Marketing

Sind Sie auch schon ...

Ob Kindergärtnerinnen oder Karrierefrauen, Künstler oder Krankengymnasten – alle knüpfen plötzlich Netze. Die größte Netzwerkplattform dürfte wohl Xing sein, wo über 6,5 Millionen Geschäftsleute und Berufstätige aus der ganzen Welt nach Kontakten suchen. Auch Ärzte. Bringt das etwas?

[*von Helmuth C. Roider*]

Eindeutig ja! Auch für Kassenärzte sind persönliche Kontakte wichtig, um berufliche Erfolge unkomplizierter zu erreichen. Der entscheidende Tipp zum richtigen Zeitpunkt kann helfen, Abrechnungsfragen zu erleichtern, den passenden Steuerberater oder die neue Bank zu finden, für bessere Konditionen beim Einkauf zu sorgen oder einfach unnötige Arbeit zu vermeiden. Wer sich mit brennenden Fragen beschäftigt, findet in einem Netzwerk idealerweise immer jemanden, der dieselben Fragen schon beantwortet hat und darüber berichten kann.

Ob ein Netzwerk nützlich ist oder nicht, entscheidet sich natürlich in erster Linie an der Frage, ob und welche beruflichen Perspektiven Sie angepeilt haben. In der Regel lassen sich Ziele mit Unterstützung von außen leichter erreichen. Wenn Sie beispielsweise möchten, dass Ihre medizinischen Schwerpunkte bei Kollegen und Kunden bekannt werden, dann lässt sich ein echtes oder virtuelles Netzwerk gut als Aushängeschild dafür nutzen. Aber auch dann, wenn Sie „nur" die Frage wälzen, welche Praxissoftware für Ihre Zwecke am geeignetsten ist, helfen ein paar Anrufe oder eine Mail-Umfrage weiter.

Grundsätzlich geht es bei Netzwerken immer um Gruppenbildung, um Erfahrungsaustausch und nützliche Bekanntschaften. Egal, ob der Austausch von Visitenkarten bei einem realen oder virtuellen Treffen stattfindet – Hauptsache, man kommt miteinander ins Gespräch. So werden Netzwerkpartner und -bekanntschaften mit der Zeit zu einer wichtigen Grundlage der Kommunikation.

Vorteile von Networking

- Vielleicht informieren die Netzwerkpartner ihre Patienten gerne über Ihre Praxisschwerpunkte und sorgen so für eine steigende Nachfrage nach Ihrer Praxis.
- Vielleicht arbeiten Sie entspannter, weil Sie in heiklen Situationen einen Patienten unkomplizierter zu einem schnellen Termin überweisen können.
- Vielleicht werden Sie bekannt als der Arzt mit den vielen guten Kontakten, der immer eine besondere Therapieform, ein etwas besser angepasstes Hilfsmittel oder eine besonders elegante Lösung vermitteln kann.
- Vielleicht hilft Ihnen der Blick über den eigenen Tellerrand dabei, distanzierter mit den alltäglichen Problemen umzugehen.
- Vielleicht werden Sie in Ihrem Netzwerk auf der Suche nach Kollegen fündig, die nicht nur lamentieren wollen, sondern am Aufbau engerer Kooperationsstrukturen interessiert sind.

Qualifikation

Wissen Ihre Kollegen, dass Sie eine Osteopathieausbildung absolviert haben? Und wissen Sie, welcher Internist in der Nähe mit Nahrungsergänzungsmitteln arbeitet? Wenn Sie und Ihre Kollegen wissen, wer in welchem Bereich Schwerpunkte setzt, können Sie Ihren Patienten den richtigen Arzt empfehlen. Das funktioniert schon lange so, ganz ohne Teilgemeinschaftspraxis und ohne Vertragswerk. Es reicht, dass Sie einander kennen, dass Sie tatsächlich Vorteile für Ihre Patienten vermuten und dass keiner dem anderen einen Patienten oder Kunden abspenstig machen will. Je weniger sich die Schwerpunkte überschneiden, desto einfacher ist der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses.

Wenn Sie beispielsweise selbst aus gutem Grund keine TCM-Weiterbildung besitzen, müssen Sie deshalb ja nicht unbe-

Mitarbeiter sind gefragt

- Qualitätszirkel von Arzthelferinnen sind keine Seltenheit mehr. Hier findet ein reger Austausch nicht nur über Arbeitsabläufe statt. Ihre Angestellten können hier zu wichtigen regionalen Meinungsmachern werden – und andere treffen.
- Immer wieder zeitaufwendige Rückfragen bei den Rezepten für Heilmittelerbringer? Der Knoten löst sich, wenn eine Arzthelferin sich mit dem Krankengymnasten oder der Podologin austauscht – Zeitersparnis pur.
- Sie bieten Reisemedizin an? Kennt eine Ihrer Arzthelferinnen die Angestellten der nahe gelegenen Reisebüros? Ein lockerer Kontakt reicht in der Regel aus, damit Ihre Praxis als Ansprechpartner bei reisemedizinischen Fragen genannt wird.
- Sie bieten Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie oder eine andere vitalisierende Leistung an? Ihre Erfahrungen sind sicher auch spannend für das Personal des ortsansässigen Altenheims. Vielleicht möchte jemand die Methode einmal ausprobieren?

Bildnachweis: PHOTOS.COM/Jupiterimages (1), privat (1)

... Netzwerker?

dingt mit jedem Patienten über die Sinnhaftigkeit dieser medizinischen Richtung diskutieren. In diesem Fall wäre der „Erfolg" vielleicht, dass der Patient sich heimlich auf den Weg zum TCM-Arzt macht. Ist es nicht vernünftiger, offen und kurz Ihre Einschätzung der Grenzen dieses Medizinsystems darzustellen und dem Patienten trotzdem zu einem Versuch zu raten? Hier darf natürlich der Hinweis nicht fehlen, dass Sie ihn gerne in acht Wochen wiedersehen und über die Erfahrung sprechen möchten. Auch so kann die Grundlage einer kollegialen Zusammenarbeit aussehen.

IV-Verträge

Bei der Beurteilung von IV-Verträgen sollten Sie nicht nur auf das mögliche Zusatzhonorar schauen, sondern auch über mögliche Arbeitsersparnisse nachdenken. So bauen manche Kliniken zurzeit die Betreuung per Telemedizin auf, z.B. für Patienten mit Diabetes, Herzinsuffizienz, Herzrhythmusstörungen oder Hochdruck. Der Vorteil für den niedergelassenen Arzt: Seine Chroniker werden engmaschig kontrolliert, ohne die Praxis aufsuchen zu müssen.

Grundsätzlich bieten IV-Verträge auch die Chance, Ihren Patienten besondere Leistungen anzubieten. Andererseits ist es erstens zeitaufwendig, sich in die Einzelheiten der Verträge einzuarbeiten, und zweitens eine organisatorische Herausforderung, die richtigen Patienten auf die richtigen Verträge anzusprechen. Hierfür sollten Sie eine Mitarbeiterin entsprechend fortbilden.

Ein kurzes Merkblatt für Patienten spart Zeit am Empfang. Hier können Sie erklären, an welchen Verträgen Sie teilnehmen – und welches Verhalten Sie sich von Interessenten an anderen Verträgen wünschen. Es muss schließlich nicht jeder Patient die Hinweise des Callcenters seiner Krankenkasse mit Ihren Angestellten diskutieren. Anders ausgedrückt: Es droht 2009 ein Chaos am Empfang, wenn alle Patienten nach Beratung zu ihren Krankenversicherungsverträgen suchen.

Gezielte Fortbildung

Die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Netzwerk einer medizinischen Richtung kann Sie bekannter machen und dafür sorgen, dass die Nachfrage nach diesen Leistungen in Ihrer Praxis wächst. Einem Netzwerk fällt es leichter als einem Einzelarzt, an die Öffentlichkeit zu treten. So kenne ich beispielsweise einen Arzt, der seine Kollegen mittlerweile regelmäßig zu eigenen naturheilkundlichen Fortbildungen einlädt – eine Spezialisierung und ein angenehmer Nebenverdienst, der ihm auch noch Spaß macht.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie voller Freude ein medizinisches Beziehungsnetzwerk aufbauen. Dass Sie Gleichgesinnte suchen und finden, mit denen ein fruchtbarer Austausch möglich ist. Fruchtbar für Sie, für Ihre Patienten und Kunden. ■

ZUR PERSON

Helmuth C. Roider
Mayer+Roider Praxis-Marketing GmbH | Edekastraße 1 | 93083 Obertraubling
Tel.: 0 94 01 / 60 73 20 | Fax: 0 94 01 / 60 73 33
E-Mail: hroider@vitamed.de