

## Nur eine stimmige Planung führt zum Erfolg (Teil 2)

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen Arztpraxis neue Behandlungsmethoden oder Serviceleistungen anbieten wollen, müssen Sie geschäftsstrategisch denken.

### Die Planung

Grundsätzlich sollten in einer stimmigen Planung alle Annahmen, auf denen sie fußt, sichtbar gemacht werden. Viele Kriterien sind dem Arzt aber oft gar nicht wirklich bewusst. Eine gute Hilfestellung bietet hier ein offenes und ausführliches Gespräch mit Ihren AssistentInnen: Fragen Sie sie, was sie von dem Plan halten, welche Annahmen Ihre MitarbeiterInnen für unrealistisch halten, und in welchen Punkten sie mit Ihnen nicht einer Meinung sind. Besonderes Augenmerk sollten Sie dabei auf die Frage lenken, wie hoch Ihre AssistentInnen den zusätzlichen Zeitaufwand für die neue Serviceleistung einschätzen, und ob ihrer Meinung nach für die Umsetzung zusätzlich Personal aufgenommen werden muss. Wichtig ist

es hierbei, größtmögliche Transparenz zu schaffen.

In der anfänglichen Euphorie werden oft unrealistische Gegebenheiten angenommen. Bei der Planung eines „Zusatzgeschäftes“ sind viele Unternehmer und damit auch Praxisinhaber sehr optimistisch. Das ist einerseits gut, weil Motivation ein wichtiges Kriterium für den Erfolg ist, andererseits führt dies aber auch zu Fehleinschätzungen.

### Umsetzung des Projektes

Mit den ökonomischen Zielen, den tragbaren Kosten und transparenten Annahmen lassen sich Stimmigkeit und Plausibilität der Planung hinterfragen. Hier muss alles zusammenpassen, damit die Chance auf einen Erfolg gegeben ist. Nichtsdestoweniger

müssen Sie Ihren Plan im Projektverlauf aber immer wieder überprüfen – am besten anhand von Etappenzielen –, entweder nach einer bestimmten Zeitdauer oder wenn konkrete Zwischenergebnisse vorliegen. Prüfen Sie dabei genau, ob sich die Annahmen und Rahmenbedingungen verändert haben, einzelne Faktoren falsch eingeschätzt wurden, und ob sich Fehler in den Berechnungen zeigen. Sie sollten in

jedem Fall schon vorab Abbruchkriterien definiert haben, anhand derer Sie entscheiden, ob sich eine Fortführung lohnt oder nicht.

### Planung: Zu großer Optimismus führt zu falschen Annahmen

- Die Patienten werden die neue Leistung in Anspruch nehmen, weil ich überzeugt bin, dass sie gut ist.
- Die Serviceleistung verkauft sich von selbst.
- Wir entwickeln das Projekt sicher exakt nach Zeitplan und innerhalb der Budgetvorgaben.
- Es gibt keine Probleme, die notwendigen Mitarbeiter zu finden und einzustellen.
- Der Mehraufwand ist nicht so hoch – es gibt keine Probleme, ihn zu bewältigen.
- Wir können die Serviceleistung vom Wettbewerb abschirmen.
- Alle im Unternehmen Arztpraxis unterstützen mich gerne und sind ebenso überzeugt vom Erfolg wie ich.

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.

Nützen auch Sie Ihre Möglichkeiten, die Zukunft wartet auf niemanden! Genießen Sie einen spannenden Vormittag in der STAFAM, Graz.

Veranstaltungsbeitrag: Euro 160,- excl. USt  
incl. ausführender Skripten und Verpflegung  
Wo? STAFAM, Pestalozzistraße 62, 8010 Graz  
Seminarleitung: Viktoria Hausegger, mehr.wert. für ärzte und apotheker  
Expertin für wirkungsvolles Marketingmanagement von Arztpraxen, [www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)

Information u/o Anmeldung: Tel: 0664/460 16 35 – Email: [office@mehrwertmarketing.at](mailto:office@mehrwertmarketing.at)



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