

Der Arzt als Unternehmer (Teil 1)

Eine Arztpraxis muss heute wie ein Unternehmen geführt werden, um auch wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Doch was bedeutet unternehmerisches Handeln für den Arzt?

Keine Frage, niedergelassene Ärzte sind heute auch Unternehmer. Der Inhaber einer Arztpraxis muss demnach neben seinen medizinischen Aufgaben auch die Aufgaben eines Unternehmers erfüllen, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Doch welche diesbezüglichen Aufgaben werden dem Arzt als Unternehmer eigentlich gestellt? Um diese Frage beantworten zu können, müssen vor allen einmal grundlegende – nur auf dem ersten Blick triviale – Aspekte definiert werden.

Der Zweck des Unternehmens

Die Aufgaben des Unternehmers sind durch den Zweck der jeweiligen Organisation vorgegeben. Ein Schüler lernt in der Schule, ein Lehrer unterrichtet dort – und ein niedergelassener Arzt versorgt und heilt Patienten in seiner Praxis. Doch der Arzt ist zugleich Geschäftsführer seines Unternehmens Arztpraxis. Und über den Zweck eines Unternehmens allgemein herrscht keine Einigkeit. Die verbreitetste Ansicht ist, dass ein Unternehmen den Zweck hat, Gewinne zu erwirtschaften und damit das Vermögen der Anteilseigner oder Besitzer zu mehren. Zweitens heißt es, der Zweck der Unternehmen sei es, Arbeitsplätze zu schaffen und drittens, seinen Kunden einen optimalen Nutzen oder Wert zu bieten bzw. deren Probleme zu lösen.

Nun möchte man meinen, dass es, schon aus moralischen Gründen, sonnenklar ist, dass in einer Arztpraxis das Wohl der Patien-

ten an höchster Stelle steht und die Frage nach dem Zweck somit obsolet ist. Dennoch lohnt es sich, ein wenig über den Tellerrand zu blicken.

Um zu einer Entscheidung zu kommen, was das primäre Ziel eines jeden Unternehmens ist – das Kriterium, auf das alle Handlungen ausgerichtet sind – sollte man versuchen, einen Ursache-Folge-Zusammenhang zwischen den drei Zielen herzustellen: Kunden (Patienten) einen Nutzen zu bieten, Gewinne zu machen und Arbeitsplätze zu schaffen. Der primäre Zweck eines jeden Unternehmens ist es nämlich, die Bedürfnisse der Kunden zu befriedigen. Was für die meisten Ärzte ohnehin logisch ist, deckt sich folglich auch mit dem, was die erfolgreichsten Unternehmer und die wichtigsten Managementdenker allgemein herausgefunden haben: Wenn sich Unternehmen primär auf den Nutzen für Ihre Kunden konzentrieren, folgen Gewinne und Arbeitsplätze automatisch nach. Hier decken sich der moralische Anspruch des Praxisinhabers mit dem ökonomisch sinnvollen allgemeingültigen Ziel.

Die Rolle des Unternehmers

Doch wenn es der Zweck des Unternehmens ist, Nutzen für seine Kunden zu produzieren, was ist dann die Rolle des Unternehmers?

Das Unternehmen und der Unternehmer sind zwei unterschiedliche Dinge – das ist deshalb wichtig, weil viele ihr Unternehmen selbst gegründet und von Beginn an alles selbstständig erledigt haben. Der Eigentümer/Praxisinhaber wird vom Selbständigen zum Unternehmer. An dieser Stelle findet ein kompletter Wechsel des Selbstverständnisses und der Rolle statt – oder sollte es zumindest. Der Unternehmer verkauft also nicht (nur) Kleidung in einem Ladengeschäft, sondern er produziert ein System namens Unternehmen, in dem Kleidung verkauft (und dem Kunden ein Nutzen geboten wird). Das Ziel des Unternehmers, das sich direkt aus seiner Rolle ergibt, ist demnach, ein „gesundes“ Unternehmen zu schaffen.

* Im zweiten Teil der Serie geht es um die Frage, welche Aufgaben der Arzt als Unternehmer übernehmen muss und wie er diese nicht aus dem Blickfeld verliert.

Workshop: Yes, we can – Patienten für privat zu zahlende Zusatzleistungen begeistern!

Was viele abschreckt oder sogar verängstigt, birgt doch vor allem unzählige Chancen und Möglichkeiten. Unternehmerisches Denken und Handeln ist heute auch für Arztpraxen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Welt verändert sich schneller denn je, das betrifft auch und vor allem das Gesundheitswesen.

Nutzen auch Sie Ihre Möglichkeiten, die Zukunft wartet auf niemanden! Genießen auch Sie einen spannenden Vormittag in der BIOGENA-AKADEMIE IN WIEN.

Veranstaltungsbeitrag: EUR 160,- excl. USt inkl. ausführlicher Skripten und Verpflegung Wo? 1070 Wien, Biogena-Akademie Seminarleitung: Viktoria Hausegger, mehr.wert. für ärzte und apotheker Expertein für wirkungsvolles Marketingmanagement von Arztpraxen, www.mehrwertmarketing.at

Information u/o Anmeldung: Tel.: 0664/460 16 35 – E-Mail: office@mehrwertmarketing.at

VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.
für ärzte und apotheker.
marketing, das gezielt bewegt.
Tel.: 0664/460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at