

„Alleine fällt es schwer, IGeL-Leistungen umzusetzen“

Dr. med. Volker Streit ist Facharzt für Dermatologie im norddeutschen Buchholz. Bekannt wurde er mit seinen Vorträgen auf den IGeL-Kongressen, wo er sein Fachwissen über Marketing und Markenbildung weitergab. Kooperationen haben für den Hautarzt einen hohen Stellenwert. Beim Thema Anti-Aging, Orthomolekulare Medizin oder Prävention sieht er Schnittstellen zur Zusammenarbeit mit anderen Fachgruppen.



Das Konzept von IGeLdoc lebt von den IGeL-Managern, die in den Praxen beraten und auch konkrete Hilfestellungen anbieten. Halten Sie dieses Konzept für Erfolg versprechend?

Dr. Streit: Das Konzept von IGeLdoc, den Ärzten IGeL-Manager an die Seite zu stellen, halte ich für Erfolg versprechend, da die Umsetzung von neuen Ideen in der täglichen Praxis schwer fällt. Es fallen ja nicht nur einfache Marketingarbeiten an, wie die Erstellung von Visitenkarten oder einer Homepage. Die zielgerichtete Schulung der Mitarbeiterinnen ist aufwändig. Auch damit ist es nicht getan. Vorträge müssen organisiert, Kontakt zu Multiplikatoren muss aufgebaut werden – das kostet Zeit und Geld.

„DIE EINZELHÄNDLER HABEN SICH ZU KETTEN FORMIERT. WARUM NICHT DIE ÄRZTE?“

Sind Sie sicher, dass Ärzte Marketing und Markenbildung brauchen?

Dr. Streit: Ja. Schauen Sie sich einmal einen ganz anderen Geschäftszweig an, den Lebensmittelhandel. Dort dominieren heute große Ketten oder lokale Einzelhändler, die sich einer größeren Organisation angeschlossen haben, z.B. der EDEKA. Anders ließen sich die erforderlichen Marketingmaßnahmen der einzelnen Läden nicht durchführen. Dieser Prozess hat rund 30 Jahre gedauert, die Umstrukturierung im Gesundheitswesen hat gerade erst begonnen. Hier werden es Einzelkämpfer schwer haben, mit einem starken Partner geht es leichter.

Sie haben bereits in der Führungsliga von MedWell mitgearbeitet...

Dr. Streit: Ja, für meine eigene Praxis habe ich es nach der Aufbauphase bei MedWell etwas einfacher: Einen Teil der Marketing-Tools entwickle ich selber und bei der Abrechnung stütze ich mich als MedWell-Partnerarzt auf die MEGO. Bei Schulungs- und Seminarunterlagen oder auch bei der Wartezimmer-Video-Kommunikation setze ich dann auf die Produkte von IGeLdoc.

„ALTERSFLECKEN, BESENREISER, COUPEROSE – DA GIBT ES EINE ANHALTENDE NACHFRAGE“

Wie wichtig sind Wohlbefinden und Schönsein für Ihre Patienten?

Dr. Streit: Das „Sich-wohl-fühlen“ wird für meine dermatologischen Patienten immer wichtiger. Es geht weniger um große schönheitschirurgische Eingriffe, sondern um die Entfernung von Besenreisern, Altersflecken, Couperose und verstärktem Haarwuchs. Hier registrieren wir eine anhaltende Nachfrage. Für diese Behandlungen ist der Dermatologe sicherlich aufgrund seiner Ausbildung der entsprechende Ansprechpartner.

Warum sind dann die IGeL noch nicht zum Selbstläufer geworden?

Dr. Streit: Ich glaube, jeder niedergelassene Kollege kennt im Herzen die Antwort auf diese Frage. Neben der Versorgung von Patienten, den täglichen administrativen Herausforderungen, Diktaten und so weiter fällt es schwer, sich neuen Gesundheitsfeldern zu stellen. IGeL ist

doch wesentlich mehr als nur der Verkauf von ärztlichen Dienstleistungen. Umfrageergebnisse zeigen, dass sich zwar viele Kollegen mit dem Thema „IGeL“ beschäftigen, aber erst 10–15 Prozent ein zufrieden stellendes Konzept für sich entwickelt haben. Es fällt eben schwer, die Herausforderungen des IGeL ganz alleine zu bewältigen.

Wo sehen Sie die Schnittstellen zu einer sinnvollen Kooperation mit anderen Facharztgruppen?

Dr. Streit: Eine gute Schnittstelle zu Allgemeinmediziner, aber auch zu anderen Fachgruppen sehe ich prinzipiell in der Anti-Aging- und der Orthomolekularen Medizin. Die Zukunft wird hier entweder ausgewiesenen Allroundspezialisten gehören oder aber lokalen Netzwerken von niedergelassenen Kollegen, die ihre Kompetenz koordinieren.

„KOOPERATIONEN BIETEN CHANCEN, DIE PRÄVENTION IN DER PRAXIS AUSZUBAUEN“

Was gehört denn für Sie zu einer guten Anti-Aging-Beratung?

Dr. Streit: Zu einer umfassenden Anti-Aging-Beratung gehören ein Herz-Kreislauf-Check, eine Labor- und Hormonanalyse, gegebenenfalls eine entsprechende Substitution und natürlich auch eine dermatologische Beratung für eine optimierte Anti-Aging-Strategie. Nicht im Gegeneinander, sondern in der Kooperation liegt die Chance für den Ausbau der Prävention in der Praxis.

(rau)



News und Tipps

ÄNGSTLICHE ZECKENOPFER

Auch unter Ihren Patienten hat es sich längst herumgesprochen: Zecken können nicht nur FSME übertragen, sondern auch Borreliose.

Kennen Sie auch das typische „verängstigte Zeckenopfer“? Besonders Männer wollen oft die Angst vor einer möglichen Infektion möglichst schnell wieder loswerden. Abhilfe schafft die Zecken-PCR. Bei diesem Labortest wird die entfernte Zecke auf Borreliose-Erreger untersucht. Und das Zeckenopfer weiß lange vor dem Ergebnis des Antikörper-Tests, ob alles o.k. ist.

LASSEN SIE SICH ENTLASTEN!

Ohne Frage: Sicher haben Sie zu viel zu tun, kommen abends zu spät nach Hause und brauchen eigentlich mehr Freizeit. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wo Ihre Arzthelferinnen Sie tatsächlich entlasten könnten? Bevor Sie antworten „das bringt doch eh nichts“ fragen Sie vielleicht einmal Ihren IGeL-Manager nach seinen Ideen. Die langjährige Vorsitzende des Berufsverbandes der Arzthelferinnen, Bärbel Keim-Meeremann, ist nämlich inzwischen zum Expertenteam der IGeLdocs hinzugekommen. Ihr Rat: „Arzthelferinnen wollen längst mehr sein als ‘nur’ freundliche Mitarbeiterinnen. Man muss ihnen allerdings die Chance geben, sich aktiv einzubringen.“

HIV IST NICHT OUT...

... ganz im Gegenteil: In Deutschland lebten Ende 2003 rund 43.000 Menschen mit HIV/AIDS. Und die aktuellen Zahlen aus Osteuropa, aus Afrika oder Russland sind erschreckend. Eigentlich auch ein Fall für eine reisemedizinische Beratung: Ob sich alle Touristen des Ansteckungsrisikos bewusst sind? Und würden Ihre Patienten sich trauen, Sie auf den Nutzen eines Aids-tests anzusprechen? Sicher sitzen nicht wenige Touristen, die im Urlaub ungeschützten Sex hatten, nachher mit schlechtem

Gewissen vor dem Hausarzt. Aber wer erzählt schon gerne, dass er kein Kondom benutzt hat und sich deshalb jetzt testen lassen möchte – zur Sicherheit? Fragen Sie nach dem Urlaub nicht nur nach Beschwerden, sondern auch danach, ob Sie einen HIV-Test machen sollen!

ANTI-STRESS-TIPPS FÜR ÄRZTE

Dipl.-Psych. Dietrich Grübner, Freiburg, bringt seine Erfahrungen auf den Punkt: Gerade diejenigen Ärzte, die sich für ihre Arbeit engagieren, überlasten sich und kommen mit ihrem Stress dann nicht mehr zurecht. Wobei nicht die Probleme in Diagnose und Therapie den meisten Druck ausüben. Ärzte berichten ihm, dass sie vor allem unter der zunehmenden Gängelung, der allgegenwärtigen Bürokratie und dem hohen Verwaltungsaufwand leiden. Hinzu kommen nicht bewältigte Führungsaufgaben und wirtschaftlicher Druck.

Seine wichtigsten Tipps (und ein Beispiel) zum Umgang mit Stress:

- Versuchen Sie, möglichst genau zu erkennen, was Sie belastet („den ganzen Tag werde ich durch Rückfragen der Arzthelferinnen gestört“)
- Fühlen Sie, wie sich dieser Stress für Sie anfühlt („ich bekomme Kopfschmerzen und werde wütend auf die Arzthelferinnen“)
- Prüfen Sie, ob und wo Sie diese Belastungskette unterbrechen können („wir sollten festlegen, wer mich wegen welcher Fragen stören und wer was alleine entscheiden darf“)
- Überlegen Sie, ob Sie eine andere Sichtweise zu der Stresssituation einnehmen können („wie stellt sich das Problem eigentlich für die Mitarbeiterinnen dar?“)

KOOPERATION IST IN!

Zumindest war auf der Stuttgarter Messe zum Kongress Medizin 2004 an diversen Ständen von Kooperationsmöglichkeiten die Rede: Die Ärzte-Genossenschaft GenoGyn-GenoMed (GGGM) stellte die



IGeL-Zitat der Woche

Dr. med. Udo Böhm, Unterwössen
Präsident des Forum Orthomolekulare Medizin

„Ich muss immer wieder feststellen, dass Kollegen sich zur Orthomolekularen Medizin äußern, ohne sich überhaupt die Mühe zu machen, sich vorher entsprechendes Wissen anzueignen. Ich finde, damit macht man es sich zu einfach.“

praktischen Vorteile der Kooperation mit einer aktiven Genossenschaft vor und bei den Experten von IGeLdoc standen die Beratungskunden Schlange. „Auch wenn es um IGeL geht, interessieren sich viele Ärzte für Kooperationsmöglichkeiten“, berichtet Regionalbetreuer Manfred Sausen. „Sinn macht es beispielsweise, wenn Ärzte gemeinsam zu Vorträgen einladen. Wir von IGeLdoc organisieren das gerne.“

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