



# „Wir beraten nicht nur. Wir setzen Ideen auch gleich um“

„Es gibt tatsächlich einen Grund dafür, dass Berater heute nirgends besonders gerne gesehen sind“, kommentiert Helmuth C. Roider trocken. „Klug reden kann jeder, um das Anpacken geht es doch in Wirklichkeit!“ Davon verstehen seine IGeL-Manager etwas – und leisten ganze Arbeit: Ob die Teamarbeit hakt oder das Marketing fehlt, ob die Kooperation mit dem Steuerberater verbessert werden soll oder ein Vortrag ansteht...



## Herr Roider, was ist der Unterschied zwischen einem IGeL-Manager und einem Consulter?

Roider: Consulter haben ihren Schwerpunkt in der Analyse. Im Endeffekt machen wir vor allem eine Art Präventions-Check für die Arztpraxis.

## „ÄRZTE SUCHEN NACH ECHTER ALLROUND-BERATUNG“

### Heißt das, Sie ziehen sich aus dem IGeL-Bereich zurück?

Roider: IGeL ist inzwischen zu einseitig. Wir haben festgestellt, dass der Arzt ein richtiges Allround-Beratungsunternehmen braucht, das gleichzeitig für die Umsetzung der Analysen sorgt. Wir bieten nicht nur eine Organisationsberatung an, wir haben außerdem ein Konzept zur Schulung von Steuerberatern, damit die ihre Ärzte optimal betreuen können. Wir bilden die Arzthelferinnen aus und coachen den Arzt. Unser wichtigster Ansatz ist dabei die VitaMed-Praxis.

### Sie sprechen die Prävention an...

Roider: Ja, ich sehe zwei Zukunftsaufgaben für den niedergelassenen Arzt. Im Kassenbereich muss er eine Rundum-Versorgung für seine Patienten anbieten können, damit sie im kurativen Bereich zufrieden sind. Gleichzeitig stellt der Arzt dem Patienten vor, welche Zusatzleistungen es für ihn gibt. Aber der echte zweite Schwerpunkt ist die Prävention: Es ist doch auch volkswirtschaftlich viel sinnvoller, Krankheiten zu vermeiden als sie zu behandeln. Da braucht der Arzt allerdings ein ganz neues Profil. Ich

sehe den Arzt als echten Gesundheits-Coach. Er sieht sich heute aber noch nicht in dieser Rolle.

### Was muss ein Arzt Ihrer Ansicht nach verändern, um seine Praxis zum Präventionszentrum zu machen?

Roider: Das Schlagwort vom Dienstleistungsunternehmen nützt nicht viel, man muss es mit Inhalt füllen: In erster Linie muss das medizinische Angebot natürlich perfekt sein, aber das reicht noch nicht. Die Kommunikation des gesamten Teams muss passen. Vielleicht reichen da Schulungen, aber manche Mitarbeiterin passt einfach nicht in eine Präventionspraxis. Ich kann schließlich nicht mit dem Personal einer Eckkneipe ein Edel-Restaurant führen. Ein weiterer Bereich ist das Mentaltraining, das mir sehr am Herzen liegt. Da habe ich zum Beispiel zwei Coachingfilme mit Pater Anselm Grün aufgenommen.

## „COACHING FÜR ÄRZTE IST EIN WICHTIGER BESTANDTEIL“

### Was meinen Sie mit Coachingfilmen?

Roider: Coaching ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Konzeption. Arzt und Praxispersonal müssen sich mit vielen neuen Themen auseinandersetzen, wenn sie Erfolg haben wollen. Dabei kann der IGeL-Manager zu einem wichtigen Wegbegleiter, Partner und Coach werden. Wir haben Videofilme gedreht, in denen Experten ihr Wissen authentisch weitergeben. Die IGeL-Manager moderieren diese Filme in der Praxis und diskutieren mit Arzt und/oder Team

darüber, ob und welche Konsequenzen sie aus den Anregungen ziehen möchten. Das ist viel effektiver als der Besuch eines Wochenendseminars, wo die meisten Inhalte schon am Dienstag der Alltagsroutine wieder zum Opfer gefallen sind. Der IGeL-Manager bleibt nämlich am Ball und hilft dabei, die Ideen in die Praxis umzusetzen. Bei den Filmen zeigt sich übrigens die Stärke so einer Ärztegruppe: für einen einzelnen Arzt wäre es viel zu aufwändig, so ein Training zu entwickeln. Nur weil wir die Nachfrage einer ganzen Gruppe von Ärzten haben, können wir solche Filme drehen. Wir haben übrigens auch Filme und Power-Point-Präsentationen erstellt, mit dem der Arzt seine Patienten coachen kann.

## „DER ARZT IST DOCH WOHL AM KOMPETENTESTEN, ODER?“

### Prävention bieten die verschiedensten Berufsgruppen an. Warum unterstützen Sie ausgerechnet die Ärzte?

Roider: Der Arzt hat meiner Ansicht nach einen der schönsten Berufe überhaupt. Und im Präventionssektor ist er doch wohl der kompetenteste Anbieter, oder? Der Kunde kann doch gar nicht einschätzen, ob das Teebaumöl, die Hawaii-Massage oder die Vitamine aus dem Supermarkt nützen oder schaden. Er traut sich nicht zum Arzt, sondern bedient sich am Markt und geht erst zum Arzt, wenn es für Prävention zu spät ist oder wenn die falschen Präventionsmaßnahmen ihm geschadet haben. Das ärgert mich, das möchte ich ändern.

(rau)



# News und Tipps

## PRODUKTABGABE IN PRAXIS

Bisher galt es als notwendig, eine Produktabgabe in der ärztlichen Praxis rechtlich und räumlich von der Praxis zu trennen. „Das sehen die Gerichte inzwischen anders“, erklärt Rechtsanwalt Joachim Messner, Mainz, und verweist auf ein Urteil vom Landgericht Darmstadt. Die Richter stellten fest, dass der Betrieb einer gewerblichen Ernährungsberatung mit Produktabgabe durch Ärzte in den Räumen einer Arztpraxis nicht dem ärztlichen Standesrecht widerspricht. Es wird für ausreichend gehalten, wenn Praxis und Ernährungsberatung organisatorisch, wirtschaftlich und rechtlich voneinander getrennt sind. Insbesondere gewerbliche Tätigkeit, die außerhalb der Sprechstundenzeiten innerhalb der Praxisräume durchgeführt wird, ist laut Messner rechtlich zulässig (Landgericht Darmstadt, Az.: 12 O 563/03, Urteil vom 23. März 2004). „Ein gemeinsam genutzter Eingang und Empfang sind also in Ordnung“, fasst Messner zusammen, „auch wenn bisher die Ärztekammern der irrigen Auffassung waren, dass eine Produktabgabe in der ärztlichen Praxis räumlich von der Praxis getrennt werden muss, als so genannter zweiter Eingang.“

## ERNÄHRUNGSBERATUNG

Krebskranke können sich bei der Gesellschaft für Ernährungsmedizin und Diätetik (Tel. 0241/9610311) kostenlos über Ernährung bei Krebs informieren. Der Ernährungsstatus hat einen großen Einfluss auf den Erfolg der Krebstherapie, betont Gesellschaftssprecher Sven-David Müller. Gut ernährte Krebspatienten hätten mehr Aussicht auf Heilung als mangelernährte Patienten. Darüber hinaus ließen sich auch ernährungsrelevante Nebenwirkungen der Krebstherapien wie Übelkeit, Erbrechen, wunde Stellen im Mund, Kau- und Schluckbeschwerden oder Mundtrockenheit durch verschiedene Ernährungstipps lindern. Der telefonische Beratungsdienst ist von 9:00 bis 15:00 Uhr zu erreichen (weitere Infos unter [www.ernaehrungsmed.de](http://www.ernaehrungsmed.de)).

## ZEHN JAHRE GENOMED

Eine Ärztenossenschaft, die seit zehn Jahren im Markt ist, kann mit Recht stolz darauf sein. Die GenoGyn-GenoMed nimmt das Jubiläum am 26.6.04 in Stuttgart zum Anlass, neben der Dividende auch einen Jubiläumsbonus auszuschütten. Außerdem findet die Generalversammlung statt, es gibt eine Hausmesse mit Vorträgen und Gerätedemonstrationen. Weitere Infos bei der GenoGyn-GenoMed (Tel. 0711/758 59 50).

## TAUCHTAUGLICH?

Wer sich einen Überblick darüber verschaffen will, welche Untersuchungen zur Tauchtauglichkeitsbescheinigung gehören, wird unter [www.gtuem.org](http://www.gtuem.org) fündig. Die Gesellschaft für Tauch- und Überdruckmedizin gibt nicht nur Informationen, sondern bietet auch Fortbildungen an und nimmt weitergebildete Ärzte in eine Adressdatenbank auf.

## PRIMA PRAXISKLIMA

Fühlen sich auch anspruchsvolle Selbstzahlerkunden in Ihrer Praxis wohl? Dazu gehört nicht nur eine Ausstattung, die zu Ihrem Anspruch passt, sondern auch ein Team, das Wärme und Zuvorkommenheit ausstrahlt. Eine genervte Arzthelferin am Empfang ist da mit Sicherheit unpassend, eine ungepflegte Erscheinung ebenso. Aber auch ein Chef, der „seinen Mädels mal so richtig zeigt, wo es lang geht“ passt nicht in den Rahmen einer Selbstzahlerpraxis. Grundsätzlich sollte für alle Teammitglieder gelten, dass Kritik sachlich und immer hinter einer verschlossenen Tür geübt wird. Ganz wichtig: Sagen Sie nicht nur, was Sie stört und warum das so ist. Erklären Sie Ihren Mitarbeiterinnen auch, welches Verhalten in Ihrer Praxis gewünscht wird. Wenn Sie ganz sicher sein wollen, üben Sie gemeinsam ein neues Verhalten im Rollenspiel ein. Das mag anfangs ungewohnt sein, aber wenn die erste Scheu überwunden ist, überwiegt der Lerneffekt.



**IGeL-Zitat der Woche**

Bernd Riekenbrock,  
M+R Praxismarketing, Obertraubling

**„Vor 20 Jahren haben Ärzte noch keine Berater gebraucht, weil sie nicht gezwungen waren, über Wettbewerbsfähigkeit oder Praxismanagement nachzudenken. Das hat sich heute gründlich geändert – auch wenn es nicht jeder Arzt wahrhaben will.“**

## RECALL – UND DANN?

Vorsicht Falle: Da haben Sie es geschafft, alle Patienten an die nächste Vorsorgeuntersuchung zu erinnern – und dann melden sich plötzlich mitten in der Urlaubszeit doppelt so viele Anrufer wie üblich! Bei der Recallplanung sollten Sie unbedingt daran denken, wann die Personaldecke besonders dünn ist.

### 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](mailto:info@igeldoc.de)  
[www.igeldoc.de](http://www.igeldoc.de)

**IGeL<sup>®</sup>doc**

Text und Konzept der IGeLdoc-Seiten:  
Ruth Auschra ([ruth\\_auschra@web.de](mailto:ruth_auschra@web.de))