

Ärztliche Genossenschaft
seit 20 Jahren

Die Partnerschaft der Erfolgreichen

- Unser Ziel sind wirtschaftlich und qualitativ erfolgreiche Frauenarztpraxen!
- Gemeinsam mit unseren zahlreichen Kooperationspartnern bieten wir wirtschaftliche Vorteile, Sicherung der medizinischen Qualität, Basisberatung der Mitglieder in allen Praxisbereichen, tragfähige Zukunftskonzepte und berufspolitisches Engagement.
- Unsere Gemeinschaft steht gynäkologischen Praxen aus ganz Deutschland offen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf unserer Website unter www.genogyn.de!

GenoGyn

Ärztliche Genossenschaft für die Praxis und für medizinisch-technische Dienstleistungen e. G.

Geschäftsstelle:
Horbeller Str. 18 – 20
50858 Köln-Marsdorf

Tel. (02 21) 94 05 05 – 3 90
Fax (02 21) 94 05 05 – 3 91

E-Mail:
geschaeftsstelle@genogyn-rheinland.de

Internet:
www.genogyn.de
www.frauenarzt-suche.de

Die Veröffentlichung der Beiträge dieser Rubrik erfolgt in Verantwortung der GenoGyn.

Corona lässt den Gesundheitsmarkt explodieren Wo bleibt Ihre Praxis?

Patientenabsagen, Umsatzverlusten und Kurzarbeit in Praxen zum Trotz: „Es wird besser denn je“, sagt Betriebswirt und Praxisberater Jan Ackermann im Interview mit der GenoGyn.



© Ca-ssis / Getty Images / iStock

Wie wird sich die Covid-19-Pandemie langfristig auf die Gesundheitsbranche auswirken?

? Herr Ackermann, die wirtschaftliche Lage vieler Praxen ist alarmierend: Was macht Sie so optimistisch?

Jan Ackermann: Manche sagen es wird schlimm. Ich sage, es wird besser denn je. Ja, es wird in vielen Branchen wirtschaftliche Zusammenbrüche geben. Wir sind in einem großen Umbruch. Genau wie es heute keine Böttcher und Reepschläger mehr gibt, könnte es zukünftig keine LKW-Fahrer mehr geben, Drohnen ersetzen Paketboten, und auch die Arztpraxis wird in Zukunft anders aussehen als die heutige. Die Gesundheitsbranche aber erfährt seit vielen Jahren einen Boom. Und durch Corona wird dieser Boom noch vielfach verstärkt. Weil sich die Werte der Menschen massiv verschoben haben – und zwar gerade jetzt noch mehr in Richtung Gesundheit und Sicherheit. Wir haben es alle sehen können, welche Artikel in Supermärkten, Apotheken oder Drogerien ausverkauft waren: Gesundheitstees, Mikronährstoffe zur Stärkung des Immunsystems und so weiter. Selbst nicht so gesundheitsbewusste Menschen haben jetzt das Thema Prävention

entdeckt. Bestenfalls könnte es auch Ihr Thema sein. Ärztinnen und Ärzte brauchen allerdings neue Fähigkeiten, um an diesem Boom teilhaben zu können. Medizinische Fortbildungen sind immer wichtig. Sie sind jedoch nicht zielführend, wenn es um die erforderliche Anpassung an neue Patientenbedürfnisse geht. Jetzt ist mehr denn je Fortentwicklung zum Beispiel in Marketing und Kommunikation gefragt und eine ganz entscheidende Fähigkeit.

? Was ist der entscheidende Erfolgsfaktor?

Ackermann: Erfolgsentscheidend ist Ihr Denken, sind Ihre Überzeugungen, Ihre Glaubenssätze. Wenn Sie angstvoll in die Zukunft blicken, auf Hilfe von außen hoffen, haben Sie entsprechend negative Gedanken, die negative Emotionen auslösen. Diese führen zu negativen Handlungen, die wiederum schlechte Ergebnisse hervorrufen. Diese sind dann Referenzerlebnisse für unsere Überzeugungen. Und so wird der Teufelskreis zum negativen Turbo. Nehmen

Sie sich also Zeit, sich aus der Metaebene einmal Ihren Markt zu betrachten. In den nächsten 15 Jahren werden weltweit rund 24 Billionen US-Dollar für Gesundheit ausgegeben – im Vergleich sind die Ausgaben für Rüstung von 1,8 Billionen relativ gering. Große Investorengruppen schwärmen gerade jetzt in den hoch attraktiven Gesundheitsmarkt in Deutschland ein. Der Frauenarzt ist seinen Patientinnen im Bereich Gesundheit am nächsten. Seine Aufgabe ist es gerade jetzt, die wirklichen Bedürfnisse, Motive, Werte der Patientinnen zu erkennen und seine Leistungen entsprechend darauf auszurichten und professionell zu kommunizieren. Dafür werden neue Fähigkeiten gebraucht.

? Wie erlerne ich das Know-how?

Ackermann: Sie können diese Fähigkeiten entweder über viele Jahre selbst entwickeln oder Sie nehmen wie andere erfolgreiche Gynäkologinnen und Gynäkologen eine Abkürzung über spezialisierte Berater. Damit sparen sie sehr viel Zeit und Geld. Alle erfolgreichen Kolleginnen und Kollegen arbeiten konsequent an sich und an ihrem Team. Sie qualifizieren sich systematisch fachlich wie persönlich. Sie teilen ihre Arbeitszeit nach der 70–20–10 Regel auf. 70% für Patientenarbeit, 20% für Organisation, Teamführung und dergleichen sowie 10% für Strategie. Strategie bedeutet auch, über den Tellerrand zu sehen. Was kommt auf mich zu und wie kann ich davon profitieren? In heutigen Zeiten gilt die Regel 70–20–30! Also verwenden Sie viel Zeit auf die Absicherung und Weiterentwicklung Ihrer Praxis, auf neue Fähigkeiten, neue zeitgemäße Konzepte. Onlinesprechstunden etwa waren früher nicht vorstellbar, heute sind sie in vielen Praxen Standard.

? Wo beginnt die Weiterentwicklung einer Praxis?

Ackermann: Grundlage jeder Weiterentwicklung ist eine exzellente Praxis-Organisation, dass Prozesse automatisiert laufen, dass Sie Ihr Team systematisch medizinisch, organisatorisch und persönlich weiterentwickeln. Reibungsverluste sollten möglichst gering, bestenfalls nicht vorhanden sein. Ganz abgesehen von Uneinigkeiten innerhalb von Berufsausübungsgemeinschaften. Mindestens vier von fünf Partnerschaften nutzen ihre Potenziale wegen Uneinigkeiten nicht. Hier ist zunächst authentische

Abstimmung mindestens in den „Big five“ – Wunschmedizin, Wunschpatienten, Wunschteam, Wunschzeit und Wunschein kommen – erforderlich, schriftlich abgestimmt und regelmäßig überprüft. Das ist eine *conditio sine qua non!*

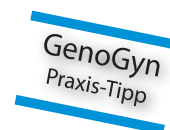
? Ist so viel Zeitaufwand gerechtfertigt?

Ackermann: Viele Ärzte sagen tatsächlich, ich habe keine Zeit dafür, ich muss meine Patienten versorgen. Wenn jedoch Ihr KGG-Verhältnis (Körper – Geist – Geld) in Schiefelage geraten ist und es Ihnen selbst schlecht geht, sind Sie weder gesundheitlich noch finanziell in der Lage, Ihre Patienten gut zu versorgen. In der Pandemie gilt mehr denn je: Sorgen Sie zunächst für sich, auf dass es Ihnen gut geht. Dann sind Sie authentisch, dann sind Sie glaubhaft gegenüber Ihren Patienten, die sich gerade in der jetzigen Zeit nach Sicherheit sehnen. Patienten fühlen sich häufig übertsorgt in Screenings, dann jedoch allein gelassen, wenn es um die konkrete Begleitung bei ihrer Gesundung oder Gesunderhaltung etwa durch Ernährung, Bewegung und Psychohygiene geht. Mein Appell: Werden Sie zum

Facharzt für chronische Gesundheit, zum Leibarzt Ihrer Patienten. So entsteht eine echte Patientenbindung. Kolleginnen und Kollegen, die das umsetzen, hatten auch in Coronazeiten keine Patientenabsagen. Im Gegenteil: Genau jetzt ist den Menschen Prävention wichtig. Wenn Patienten nicht erkennen, dass sie genau diese Leistung bei Ihnen bekommen – weil sie nur zu Ihnen kommen, wenn sie krank sind – wenden sie sich an andere Institute, um gesund zu bleiben. Die Zeiten waren noch nie so gut. Nutzen Sie den Paradigmenwechsel für sich, nach der Devise, neue Zeiten – neue Fähigkeiten – neue Chancen. Arbeiten Sie an Ihrem Mindset und Ihr KGG-Verhältnis wird immer stimmen.



Jan Ackermann
Betriebswirt,
Praxisberater und Partner
der GenoGyn
Kontakt: positive medical
management
www.jan-ackermann.com



Online-Workshop am 29. Juli 2020

Die Praxis sicher durch die Krise führen

Laut Fachverband der PVS stehen Deutschlands Arztpraxen vor existenzgefährdenden GOÄ-Umsatzrückgängen – in Höhe von bis zu 70%. Der Mediziniklima-Index (MKI) der Stiftung Gesundheit fiel in einer Sondererhebung im Mai 2020 im Vergleich zur Frühjahrserhebung aus dem Februar 2020 innerhalb weniger Wochen von minus 2,3 auf minus 25,1. Damit wird der stärkste Rückgang seit Beginn der Erhebung der wirtschaftlichen Erwartungen der Praxisinhaber im MKI im Jahr 2006 dokumentiert. Gynäkologische Praxen sind von dieser Entwicklung nicht ausgeschlossen. Auch Sie benötigen, nicht zuletzt auch aufgrund der Veränderungen durch das 3-Jahres-Intervall beim neuen Zervixkarzinom-Screening, vielfach neue Impulse, wie sie der Online-Workshop am 29. Juli mit GenoGyn-Partner Jan Ackermann bieten kann.

Patientenabsagen und Umsatzverluste vermeiden, echte Patientenbindung

schaffen: Die interaktive Web-Veranstaltung vermittelt live und virenfrei wichtige Strategien und Tools, die es Praxisinhabern ermöglichen, ihre Fähigkeiten effektiv auf die Herausforderungen dieser Pandemie und Wirtschaftskrise anzupassen. So können niedergelassene Ärztinnen und Ärzte deutlich robuster durch Corona-Zeiten gehen und wichtige Erfolge erzielen.

Weitere Informationen und Anmeldung im Veranstaltungsbereich auf www.genogyn.de



Dr. med. Jürgen Klinghammer
Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtshilfe
Geschäftsführender Vorstand und Mitbegründer der GenoGyn

GynPLUS 2020

Privatärztliche Leistungen
in der frauenärztlichen Praxis



IGeL-Kompodium
der GenoGyn:
Jetzt online auf
www.genogyn.de
bestellen!