

Entschuldigung für IGeL – das ist völlig überflüssig!

VON BODO PAULY

Es ist wahrlich keine neue Erkenntnis und doch ist es noch immer für viele Ärzte eine schwer zu schluckende Kröte: Praxischefs müssen, wenn sie wirtschaftlich überleben wollen, nicht nur medizinische, sondern auch unternehmerische Entscheidungen treffen. Die Unternehmerrolle anzunehmen heißt für Ärzte aber auch, alles ethisch Vertretbare zu tun, damit am Ende des Jahres auch die finanzielle Bilanz positiv ausfällt. Das sind Ärzte

sich selbst, ihren Familien, ihren Mitarbeitern (es geht insgesamt um viele hunderttausend Jobs) und vor allem ihren Patienten schuldig. Denn nichts sichert die Existenz und die medizinische Handlungsfreiheit so effektiv wie wirtschaftlicher Erfolg.

Eine Grundvoraussetzung für jeden Unternehmer – also auch für moderne Ärzte – liegt darin,

die eigenen Leistungen aktiv, mutig und voller Überzeugung anzubieten. Spätestens hier zukunfts viele Ärzte aber nach wie vor zurück. Verkaufen – iih, was für ein schreckliches Wort – ist peinlich. Selbst die aktive Information über medizinisch sinnvolle Angebote unterbleibt, weil es nach Verkaufen riechen könnte.

Sogar manche aktiven und erfolgreichen (das meine ich medizinisch und wirtschaftlich!) IGeL-Ärzte glauben, sich für ihre Initiativen und Angebote entschuldigen zu müssen. Vor allem entschuldigen sie sich dafür, wenn die angebotene Leistung, die dem Patienten hilft, etwas kostet. Als ob

„Wirtschaftlicher Erfolg sichert auch die therapeutische Handlungsfreiheit.“

BODO PAULY

sich irgendein Anwalt je dafür entschuldigen würde, wenn er seine Beratung um einen wichtigen, weiteren Baustein ergänzt!

Das Übel beginnt schon im Wartezimmer. Dem geplagten Patienten vermitteln Wandtafeln, daß die schlimme, schlimme Gesundheitspolitik es dem Arzt leider nicht mehr ermöglicht, Behandlung X oder Y auf Chipkarte zu erbringen. Das vermittelt nicht nur üble Laune, es verunsichert zudem. Auch im Sprechzimmer klagen viele Niedergelassene lieber über die desolaten Kassenfinanzen, statt eine medizinisch sinnvolle Lösung mit allen Vorteilen für

den Kranken anzubieten. Dabei heißt die einfache Lösung: Was nicht von der Kasse bezahlt wird, sollte trotzdem von Ärzten empfohlen werden, wenn es medizinisch im Einzelfall der optimale Weg ist. Das trifft nicht nur für ärztliche Zusatz-

leistungen zu, sondern auch auf rezeptfreie Arzneimittel, wenn die Kasse nicht mehr dafür zahlt.

Das Klagen ist der falsche Weg! Wer von seinen Angeboten überzeugt ist, muß sich nicht dafür entschuldigen, daß „leider die Kasse dafür nicht (mehr) aufkommt“. Selbstbewusste Ärzte machen ein hochwertiges Angebot, informieren umfassend – und akzeptieren die anschließende Entscheidung der kompetenten Patienten.



Foto: Privat

Bodo Pauly erlebt derzeit einen Wandel bei Ärzten. Obwohl er sich selbst ganz offen als Verkaufstrainer bezeichnet, verlieren immer mehr Ärzte die Scheu, ihre Kommunikationsfähigkeiten und die ihres Praxisteam bei ihm zu verbessern. Seine Seminare haben schon einige hundert Praxismitarbeiterinnen besucht. Für Arzthelferinnen bietet er eine spezielle Ausbildung zur IGeL-Praxis-Managerin an. Die Web-Site: www.paulysales.de

„Wer nur auf die Gesundheitspolitik schimpft, verschenkt viele Chancen.“

BODO PAULY