIETEN VON MEDIZINISCHER ZINTECHNIK AUS DEM IGeLdoc-BEREICH HAT ZUKUNFT“

Gutes Stichwort: Warum kooperieren Sie mit der IGeLdoc-Gemeinschaft?

Dr. Wiesner-Bornstein: Wir haben gleichgerichtete Ziele und eine gemeinsame Basis. Mir fällt immer dieses Bild von Schlüssel und Schloss ein, wenn ich mir unsere Bereiche anschau: In der Genossenschaft haben wir Ärzte, die an einer wirtschaftlichen Praxisführung interessiert sind. Mit der IGeLdoc-Gemeinschaft haben wir eine Marketingorganisation gefunden, die diese Idee nach außen tragen und umsetzen kann. Wichtig ist die Kooperation auch für unsere neuen Bereiche Praxisberatung, Marketing und Coaching. Die Kooperation ist einfach eine ideale Ergänzung unserer jeweiligen Stärken, so dass sich eine Potenzierung ergibt. Und von unseren Leistungen werden sowohl die Arztpraxen und die Praxis-Teams als auch die Patienten etwas haben.

(rau)