

UNTERNEHMERARZT SELBSTZAHLERLEISTUNGEN

Zielgruppe Workaholics

Reich allein macht nicht glücklich

Es ist schon sehr verwegen, ausgerechnet den Ärzten die Leistungsträger als Zielgruppe zu empfehlen! Schließlich gehen Manager erst dann zum Arzt, wenn es sich wirklich nicht mehr vermeiden lässt, und brauchen niemals Krankschreibungen. Von Präventionskonzepten sind sie aber durchaus zu überzeugen. [von Helmuth C. Roider]



Schwierig ist es allerdings, Leistungsträger überhaupt in die Praxis zu holen und sie zum Zuhören zu motivieren. Menschen, die viel eingespannt sind, haben grundsätzlich keine Zeit für so nebensächliche Dinge wie Arzttermine. Sie treffen einsame, wichtige Entscheidungen, sichern den Erfolg der Firma oder jetten von Termin zu Termin. Wenn die Umsätze steigen, sorgen sie dafür, dass die Situation so bleibt. Wenn die Firma droht, in die roten Zahlen zu geraten, arbeiten sie gegen die Entwicklung an.

Leistungsträger sind nicht nur die Manager in den obersten Etagen. Praktisch jeder, der mehr als seine Vertragspflicht leistet, ist ein Leistungsträger: Fast alle Selbstständigen und Freiberufler gehören in diese Kategorie, vom Handwerker bis

So geht es!

Um Leistungsträger vom Sinn präventiver Maßnahmen in Ihrer Praxis zu überzeugen, fragen Sie sie am besten ...

- nach dem letzten Generalcheck
- nach dem Impfstatus (wo ist der Impfpass?)
- nach der Einschätzung von Stärken und Schwächen des eigenen Gesundheitsmanagements
- nach Auslandsreisen
- nach Befindlichkeitsstörungen
- nach ihrer Zufriedenheit im Privatleben
- nach ihren typischen Gewohnheiten, um abends zur Ruhe zu
- nach einer Gewichtsveränderung in der letzten Zeit

zum Unternehmer. Auch die mittleren Führungskräfte, Abteilungs- und Filialleiter oder erfolgsorientierte Außendienstmitarbeiter lassen sich in diese Kategorie einsortieren. Oft sind es sogar Menschen, die vom Home-Office aus arbeiten und nicht jeden Tag im Nadelstreifenanzug unterwegs sind. Auch auf dem Dorf, so meine Erfahrung, lebt diese Sorte Leistungsträger. Und Frauen gehören inzwischen ganz selbstverständlich mit dazu: Ich kenne junge Geschäftsführerinnen, die nebenbei auch noch alleinerziehende Mütter sind. Multitasking ist für sie keine nette Theorie, sondern harte Alltagsanforderung.

Die Schattenseite des Erfolgs

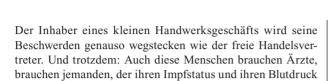
Leistungsträger haben keine Gewerkschaft und ihr Privatleben ist nicht selten desaströs. "Millionengehalt, aber kein Mittagessen", hieß es kürzlich im manager-magazin. Erschöpfung und Burn-out sind nicht die einzigen Probleme von Menschen, die sich selbst gerne als Adrenalin-Junkies bezeichnen.

Wer Grundbedürfnisse wie Essen, Schlafen, Bewegung und soziale Bindung dauerhaft zu kurz kommen lässt, wer zu wenig Schlaf bekommt, Jetlags aushalten muss und sich abends mit Alkohol beruhigt, der lebt vermutlich überdurchschnittlich ungesund – auch wenn er oder sie reich ist wie Onkel Dagobert!

Man fühlt sich gerne unersetzlich, wenn man an der Spitze steht - und man merkt nicht einmal mehr, was einem an Privatleben fehlt. Als Chef mehrerer Firmen kenne ich diese Problematik sozusagen von innen. Ich habe lange Zeit gebraucht, um zu lernen, die richtige Balance zwischen Arbeit und Privatleben zu finden. Aber es geht – und ich bin überzeugt, dass gerade die Hausärzte hier eine wichtige Rolle spielen können und müssen.

Der Kassenarzt Nr. 2 | Februar 2008





kontrolliert. Und nicht nur das.

Wer sich als Leistungsträger definiert, will seine gesamte Leistungsfähigkeit einsetzen, um Erfolg zu haben. Managertugenden wie Flexibilität, Durchsetzungsfähigkeit, emotionale Kompetenz, Willenskraft und kreative Arbeitsenergie werden gezielt eingesetzt, um diesen Erfolg zu erreichen. Ganz sicher will ein Mensch mit so einer Persönlichkeit nicht krank werden. Eher gehen solche Menschen bis an die Grenze dessen, was Körper und Geist hergeben. Das bedeutet jedoch nicht, dass sie ihrem Körper gleichgültig gegenüberstehen. Im Gegenteil: In dieser Zielgruppe werden Präventionsangebote sogar sehr gut angenommen.

Auf der anderen Seite sind oft Therapeuten nötig, um die Kehrseite des Leistungswillens abzufedern. "Management macht impotent" - so hieß vor zehn Jahren ein Bestseller, der das emotional arme und auch sexuell trostlose Privatleben der Manager beleuchtete. Ob sich die Situation wesentlich verändert hat? Wohl kaum. Eher wird die zunehmende Globalisierung den Leistungsdruck der international tätigen Manager weiter verschärft haben.

Wie finden Sie Kontakt zur Zielgruppe?

Ein Patentrezept für die Akquise gibt es nicht. Aber die Auswahl an Marketingaktivitäten, die auch für Ärzte geeignet sind, ist groß:

- Mit Vorträgen über Burn-out, Jetlag oder Überlastungskrankheiten sprechen Sie Ihre Zielgruppe oder deren Partnerinnen direkt an.
- Vielleicht interessiert sich der Lokalredakteur (ein typischer Zielgruppenvertreter übrigens) für einen Artikel über die speziellen gesundheitlichen Probleme von Kopfarbeitern?
- Haben Sie auf Ihrer Homepage bereits darauf hingewiesen, dass Sie besonders auf die Bedürfnisse von Leistungsträgern eingehen?
- Besitzen Sie einen Flyer, der über Ihre Angebote speziell für diese Zielgruppe informiert?
- Haben Sie schon einmal eine Anzeige geschaltet, in der Sie auf Ihren Praxisschwerpunkt "Managerkrankheiten und Prävention" hinweisen?
- Auch der Kontakt zu Medien wie Handwerkerzeitung oder IHK-Mitteilungen kann Ihnen viel Resonanz einbringen!
- Können Sie eine Messe oder einen Kongress nutzen, um die Besucher (= Zielgruppe!) auf Ihr Angebot hinzuweisen?
- Vielleicht bieten Sie Ihren Mitarbeiterinnen eine Prämie für jeden Leistungsträger, den sie zu einem Check-up bei Ihnen motivieren?

Anforderungen an das Praxismanagement

Anders gefragt: Warum sollte ein Leistungsträger eigentlich zu einem ganz normalen Hausarzt gehen - angesichts einer zunehmenden Zahl von Edelkliniken, die Wochenend-Checkups für Manager anbieten?

Meiner Ansicht nach hat ein Hausarzt hier zwei wichtige Vorteile: Als Hausarzt kennen Sie die Lebens- und Familienverhältnisse Ihres Patienten besser als jeder Klinikspezialist

Managermedizin: Themen

- Gesundheitsfördernde Bewältigungsstrategien für Stress am Arbeitsplatz
- Depression und Suchterkrankungen vermeiden
- Sportmedizinische Beratung: Welcher Sport ist geeignet und lässt sich in den Arbeitsalltag integrieren?
- Reisemedizin
- Schlafmedizin
- Autogenes Training, Meditation, zur Ruhe kommen
- Salutogenese: Was tun, um gesund zu bleiben?
- Maßnahmen zur Stärkung des Immunsystems

und können ein ganz anderes Vertrauensverhältnis aufbauen. Und Sie können flexibler auf die Bedürfnisse Ihres Patienten eingehen: Sie sind räumlich näher an ihm dran, das heißt, Sie können ihm auch mal einen schnellen Termin geben oder gar einen Hausbesuch machen, wenn es nötig ist.

Leistungsträger treten nicht gerne als Patienten in der Öffentlichkeit in Erscheinung. Erfolgsmenschen fürchten es sehr, wenn ihre Schwächen bekannt werden. Welcher Fernsehmoderator möchte schon beim Betreten der Burn-out-Praxis gesehen werden? Welcher Geschäftsführer möchte eine Sachbearbeiterin seiner Firma im Wartezimmer treffen?

Flexible Terminangebote außerhalb der üblichen Sprechstunde werden deshalb von Ihrer Zielgruppe gerne angenommen. Wartezeiten sind für diese VIP-Patienten unerträglich.

Die Schulung Ihrer Mitarbeiterinnen für den Umgang mit Leistungsträgern ist extrem wichtig. Ziel ist ein ruhig-kompetentes Auftreten. Die Wichtigkeit der gelebten Diskretion muss eigentlich nicht noch einmal betont werden.

Auch Leistungsträger brauchen Ärzte!

Ich bin mir sicher: Unsere Gesellschaft braucht Menschen, die Verantwortung übernehmen, die auch mal eine Stunde länger arbeiten und durch ihren Einsatz für betriebliche Erfolge sorgen. Es kann aber nicht angehen, dass die Leistungsträger diese notwendige Erfolgsfunktion mit ihrer Gesundheit bezahlen. Auch ein Manager braucht einen Hausarzt, einen medizinischen Coach, nicht nur eine schicke Rezeptabholstelle. Ich kenne Ärzte, die ihren Privatpatienten nicht zu nahetreten wollen, ihnen jeden Wunsch von den Augen ablesen - und jedes gewünschte Rezept ohne Kommentar mit der Post verschicken. Damit tun Sie weder sich noch dem Patienten einen Gefallen, fürchte ich.

Wer den beruflichen Erfolg anstrebt, spürt nicht selten Folgen im Bereich der körperlichen, geistigen und seelischen Gesundheit. Machen Sie sich zum Ansprechpartner für solche Menschen. Unsere Gesellschaft braucht Leistungsträger - und Ärzte, die für deren Gesundheit sorgen. Wer sollte dafür geeigneter sein als Sie?

ZUR PERSON



Mayer+Roider Praxis-Marketing GmbH | Edekastraße 1 | 93083 Obertraubling

Tel.: 0 94 01 / 60 73 20 | Fax: 0 94 01 / 60 73 33

F-Mail: hroider@vitamed de

Nr. 2 | Februar 2008 Der Kassenarzt 43

