

M³C[®] SchadeBrief

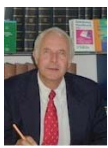
Neue Einkommensfelder und Konzepte für Medizin, Zahnmedizin, Wirtschaft und Recht

Medical Marketing Management Consult, Sonnenberger Str. 16, D - 65193 Wiesbaden, Tel.: +49-611-180940, Fax: +49-611-1809418, e-mail info@m3c-wiesbaden.de

01/02-06

Editorial

Ohne Anstrengung 2006 alles erreichen?



Liebe M³C-VIPs,
sehr geehrter Leser,

der Veränderungsprozess zur Neugestaltung des Krankenversicherungsbereichs im Rahmen der großen Koalition geht weiter.

Die angekündigte GOÄ-Überarbeitung bringt ca. 40 % Umsatzverlust bei Beihilfe- und PKV-Privatpatienten.

Höchstpersönlicher Privatarzt

Die EBM-Abrechnung wird dauerhaft ca. 15% Umsatzverlust p.a. bringen.

Somit werden der Durchschnittspraxis oft ca. EUR 45.000,00 Umsatz p.a. fehlen, die es zu kompensieren gilt.

Mehr denn je wird es notwendig eine Arzt-/Patientenbeziehung aufzubauen, die nicht auf delegativer technischer Leistung liegt, sondern im Privatbereich auf einer höchstpersönlichen Dauerbeziehung Arzt/Patient.

Sie verlangt eine charismatische, von sich selbst begeisterte Arztpersönlichkeit, die von ihrem Konzept und Auftrag überzeugt ist.

Dies muss dem Patienten die Vision vermitteln, selbst gesetzte persönliche und berufliche Ziel mit der Unterstützung des Arztes im Rahmen eines Dauervertrages (Vitalarztvertrages) erreichen zu können.

Neuartige Dienstleistungskonzepte

Erforderlich ist also die Zielsetzung innerhalb von zwei Jahren 300 Patienten gewinnen zu wollen, die für zwei höchstpersönliche Untersuchungsblocks alle 6 Monate, gekoppelt mit persönlichen Quartalsgesprächen (4 x im Jahr) und 8 Telefonaten (Monatszielerreichungsgespräche) EUR

50,00 pro Monat bereit sind auszugeben.

Parallel wird darum gehen, standortübergreifende Gemeinschaftspraxismodelle und Teilgemeinschaften in der Region zu bilden.

Fachärztliche Krankenhauskooperation

Fachärzte müssen sich zum Ziel setzen, zusammenzurücken, um wieder Funktionen im Krankenhaus zu übernehmen.

Schriftliche Pläne erarbeiten – Konzepte konsequent umsetzen

Unverzichtbar wird es auf der Basis von M³C-Gesprächen sein, sich auf eigene Stärken und Schwerpunkte festzulegen und diese auch geduldig innerhalb von 18 bis 24 Monaten umzusetzen.

Ernsthaft kooperieren wollen

Im Kassensbereich und im Bereich private Teilgemeinschaft ist es gut mit ausgewählten Kollegen zu sprechen und sogenannte „Runde Tische“ in der Region (Runde Tisch-Regional Kooperationen) zu bilden.

Suchen Sie sich nur Kollegen und Kolleginnen aus, die den Mut haben nach vorne zu schauen. 60 % der Kollegen werden für solche Gespräch ausscheiden.

Die Antwort in der Zukunftsgestaltung kann nur heißen: **Vorwärts, wie weiter?**

Zukunft entsteht im Kopf

Die bisherige Vergangenheit ist irreversibel vorbei; die Zukunft gehört demjenigen, der eine Vision hat in folgenden Bereichen:

1. Transparente und qualitätsgesicherte Kassenmedizin

in Zusammenarbeit Hausarzt/Facharzt/Krankenhaus mit regionalen Krankenkassen

2. Optimale Aufmerksamkeit und Zuwendung, Serviceoptimierung für Patienten
3. Angebot der Begleitung eigenverantwortlicher Menschen, die gerne für optimale Gesundheit im Bereich kurativer Innovation, Prävention und geistiger Begleitung bereit sind zu zahlen (max. 25 % der Bevölkerung)

Dabei geht es darum, jedem Patienten dieses Konzept spielerisch vorzustellen ohne von ihm zu erwarten, sich dafür entscheiden.

Der Arzt muss sich selbst begeistern und verzaubern.

Das Team für Veränderung gewinnen

Die Teamseminare des M³C zum gesellschaftlichen Veränderungsprozess zeigen, dass in der Sekunde, in der die Ärzte auch bei diesen Seminaren dabei sind, das Team sehr genau weiß, was alles verbessert werden könnte.

Es gilt die bisherigen Enttäuschungsprozesse, die sich innerlich verfestigt haben,

(Entwertung des Personals) aufzugeben und neu zu starten.

Zeit – Zeit – Zeit

Der zentrale Engpass ist die bisherige Konditionierung über höchstpersönliche Arbeit am Patienten, den unternehmerischen Gewinn selbst sicherzustellen. Ein Kommunikationsprozess mit Team und Patienten optimierender Arzt braucht minimum die Arbeitskraft eines Tages in der Woche für diese neue Funktion. Entweder geht dies durch delegative Übertragung von Kassenarztfunktionen oder durch Mehrarbeit.

Vor allem geht es dadurch, sich ein neues geistiges Konzept zu schaffen. Hierzu bieten wir entsprechende Seminare mit dem Titel „Denken wirkt“ an.

Unser Buchtipps 2006

Eine sehr schöne Zusammenfassung wie Visionen und Begeisterung wirkt, finden wir in dem Buch: Fred Gratzon „The lazy way to success“ Ohne Anstrengung alles erreichen,

J. Kamphausen-Verlag,
ISBN 3-933496-81-0

Lebensbejahende Patienten begeistern

Wer spielerisch und mit hohem Selbstwertgefühl Patienten seine neuen Betreuungsaufgaben vermittelt, erhält maximale Aufmerksamkeit. Es geht nicht darum Patienten etwas zu verkaufen, sondern bei ihnen im Kopf wieder die Freude zu entwickeln, wie sie selbst gesetzte persönliche Ziele erreichen und ihnen auch durch die Lebensenergie und Begeisterung ihres Arztes kontinuierlich mehr eigene Kraft zur täglichen Gestaltung von Beruf und Leben zur Verfügung steht. Diese quasi geistige Energieübertragung (historische Placebowirkung des Arztes) ist wichtiger als alles andere. Nur die Mehrzahl der niedergelassenen Ärzte hat im Laufe der letzten 20 Jahre durch das Kassensystem mit einer **schleichenden Depression** infiziert.

Der M³C wird alles tun, Sie aus dieser Depression zu befreien und Ihnen wieder Kraft und Energie für die Zukunft zu vermitteln.

H. Schade

Bilder vom 12. M³C-Unternehmerforum 2005



Inhalt:	Seite:
• Ohne Anstrengung 2006 alles erreichen	1
• Patienten-Aufnahme-Stopp aus Qualitätsgründen	2
• Das Check-UP Express-Konzept für Gesundheitsbewusste	2
• Aus Betreuung wird Erfolg - Das M ³ C-VIP-Paket	5
• M ³ C-Vitalarztkonzept	5
• Das M ³ C-Seminarangebot Februar April 2006	8
• Beilage: FPZ: Deutschland den Rücken stärken	