

Erfolg in Balance

Medizinischer Erfolg

Wilhelm Schneider

Die Botschaft lautet:

„Keine medizinischen Kompromisse“ !

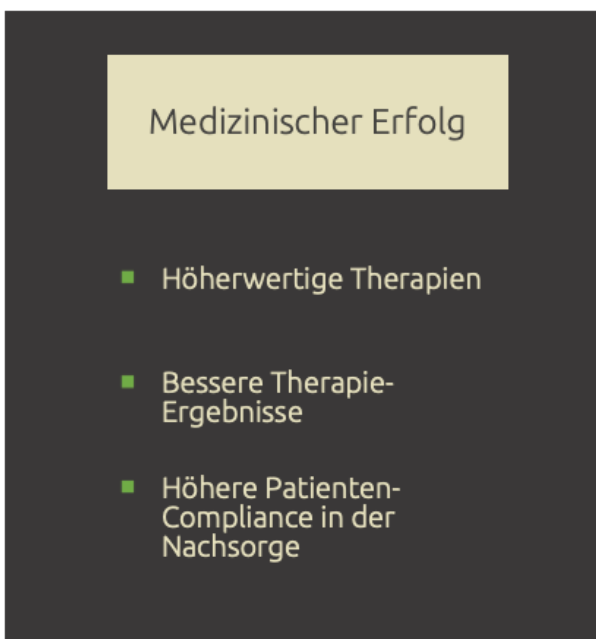


Abbildung 1: Medizinischer Erfolg

„Keine medizinischen Kompromisse“! Das lässt sich leicht sagen, allerdings nicht immer leicht umsetzen. Nicht immer – aber ziemlich oft ist nämlich das Bessere leider auch das Teurere.

Wenn das WAS, also welche Behandlung Sie dem Patienten bzw. der Patientin vorschlagen, klar ist, kommt es auf das WIE an.

Jetzt brauchen Sie Persönlichkeit, das Vertrauen ihrer Patienten und Patientinnen und Sie müssen überzeugend beraten.

Beginnen wir mit dem letzteren, der Beratung. Im ersten Schritt müssen sie von der Behandlung, die Sie im jeweiligen Fall vorschlagen, medizinisch überzeugt sein. Und zwar zu 100%.

Denn der Patient spürt, wenn Sie unsicher sind. Und dann muss er vielleicht noch eine Nacht darüber schlafen - und dann noch eine, und noch eine, und er hat Rückfragen und holt vielleicht ein zweite Meinung ein. Und das war es dann.

Aber Achtung! Trennen Sie unbedingt die medizinische Qualität von dem, was der Patient dafür bezahlen muss. Ihre Empfehlung darf nicht davon abhängen, was eine Krankenkasse oder eine Privatversicherung erstattet und welcher Betrag für den Patienten oder die Patientin verbleibt.

Für die medizinische Qualität sind nämlich Sie verantwortlich und für die Begleichung der Kosten der Patient bzw. die Patientin. Und abermals Achtung! Eine zerrissene Jeans ist heute kein Zeichen von Armut mehr.

Schlagen Sie immer die bestmögliche Behandlung vor. Denn nur sie gewährleistet auch den bestmöglichen klinischen Erfolg - natürlich vorausgesetzt, dass Sie die Behandlungsabläufe auch quasi im Schlaf beherrschen.

Je sicherer Sie sind, um so eher wird Ihr Patient oder Ihre Patientin Ihnen folgen. Denn Ihre Persönlichkeit überzeugt.

Und dabei helfen Ihnen zwei wichtige Ergonomie-Faktoren: „Schmerzfreiheit und Konzentration“. Gemeint ist Ihre Schmerzfreiheit und gemeint ist Ihre Konzentration auf den Patienten.

Stellen Sie sich vor, Ihnen tut die Schulter weh. Ich meine nicht nur ein bisschen sondern richtig. 15 Jahre nicht achtsam mit sich um-



Abbildung 2:
Schmerzfreiheit beim
Behandeln

gegangen und jetzt schmerzt es bei jedem Griff nach einem Instrument. Wie sehr ist Ihr Patient noch in Ihrem Fokus? Wie sehr können Sie sich noch ausschließlich auf ihn konzentrieren?

Wie überlegen und wie überzeugend ist noch Ihre Persönlichkeit? Wie sehr freuen Sie sich auf den nächsten Patienten? Mit welchen Gefühlen fahren Sie morgens in Ihre Praxis?

Sie sagen ich übertreibe. So schlimm wird es schon nicht werden. Stimmt. Ich übertreibe. Vielleicht. Und alles fängt irgendwann irgendwie an. Zunächst ein bisschen, dann ein bisschen mehr.

Eines ist aber sicher: Ihre Patienten und Patientinnen werden es wahrscheinlich eher merken als Sie.

Und weniger Fokus und weniger Persönlichkeit führen automatisch zu weniger Vertrauen. Weniger Vertrauen bedeutet, dass sich Ihre Patienten und Patientinnen weniger häufig für die beste Therapie entscheiden - und damit können Sie nicht immer das beste Therapie-Ergebnis garantieren. Und im Ergebnis werden Sie feststellen, dass Ihre Praxis weniger häufig im Freundeskreis Ihrer Patienten und Patientinnen weiterempfohlen wird.

Umgekehrt heißen mehr Fokus und mehr Persönlichkeit auch mehr Vertrauen.

Mit mehr Vertrauen entscheiden sich Ihre Patienten häufiger für die bestmögliche Therapie und damit für das bestmögliche Therapie-Ergebnis.

Dazu kommt, dass höherwertige Behandlungen in der Regel nicht nur die besseren Therapie-Resultate liefern, sondern aufgrund der Tatsache, dass sie teurer sind, auch zu einer besseren Patientencompliance (Mundpflege und Prophylaxe) führen. Und am Ende steht die Weiterempfehlung Ihrer Praxis.

Mehr Fokus auf den Patienten bzw. die Patientin heißt übrigens nicht nur weniger Fokus auf Ihre Befindlichkeit sondern auch weniger Fokus auf Ihr Equipment. Stellen Sie sicher, dass die Technik, die Sie benötigen, einfach funktioniert. Sie darf Sie nicht ablenken, sondern muss Sie unspektakulär unterstützen. Denn Ihr Patient und Ihre Patientin stehen im Fokus.

Und wenn die Investition dafür etwas höher ist, bewerten Sie sie richtig: Den Nutzen von einer vielleicht 1000 € teureren Investition erleben Sie wahrscheinlich bei jedem Patienten - also vielleicht 10 Mal am Tag, 2.000 Mal im Jahr und 10.000 Mal in fünf Jahren. Das macht 10 Cent pro Nutzen und ist damit eine Investition, die sich wahrscheinlich lohnt.

Damit ist nicht gesagt, dass das Teurere immer das Bessere ist. Ich meine nur: „Überlegen Sie gut, woran Sie sparen“.



Abbildung 3:
Fokus auf
den Patienten