

## Arztpraxen in Deutschland – ein Auslaufmodell?

# Neue Schwerpunkte setzen

Niedergelassene Dermatologen müssen sich ihrer regionalen und persönlichen Stärken bewusst werden und auf das erhöhte Nachfragepotenzial ihrer Patienten eingehen: Das Warum und das Wie wird Christina Lange in Frankenthal erläutern.

Um die Zukunft niedergelassener Ärzte in Deutschland scheint es nicht gut bestellt. Politische Restriktionen, Budgetdeckelungen, sinkende Praxisumsätze, Praxissterben auf dem Lande, eine schier unerträgliche zusätzliche Belastung an bürokratischem Mehraufwand – so sieht nur allzu oft in den letzten Jahren der ganz normale Praxisalltag in Deutschland aus. Hinzu kommt das Abwerben gut ausgebildeter, junger Kollegen direkt nach der Uni aus dem Ausland. Eigentlich nicht Neues, so oder ähnlich lauten die Schlagzeilen der letzten Jahre. Aber gibt es auch Silberstreifen am Horizont?

## Neue Schwerpunkte in der Praxis setzen

Die Deutsche Managementakademie für Arztpraxen DE-MA sagt dazu entschieden „Ja!“. Die Zukunft deutscher Arztpraxen sei gesichert, der Arzt der Zukunft müsse allerdings neue Schwerpunkte in seiner Praxis setzen und seine Möglichkeiten im Rahmen gesetzlicher Regeln ausschöpfen. Dann seien leicht Zusatzumsätze im hohen fünfstelligen Bereich jährlich zu realisieren. Wie das gelingen kann, will die DE-MA-Referentin Christina Lange am Sonntag,

dem 13. Februar 2010 ab 10.45 Uhr im Rahmen eines ca. 45-minütigen Vortrages auf der Fachtagung „Dermatologische Praxis 2011“ im CongressForum Frankenthal erläutern. Die zentrale Botschaft lautet: Niedergelassene Ärzte müssen sich ihrer regionalen und persönlichen Stärken bewusst werden und mit mehr Selbstbewusstsein auf das erhöhte Nachfragepotenzial ihrer Patienten eingehen. Mit der Einführung von IGeL-Leistungen wurde vom Gesetzgeber hierfür ein umfangreicher Rahmen geschaffen, mit dem Einsatz modernen Praxismarketings steht ein breites Spektrum wirkungsvoller Instrumentarien zur Verfügung. Beides effizient und erfolgreich zu verknüpfen, hier die IGeL-Leistungen, da das Praxismarketing, nennt die Akademie ihr zentrales Anliegen.

## Gezielter Aufbau einer neuen Praxisstruktur

Dass die Erzielung der anvisierten neuen Praxisumsätze in hohen fünfstelligen Bereichen aus freiwilligen Selbstzahlerleistungen tatsächlich realistisch ist, belegt eindrucksvoll eine Reihe von Arztpraxen, die bereits die 2-Tages-Seminare der Akademie absolviert haben. Wichtig ist, dass zur Seminarteilnahme

immer ein Team, bestehend aus Arzt und zwei Arzthelferinnen, zur Verfügung steht. Denn was während des Seminars in Theorie und Übungen noch spielerisch geübt wurde, muss sich später in der eigenen Praxis bei eigenen Patienten konkret auszahlen. Wichtig hierfür: der gezielte Aufbau einer neuen Praxisstruktur, zum Beispiel mit einer IGeL-Sprechstunde und einem neuen Selbstverständnis von Arzt und MFA. Müssen doch mögliche Bedarfe bei Patienten erkannt und ebenso seriös wie aktiv angesprochen werden. Wie das Praxisteam diese Vorgaben im Alltag konkret umsetzt und wie dabei grobe Fehler vermieden werden, übt die DE-MA auf Wunsch und als zusätzliches Angebot in einem Vor-Ort-Training mit kompetenten Praxistrainern ganz individuell im Rahmen der eigenen Praxis.

Wesentlich auch für die dauerhafte Generierung neuer Praxisumsätze ist die Implementierung moderner Marketingmaßnahmen im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten. Umfragen zeigen, dass Patienten bereit sind, neue Maßnahmen in Arztpraxen zu akzeptieren, wenn sie starke Informationsgehalte zeigen und als sinnvoll bezie-

hungsweise hilfreich für das eigene Wohlergehen empfunden werden.

## Leistungsspezialisierung glaubwürdig und seriös anbieten

Das Wartezimmer bietet hierzu einen idealen Raum. Aber auch der Flur und die Sprechzimmer sind sehr gut geeignet, auf die Stärken der Praxis mit ihren zusätzlichen freiwilligen Selbstzahlerangeboten hinzuweisen. Wie überall gilt aber auch hier: besser wenig ganz gezielt anbieten als vieles nur oberflächlich. Die Praxis, die ihr eigene Leistungsspezialisierung glaubwürdig und seriös anbietet, findet schon bald zur neuen regionalen Profilierung, damit zu neuen Patienten und letztlich zu zusätzlichen Umsätzen.

Wer in Frankenthal mehr zum Thema erfahren möchte, kann sich den Vortrag „Erfolgreiches Praxismarketing 2011“ von DE-MA-Seminar-Koordinatorin Lange anhören. Lange, selbst jahrelang im Praxismanagement einer Arztpraxis tätig, referiert ihre Basisüberlegungen zu den Themen „Wie begeistere ich Patienten?“ und „Wie finde ich den für mich passenden IGeL?“. Weil hierfür die aktive Einbindung der MFA von entscheidender Bedeutung ist, geht Lange zudem intensiv auf die Frage der Ent-



Christina Lange

„Mögliche Bedarfe bei Patienten müssen erkannt und ebenso seriös wie aktiv angesprochen werden.“

wicklung des richtigen Teamgeistes in der Praxis ein. Die Aspekte einer bereits im Vorfeld optimalen Vorbereitung für ein erfolgreiches IGeL in der Praxis und Praktiker-Know-how für die gezielte Organisation einer Selbstzahlerpraxis runden dann den Vortrag von Frau Lange ab. Interessierte Teilnehmer mit Gesprächs- oder weiterem Informationsbedarf können sich nach der Vortragsreihe direkt mit Frau Lange in Verbindung setzen. ve ◆

## DermaLab® Combo

Skin Test Center mit Ultraschall Bildgebung. Zeigen Sie Ihrem **Selbstzahler** was in ihm steckt.



Ihre neuen IGeL:

### Hochauflösender Ultraschall

Unterstützung beim Verkauf von Kosmetika

### Hautelastizität

Erfolgsnachweis Ihrer Behandlung

### Feuchtigkeitssmessung Haut u. Kopfhaut

Kontrolle von Pflegemaßnahmen

### Talgmessungen

Kontrolle von Pflegemaßnahmen bei Akne

### Transepidermaler Wasserverlust

Kontrolle der Barrierefunktion und Hautschutz

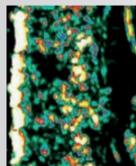
### Hautfarbe

Melaninbestimmung vor Laserbehandlungen

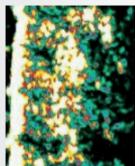
### Videoscope (Mini-Kamera) 20 – 50x

Haar- u. Hautpflegeberatung

Jetzt auch mit Ultraschall-Bildgebung!



Vor Vit. A Behandlung



Nach Vit. A Behandlung

## CORTEX TECHNOLOGY

...instruments for skin professionals

Ökon.-Peitzmeier-Platz 2-4, 59063 Hamm  
Tel.: 02381 5444 336 Fax: 02381 5444 337  
cortexde@aol.com www.cortex.dk