



„Wir unterstützen Ärzte, die im Markt bestehen wollen“

Bernd Riekenbrock hat schon Konzerne und Mittelständler beraten, jetzt ist der BWLER auf Arztpraxen umgestiegen. Sein Praxiskonzept ist klar strukturiert: 1. Analyse, 2. Strategieauswahl, 3. Jahresplan, 4. Kontrolle, ob die gewünschten Ergebnisse tatsächlich erzielt wurden. Dazu hat er Kennziffern und Checklisten erarbeitet, die die IGeL-Manager von M+R in den Praxen anwenden. Ein Durchstarter? Ein Macher!



Herr Riekenbrock, vor 20 Jahren hatten Ärzte zwar einen Steuerberater, aber keinen Unternehmensberater. Warum ist das heute anders?

Riekenbrock: Vor 20 Jahren haben Ärzte jedes Quartal ihre KV-Abrechnungen bekommen und konnten davon gut leben. Es gibt ja auch heute noch Ärzte, denen die KV-Einnahmen reichen, beispielsweise weil sie ihre Praxisimmobilie geerbt haben. Andere müssen sich Gedanken darüber machen, wie sie Einnahmen steigern und Ausgaben senken können. Dass über Entlassungen bei Arzthelferinnen nachgedacht wird, ist doch weder Zufall noch Bosheit!

„WETTBEWERB BRINGT NEUE AUFGABEN FÜR DIE PRAXIS“

Wenn die Einnahmen sinken ...

Riekenbrock: Nicht nur die Honorare sind gesunken, sondern die Ärzte befinden sich längst im Wettbewerb. Dies ist für mich die eigentlich dramatische Veränderung durch das GMG. Zum ersten Mal muss der Arzt heute erkennen, dass er aktiv etwas für sein wirtschaftliches Überleben tun muss. Da entstehen neue Anforderungen: Welches Leistungsportfolio biete ich an? Wie unterscheide ich mich vom Kollegen, der plötzlich mein Wettbewerber ist? Was heißt Marketing? Wie optimiere ich Wertschöpfungsprozesse? Für die meisten Ärzte ist der Gesundheitsmarkt doch schon Realität.

Und Sie zeigen den richtigen Weg?

Riekenbrock: Was für den Arzt individuell richtig ist, kann nur er selbst ent-

scheiden. Wir unterstützen den Arzt allerdings darin, die richtige Entscheidung zu treffen, wenn es um Themen wie Praxismanagement, Qualitätsmanagement oder Personalführung geht. In Zusammenarbeit mit dem Steuerberater können wir ein sehr breites Kompetenzspektrum einbringen.

„AM LIEBSTEN MÖCHTEN ÄRZTE NUR MEDIZIN MACHEN“

Warum braucht der Arzt überhaupt Kompetenz von außen? Er kann sich das Wissen doch auch selbst aneignen.

Riekenbrock: Sicher gibt es Ärzte, die sich gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignen und dies mit ihrem Team umsetzen. Aber die meisten Ärzte sind Mediziner aus Berufung und möchten sich meiner Erfahrung nach am liebsten auf die Medizin konzentrieren.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Riekenbrock: Wir haben drei Ansätze, je nach der Ausgangssituation in der Praxis. Wenn der Arzt in erster Linie schnelle Ertragssteigerungen benötigt, bieten wir fertig konfektionierte Selbstzahlerkonzepte an, die ohne großen Zeit- und Kostenaufwand funktionieren. Wenn er schon IGeL anbietet, mit dem Erfolg aber unzufrieden ist, helfen wir bei Marketing und Kommunikation weiter. Und dann gibt es auch Ärzte, die zunächst weitermachen wollen wie bisher, aber mit verbessertem Praxismanagement. Da arbeiten wir dann z.B. an Änderungen der Prozessabläufe oder führen eine Patientenanalyse durch.

Ist das klassische Beratung?

Riekenbrock: Nein, im Gegensatz zu Beratern, die von außen durchaus intelligente Ratschläge geben, verstehen wir uns als langfristiger Partner, die mit dem Arzt in der Praxis alle Maßnahmen aktiv begleiten. Die Praxisanalyse erhält der Arzt als Arbeitsbasis übrigens kostenlos. Wir haben Tools entwickelt, mit denen der Arzt erkennt, wo seine Praxis steht, auch im Gegensatz zu Kollegen. Auf dieser Grundlage entwickeln wir dann eine Art Fahrplan. Danach bieten wir dem Arzt an, ihn auf 'seinem' Weg zu unterstützen. Das kostet dann Geld. Auch wir müssen Erträge erwirtschaften, denn wir werden von niemandem gesponsert – ein Grundsatz für unsere Objektivität.

„DER ARZT SIEHT, OB UNSERE LEISTUNG SICH AUCH LOHNT“

Und wie messen Sie Ihren Erfolg?

Riekenbrock: Bei der Analyse arbeiten wir mit Checklisten, Kennziffern und Vergleichszahlen, damit die Analyse möglichst frei von subjektiven Einflüssen bleibt. Bei der Umsetzung der Ideen entwickeln wir in Euro und Cent einen individuellen Jahresplan, also nicht nach Schema F. Hier legen wir fest, wann die Praxis mit welchen Maßnahmen welche zusätzlichen Erträge erwirtschaften soll. Damit haben wir ein klares Ziel vor Augen, an dem wir unsere Aktivitäten messen lassen. Das mag als Risiko erscheinen, aber es ist für mich der einzig faire Weg, um seine Leistung unter Beweis zu stellen.

(rau)



News und Tipps

HAMSTERRAD UND IGeL

Niedergelassene Ärzte stöhnen gar nicht selten über ihr Leben im kassenärztlichen Hamsterrad. Bei der Suche nach Alternativen darf man allerdings nicht zu schnell nach Individuellen Gesundheits-Leistungen greifen.

„Wer sich seit Jahren nur für die kassenärztliche Praxis abgestrampelt hat, ist oft gar nicht in der Lage, eine seriöse Selbstzahlermedizin aufzubauen“, warnt Marketingexperte Helmuth C. Roider. „Arzt und Team müssen den Kopf frei haben, um ihre Praxis neu zu positionieren.“ Unterstützung von außen ist aus Sicht der IGeLdoc-Berater immer dann hilfreich, wenn die eigenen Ideen ausgehen, man mit seinen Überlegungen an Grenzen stößt oder man entscheidet, einzelne Tätigkeiten auszugliedern. Bei M+R Praxismarketing können Sie sich unter Tel. 0 94 01/60 73 00 Ihren regionalen IGeL-Manager nennen lassen.

OHNE ZINK LÄUFT NICHTS...

... höchstens die Nase, so Diplom Oecotrophologin Daniela Rösler von der Gesellschaft für Ernährungsmedizin und Diätetik in Bad Aachen. Gesellschaftssprecher Sven-David Müller rät bei ungesicherter Versorgungslage zur täglichen Einnahme von 15 Milligramm Zink-Histidin. Ursachen für eine geringe Zink-Konzentration im Blut können eine falsche Ernährung, übermäßiger Alkoholkonsum oder Stress sein. Aber auch häufige Reduktionsdiäten, Vegetarismus, der hauptsächlich Verzehr bereits stark verarbeiteter Lebensmittel sowie chronische Erkrankungen können den Zinkstatus negativ beeinflussen (weitere Infos unter www.ernaehrungsmed.de).

GESUNDHEITSOPTIMIERUNG

Früher ging „man“ nur zum Arzt, wenn „echte“ Beschwerden vorlagen, mindestens in Form von Husten oder Rückenschmerzen. Heute gibt es durchaus Menschen, die das anders sehen: Man gönnt sich eine SMT- oder Aufbaukur, geht zur

Ernährungsberatung oder besucht Entspannungskurse – und zwar in der Arztpraxis! Gesundheitsoptimierung heißt das Stichwort. Sind Sie dabei?

ANALOG ABRECHNEN

Sie wollen eine Leistung nach GOÄ abrechnen, für die es keine Ziffer gibt? Dann müssen Sie analog abrechnen. Auf der Suche nach der richtigen Analogziffer gehen Sie folgendermaßen vor:

1. Suchen Sie nach einer Leistung, die in Bezug auf die technische Durchführung, den normalen Schwierigkeitsgrad, den Zeitaufwand und die Kosten vergleichbar ist. Schreiben Sie auf die Rechnung ein „A“ vor die GOÄ-Ziffer.
3. Bei manchen Therapien müssen Sie mehrere Leistungen summieren.
4. Denken Sie bei der analogen Abrechnung einer Therapiemaßnahme nicht nur an die Einzelleistung selbst. Haben Sie tatsächlich keine Leistungen aus den Bereichen Anamnese, Untersuchung, Beratung und Nachbetreuung erbracht? Es ist völlig in Ordnung, auch diese Leistungen abzurechnen.

STICHWORT 'COACHING'

Der Begriff ‚Coaching‘ stammt aus dem Sport, wo der Coach nicht etwa krankhafte Einschränkungen beheben, sondern den Sportler zu Höchstleistungen bringen soll. Dazu analysiert er z.B. das Training, ermutigt und gibt Ratschläge für die richtige Ernährung. Ähnliches gilt, wenn der IGeL-Manager einen Arzt coacht: „Unsere Kunden sind Ärzte, die ganz einfach mehr aus ihrem Leben und ihrer Praxis machen wollen und dafür die Unterstützung von Experten in Anspruch nehmen“, so Nico Marx, Vertriebsleiter bei M+R Praxismarketing.

ASTHMA-PRÄVENTION

Die Asthmaprävalenz in Deutschland nimmt zu, die Deutsche Atemwegsliga fordert verstärkte Bemühungen zur Prävention besonders bei Kindern. Neben-



IGeL-Zitat der Woche

Dr. J. Karsten, Steuerberater,
Gladenbach bei Marburg

„Wer seine Praxis erfolgreich führen will, braucht oft den Rat eines kompetenten Steuerberaters. Aber nicht jeder Steuerberater kann sich auf jede Berufsgruppe spezialisieren. Wir bieten Steuerberatern deshalb effiziente Fortbildungen an, damit sie ihre ärztlichen Mandanten sicher beraten können.“

bei: Hier wird gerade gefordert, die IGeL-Leistungen Nichtraucherberatung und Raucherentwöhnung einzusetzen! An erster Stelle zur Prävention steht nämlich der Verzicht auf das Zigarettenrauchen im Umfeld von Kindern!

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

Text und Konzept der IGeLdoc-Seiten:
Ruth Auschra (ruth_auschra@web.de)