

„Raucherentwöhnung in der Praxis? Aber ja, sicher doch!“

Durch erfolgreiches Nichtrauchertraining ließen sich viel Leid und Kosten sparen. Mit der Umsetzung hapert es allerdings in vielen Praxen – nur wenige Ärzte bieten Rauchern entsprechende Unterstützung aktiv an. Anders das Nichtrauchertrainingsprogramm von Dr. Udo Böhm, das jetzt über M+R Praxismarketing auf den Markt kommt. Seit Jahren führt der Unterwössener Allgemeinarzt Nichtraucherberatungen durch. Und das Schöne an seinem Konzept: Arzt und Patient profitieren nachweisbar!



Herr Dr. Böhm, wer mit dem Rauchen aufhören will, kann es einfach lassen oder sich Unterstützung in der Apotheke holen. Was ist das Besondere an Ihrem Nichtrauchertrainingskonzept, warum kommen Raucher zu Ihnen?

Dr. Böhm: Weil es eben viele nicht alleine schaffen und immer mehr Raucher meine Unterstützung haben möchten. Und damit meine ich weder den erhobenen Zeigefinger noch eine Broschüre über Nikotinkaugummi. Meine Unterstützung sieht zum Beispiel so aus, dass ich mir ausreichend Zeit für den entwöhnungswilligen Raucher nehme. Manche Ex-Nikotiner kommen in der Anfangsphase täglich in meine Praxis.

„MANCHE RAUCHER KOMMEN ANFANGS TÄGLICH ZU MIR“

Was können Sie ihnen anbieten?

Dr. Böhm: Eine individuell zugeschnittene Betreuung: oft Einzelgespräche, manchmal Gruppenarbeit, evtl. kombiniert mit Medikamenten, Akupunktur oder Hypnose. Vor allem muss ich den Menschen aber begleiten und unbedingt dauerhaft motivieren.

Stellen Sie Ihr Gesamtkonzept zur Raucherentwöhnung kurz vor?

Dr. Böhm: Das VitaMed-Nichtrauchertrainingspaket enthält verschiedene Bausteine, beispielsweise das Konzept der Bundesärztekammer für die Einzelberatung, ein evaluiertes Programm für die Gruppenarbeit und ein Entspannungstraining. Das Trainingspaket umfasst allerdings nicht nur theoretische Infor-

mationen, sondern vor allem praxistaugliche Unterlagen, beispielsweise Handouts, Folien für die Vorträge und Formulare für die Teilnehmer – man kann praktisch sofort damit arbeiten.

„DER ARZT MUSS WISSEN, WELCHE PATIENTEN RAUCHEN“

Was ist für Sie der erste Schritt zum Nichtraucher spezialisten?

Dr. Böhm: In der Praxis müssen Sie mehrere Faktoren bedenken: Sie müssen den Raucher erkennen, ihn für sein Problem sensibilisieren, dann zu einer Verhaltensänderung motivieren und ihn auf seinem oft schweren Weg langfristig begleiten, ihm also auch bei Rückfällen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Jeder Schritt ist dabei wichtig. Aber natürlich sollte der Arzt wissen, welche Patienten rauchen und ob sie aufhören wollen.

Wie funktioniert das bei Ihnen?

Dr. Böhm: In meiner Praxis ist das Thema Nikotin eigentlich immer präsent, schon auf dem Praxisschild steht 'Raucherberatung'. Und meine Arzthelferinnen wissen ganz genau, welche Anlässe sie nutzen sollen, um nach dem Nikotinkonsum zu fragen. Natürlich bleibt es nicht bei der Frage, sondern ich werde entsprechend informiert.

Welche Rolle spielen die Arzthelferinnen grundsätzlich in dem Programm?

Dr. Böhm: Eine große! Die Arzthelferinnen erfahren viel umstandsloser als ich etwas über das Rauchverhalten der Patienten. Sie können da mit meiner

Unterstützung sehr viele Informationen abfragen und die Raucher über das Nichtrauchertraining informieren. Bei den Gruppenschulungen sind die Arzthelferinnen selbstverständlich auch eingebunden: Sie können nach entsprechender Ausbildung die meisten Sitzungen mit meinen Unterlagen selbst gestalten.

Ist Nichtrauchertraining etwas für jeden Arzt und jede Praxis?

Dr. Böhm: Ja und nein: Mein Programm enthält alle Unterlagen, um sich in eine Raucherberatung in Form von Einzelgesprächen und Seminaren einzuarbeiten. Aber interessanterweise haben Ärzte und Raucher oft ein ganz ähnliches Problem. Beide stehen nämlich vor der Frage, ob sie ihr Leben wirklich radikal verändern wollen – und die Bereitschaft dazu entscheidet über den Erfolg.

„VIELE ÄRZTE SCHEUEN DEN ERSTEN SCHRITT“

Wie meinen Sie das?


Dr. Böhm: Jeder von uns kennt Raucher, die 'eigentlich' ganz gerne aufhören würden zu rauchen. Mit diesem 'eigentlich' ist schon alles über die Ernsthaftigkeit der Motivation gesagt. Und ich kenne viele Ärzte, die ebenfalls 'eigentlich' viel mehr Präventionsleistungen anbieten wollen, beispielsweise eben Raucherentwöhnung. Manchen Ärzten geht es mit der Umsetzung ganz genauso wie den Rauchern. Sie wollen etwas verändern, aber sie nehmen den ersten Schritt nicht in Angriff.



News und Tipps


Im Alter reicht gesunde Ernährung nicht immer!

Viele alte Menschen sind nicht ausreichend mit essentiellen Mikronährstoffen versorgt. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Im Alter sinken Grundumsatz und Appetit, die Stoffwechselaktivität nimmt ab und Resorptionsstörungen durch Schleimhautveränderungen sind häufig. Außerdem nehmen alte Menschen oft (mehrere) Medikamente ein und haben Kauprobleme durch Gebisschäden, sodass sie wenig essen.

Eine übliche Ernährung reicht deshalb im Alter nicht unbedingt aus. Besonders sollten Sie bei alten Menschen auf folgende Mangelzustände achten: Vitamine der B-Gruppe, Vitamin C, E und D sowie Zink und Calcium. 


Und wo lassen Sie schreiben?

Selbstverständlich können Sie Ihre Patienten-Informationen auch selbst schreiben – vielleicht fällt Ihnen das sogar ganz leicht? Vielen Texten von Ärzten merkt man allerdings an, wie lieblos sie formuliert worden sind – gerade aus Marketingsicht eine ungute Sache. Der VitaMed-Tipp zum Erstellen von Info-Broschüren lautet deshalb: Entweder gerne und gut selber schreiben oder lieber günstig bei M+R Praxismarketing kaufen! Die angebotenen Themen reichen von Akupunktur und Anti-Aging bis zu Vitaminversorgung und Wunschsono. Auf der Nachfrage-Hitliste ganz oben steht im Augenblick übrigens das Thema Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie – sicher auch wegen der günstigen Mietangebote für die SMT-Geräte von M+R Partner GenoMed.

Wenn Sie Interesse an weiteren Informationen haben, fragen Sie einfach Ihren VitaMed-Manager. Kennen Sie nicht? Dann lassen Sie sich bei M+R Praxismarketing (siehe rosa Kasten) die Kontaktdaten von Ihrem regionalen VitaMed-Manager geben. 

Lange Wartezeiten...

„Wir schieben Sie irgendwie dazwischen“ – eine Standardaussage an vielen Praxistelefonen. So nett es klingt: Leider ist dieser Satz meist das Ende einer vernünftigen Terminplanung.

Ist in Ihrer Praxis eindeutig geregelt, wer als Notfall zusätzlich zu den Terminpatienten behandelt werden darf? Wenn nicht: ein gutes Thema für die nächste Teamsitzung! 

Basel II: Jetzt wird es ernst!

Seit ein paar Wochen ist es amtlich: Die Notenbankchefs der zehn führenden Industrienationen haben das Basel-II-Abkommen unterzeichnet. Bereits vor 2006, dem Start von Basel II, werden die Banken bei der Kreditvergabe anders handeln als bisher. Sie werden modifizierte oder neu entwickelte Rating-Verfahren anwenden, kurz: Sie werden die Bonität ihrer Kunden intensiver prüfen, ermitteln und dokumentieren. Das alles mit dem Ziel, die Kreditzinsvereinbarungen stärker als bisher auf die jeweilige Bonität des Arztes abzustellen.

„Vor allem jüngere Ärzte sollten sich angesichts der tendenziell sinkenden KV-Einnahmen – Stichwort 'neuer EBM' – beispielsweise gut auf die Frage vorbereiten, welche Anpassungsmaßnahmen sie geplant haben und umsetzen wollen, um ihre laufenden Praxis- und Privatausgaben ohne zusätzliche Verschuldung dauerhaft finanzieren zu können“, rät VitaMed-Manager Manfred Heyd. Er erlebt immer wieder, dass Ärzte nichts oder nur wenig von einer Finanz- und Liquiditätsplanung halten und eher zum Abwarten neigen. Notfalls so lange, bis ein nicht aufschiebbarer Handlungsbedarf besteht, z.B. ein Bankbrief mit der Aufforderung, innerhalb eines Monats den aufgelaufenen Soll-Saldo auf dem Praxiskonto wieder auf die vereinbarte Maximalhöhe zurückzuführen. Was tun? „Entwickeln Sie mit uns rechtzeitig Ihre Anpassungsstrategie




Tipp der Woche

Manfred Heydt, Kelkheim
Dipl.-Kaufmann und Bankkaufmann,
VitaMed-Manager/Regionalleiter

VitaMed-Tipps Basel II

1. Werden Sie selbst aktiv, gehen Sie auf Ihre Bank zu!
2. Gehen Sie gut vorbereitet in ein Bankgespräch!
3. Spielen Sie vor dem Bankbesuch verschiedene Szenarien durch, wie Sie die Rentabilität Ihrer Praxis erhöhen könnten.
4. Besorgen Sie sich die notwendigen Zahlen von Ihrem Steuerberater.
5. Nicht immer macht es Sinn, Kosten einzusparen. Weniger Personal heißt meist auch weniger Service.
6. Lassen Sie sich helfen: Die VitaMed-Manager von M+R Praxismarketing sind dafür ausgebildet, das Bankgespräch gemeinsam mit Ihnen (und Ihrem Steuerberater) vorzubereiten.

und gehen Sie als planender Unternehmer-Arzt auf Ihre Bank zu. Das verbessert Ihre Bonität und wird nachhaltig Ihre Kreditkosten senken“, rät der praxiserfahrene Bankkaufmann von M+R Praxismarketing. 

Wir geben Ihnen gerne weitere Infos zu unserem VitaMed-Konzept und unseren anderen Angeboten für Arztpraxen. Auch über kritische Leserfragen freuen wir uns.

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