



# „Stellen Sie Ihre Praxis auf ein solides Fundament“

„Geld verdienen ist für Ärzte das größte Tabuthema“, erklärt Nico Marx. Seiner Erfahrung nach sind viele Praxisinhaber innerlich ausgebrannt und so überarbeitet, dass sie aus dem „Hamsterrad Kassenarztmedizin“ alleine kaum herausfinden. Marx informiert Ärzte über die Angebote von M+R Praxismarketing. So hat er zahllose Arztpraxen kennen gelernt und Einblick in Bereiche erhalten, über die Ärzte sonst ungern sprechen.



## Herr Marx, Sie besuchen die Arztpraxen im Auftrag von IGeLdoc. Was bieten Sie konkret an?

Marx: Wir unterstützen Ärzte dabei, aus ihren Praxen Unternehmen zu machen. Wir kommen dazu in die Praxis, schulen das Team und coachen den Arzt. Wir informieren darüber, wie man über die Ärztenossenschaft GenoGyn-GenoMed Kosten einsparen kann. Wir bieten die verschiedensten Maßnahmen zur Unterstützung bei der Einführung von privatmedizinischen Leistungen an.

## Wie wird durch Ihre Betreuung aus einer Praxis ein Unternehmen?

Marx: Es geht grundsätzlich darum, die Kosten zu senken und die Erträge zu steigern. Wird das Personal perfekt eingesetzt? Machen zusätzliche IGeL-Leistungen Sinn? Wenn der Arzt einen Gesundheitsshop hat, können wir ihm passende Waren empfehlen.

## „IN ZUKUNFT GEHT NICHTS OHNE BETRIEBSWIRTSCHAFT“

## Sie beraten Ärzte also in betriebswirtschaftlichen Fragen...

Marx: Nicht nur. Zu einem Unternehmen gehört auch, seine Kunden oder Patienten zufrieden zu stellen. Dazu müssen viele Ärzte eine neue Art von Kommunikation suchen. Nicht jeder Arzt muss zum Seelsorger seiner Patienten werden. Aber oft fragen wir uns, was die Patienten eigentlich zum Heilpraktiker zieht: Ist es nicht gerade sein Angebot, für den Menschen da zu sein, Zeit zu haben und zuzuhören? Meiner Erfahrung

nach hat fast jeder Arzt das starke Bedürfnis, seinen Patienten möglichst gut zu helfen. Nur ist das oft verschüttet unter dem Frust der gesundheitspolitischen Veränderungen. Viele Ärzte sind wirklich innerlich ausgebrannt, sind bis zur Erschöpfung überarbeitet. Viele haben seit Jahren gar keine Zeit mehr dafür gehabt, sich Gedanken über Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Praxis zu machen. Es freut mich natürlich, wenn es mir dann gelingt, den Arzt wieder für sein Unternehmen zu motivieren.

## „VIELE ÄRZTE SIND AUSGEBRÄNNT UND ERSCHÖPFT“

## Lässt sich in jeder Praxis etwas tun?

Marx: Sie müssten eher fragen, ob jede Praxis etwas tun will. Die Nachfrage nach Prävention, nach Fitness und Wohlbefinden im Alter besteht ganz sicher. Wer IGeL ablehnt, stellt sich gerne vor, man müsste dazu Kunden mit irgendwelchen schlechten Angeboten über den Tisch ziehen. Danach besteht ganz sicher keine Nachfrage. Aber das sehen die Ärzte sehr unterschiedlich. Je älter ein Praxischef ist, desto schwieriger ist es oft, etwas zu bewegen. Jüngere Ärzte haben dagegen das Naturschutzparadies Kassenarztpraxis gar nicht mehr kennen gelernt. Sie sehen die betriebswirtschaftliche Seite ihres Berufs unverkrampfter.

## Man hört oft vom heimlichen Praxissterben. Wie sieht die betriebswirtschaftliche Situation der Praxen aus?

Marx: Ärzte sprechen generell nicht über Geld. Viele Mediziner sind meiner

Auffassung nach auch gar nicht in der Lage, die betriebswirtschaftliche Situation ihrer Praxis überhaupt einzuschätzen. Ich kenne Medizinstudenten, die heute neben ihrem Studium noch BWL-Kurse belegen, um sich auf die Niederlassung vorzubereiten. Vor ein paar Jahren wäre das für einen angehenden Arzt noch ziemlich undenkbar gewesen. Damals gab es das Bedürfnis nach betriebswirtschaftlichen Kenntnissen kaum. In Zukunft wird es neben den Einzelpraxen immer mehr Kooperationen geben, Arzthäuser und große Gemeinschaftspraxen, die im Wettbewerb zur stationären Versorgung stehen. Es werden Premiumpraxen entstehen und die Spezialisierung wird zunehmen. Das geht ohne Betriebswirtschaft nicht mehr.

## „WICHTIG SIND KOMPETENZ UND ZUWENDUNG“

## Wie sieht Ihre Lieblingspraxis aus?

Marx: Zuwendungsorientiert! Im Mittelpunkt einer guten Praxis steht für mich der Mensch, auf den sich der Arzt individuell einlässt. Ein Arzt, der sich wirklich bemüht, die Bedürfnisse des Patienten herauszufinden. Und wenn das Bedürfnis Wohlbefinden heißt oder Leistungsfähigkeit oder Gesunderhaltung, dann nimmt er auch dieses Interesse ernst.

## Ist das Ihre Vorstellung von IGeL?

Marx: Ja, mit dem Stichwort individuelle Medizin hat der Begriff IGeL für mich eine positive Bedeutung. Individuelle Zuwendung, darum geht es doch.

(rau)



# News und Tipps

## VITAMINE CONTRA INFARKT

Eine aktuelle Studie bringt gute Nachrichten für Anhänger von Vitaminpräparaten: Die Einnahme von Multivitaminpräparaten kann die Gefährdung für einen Herzinfarkt vermindern – unabhängig davon, wie gesund man sonst lebt. Das zeigt eine schwedische Fallkontrollstudie (J Nutr 2003; 133: 2650) mit über 3000 Probanden (45 bis 70 Jahre alt). 386 Frauen und 910 Männer erlitten einen ersten, nicht tödlichen Herzinfarkt. In dieser Gruppe hatten 42 bzw. 27% Vitaminpräparate genommen. In der Kontrollgruppe waren es dagegen 57% (Frauen) und 35% (Männer).

Dr. med. Udo Böhm (Forum Orthomolekulare Medizin) ergänzt: „Neben den Vitaminen, die übrigens oft auch über die Nahrung ergänzt werden können, sollten Sie auch den Nutzen von Omega-3-Fettsäuren nicht unterschätzen. Die GISSI-Studie mit ihren 11.324 Teilnehmern hat vor ein paar Jahren sämtliche Erwartungen übertroffen: Herzinfarktpatienten, die täglich Omega-3-Fettsäuren (1g in Form von Fischöl-Kapseln) einnahmen, erlitten zu 30% seltener einen weiteren Herzinfarkt. Diese Ergebnisse gelten noch immer.“

*Mehr Infos zum Thema Vitamine bei: BioMada GesundheitsNetzwerke GmbH Tel. 0 94 01/60 75 00, Fax 0 94 01/60 75 05*

## IGEL-HONORAR ZU UNRECHT?

Etlliche Augenärzte erhielten Anfang des Jahres unschöne Post: Ihnen wurde vorgeworfen, Sehtests unrechtmäßigweise als IGeL abgerechnet zu haben. Was nun? IGeLdoc befragte dazu Rechtsanwalt Joachim Messner, Mainz. Sein Statement dazu lautet folgendermaßen:

Wenn die IGeL-Leistung im Rahmen eines zivilrechtlichen Vertrages zwischen Arzt und Patient wirksam zu Stande gekommen und die Leistung erbracht worden ist, so hat der Arzt grundsätzlich einen Anspruch auf Vergütung gegenüber dem Patienten. Anders sieht die Situation allerdings aus, falls der Arzt dem Patienten „vorgespült“ haben sollte, dass es sich um eine Selbstzahlerleis-

tung handelt, er jedoch aufgrund des EBM und der Bundesmanteltarifverträge verpflichtet gewesen wäre, die Leistung im Rahmen der GKV zu erbringen. In diesem Fall hätte der Arzt den Patienten getäuscht. Dieser hätte dann das Recht, die Erklärung anzufechten, die zum Abschluss des Behandlungsvertrags geführt hat.

Selbstverständlich ist ein IGeL-Vertrag auch dann unwirksam, wenn der Arzt gegen Gesetze verstoßen hat, beispielsweise gegen die Gebührenordnung oder den Bundesmanteltarifvertrag.

## FÜHRUNGSAUFGABEN

Gerade wer in seiner Praxis mehr anbieten möchte als GKV-Leistungen, muss effizient mit seinem Team zusammenarbeiten. Mögen Sie das Thema Personalführung? Oder gehören Sie zur Mehrheit der niedergelassenen Ärzte, die Teamsitzungen am liebsten ausfallen lassen, Konflikte im Team schweigend übersehen und sich höchstens wundern, wie oft sich Mitarbeiterinnen krankmelden?

In seiner Broschüre „Professionelle Personalführung in der Arztpraxis“ gibt Rudolf Loibl beispielsweise folgende Tipps, um Fehlzeiten niedrig zu halten:

- Führen Sie nach überstandener Krankheit Rückkehrgespräche
- Weniger Fehlzeiten durch Anrufe oder Krankenbesuche
- Überprüfen Sie auch, ob die häufig kranke Arzthelferin sich an ihrem Arbeitsplatz wohl fühlt

*Sie können die Broschüre (18,- Euro) bei R. Loibl bestellen (Tel. 0 94 21/1 01 13).*

## „ZAHLT DAS DIE KASSE?“

Wenn es um IGeL geht, fällt vielen Arzthelferinnen das Argumentieren schwer, so die Erfahrungen von M+R Praxismarketing. Greifen Sie Ihren Mitarbeiterinnen unter die Arme!

„Führen Sie den Begriff Gesundheitsleistung ein“, rät Marketingexperte Helmut C. Roeder. „Die Gesetzliche Krankenversicherung zahlt nur die Kosten, die für Krankheiten entstehen. Aber Vor-



**IGeL-Zitat der Woche**

Bärbel Keim-Meermann, gelernte Arzthelferin, ehemalige BdA-Vorsitzende, Praxis- und Personaltrainerin

**„Arzthelferinnen wollen ja eigentlich mehr tun als nur Termine machen und Blut abnehmen. Aber damit das Anbieten von IGeL funktioniert, müssen viele Ärzte erst einmal bei ihren Teams Marketing für die IGeL machen. Das fällt vielen Praxischefs ganz schön schwer!“**

sorgeleistungen oder Aufbaukuren sind Gesundheitsleistungen, die die Kassen nicht übernehmen können.“

Arzthelferinnen, die solche Antworten in Rollenspielen geübt haben, tun sich in der echten Diskussion leichter! Und das kommt Ihrer Praxis zugute.

### 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<sup>®</sup>doc**

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