

Der Arzt als Unternehmer (Teil 2)

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

Im ersten Teil der Serie ging es um die Doppelrolle als Selbständiger und Unternehmer und den Zweck des Unternehmens – und damit einer Arztpraxis. Daraus ergibt sich nun die Frage, welche Aufgaben der Arzt als Unternehmer übernehmen muss und wie er diese nicht aus dem Blickfeld verliert.

Welche Aufgaben sind erforderlich?

Betrachtet man nun, was erforderlich ist, um das zentrale Ziel des Unternehmers zu erreichen, so kommt man auf folgende Aufgaben: Erarbeitung, Überarbeitung und Verankerung der Werte und des unternehmerischen Traums. Als Unternehmer müssen Sie wissen, was den Nutzen ausmacht, welche Werte oder Motive dadurch erfüllt oder befriedigt werden. Und diese Werte sollten nach Möglichkeit identisch sein; nur so können Sie ein glaubwürdiges Unternehmen aufbauen. Dabei handelt es sich um eine permanente und fortwährende Aufgabe (nach der Visionsentwicklung) um Strategieentwicklung und Positionierung: Darunter versteht man die grundsätzliche Ausrichtung des Unternehmens bzw. der Praxis: Welche Stärken hat die Praxis? Welche Zielgruppe wird angesprochen? Was macht unsere Praxis anders? Und

darauf folgt die Frage: Wie bringen wir das so auf die Reihe, dass die Patienten davon bewegt werden? Auch das ist eine permanente und fortwährende Aufgabe, die den unmittelbaren und direkten Kontakt zur Zielgruppe erfordert.

Gewinnung und Bündelung „externer Energie“

Sie benötigen die richtigen Mitarbeiter (AssistentInnen) und eine positive Öffentlichkeit. Das gelingt umso besser, je besser Sie die ersten beiden unternehmerischen Aufgaben (Erarbeitung und Überarbeitung der Werte) erfüllt haben. Dann können Sie Sinn und Nutzen vermitteln. Auch dies ist klarerweise eine permanente und fortwährende Aufgabe.

Periodische „Müllentsorgung“: Veraltete Angebote/ Dienstleistungen, Mitarbeiter, die die Entwicklung des Unternehmens nicht mehr mittragen, sinnlose oder umständliche Prozesse: Die einzige Person, die auch die Macht hat, den Müll zu beseitigen, ist der Unternehmer. Auch das ist eine permanente Aufgabe

Kontrolle: Hier entstehen die meisten Missverständnisse. Es sollen nicht zuerst die Mitarbeiter und die Gewinne oder Umsätze kontrolliert werden. Wir hatten bereits festgestellt: Der Zweck des Unternehmens ist, seinen Kunden einen überragenden Nutzen zu bieten. Das Erste, was Sie als Unternehmer kontrollieren müssen, ist, ob Ihr Unternehmen seinen Zweck erfüllt, also den Kunden (Patienten) einen Nutzen bietet. Das kann Ihnen nur der Patient verraten – also fängt dort die Kontrolle an. Hierbei erhebt sich die Frage, ob das Unternehmen auch morgen noch einen herausragenden Nutzen bieten wird. Und erst in diesem Zusammenhang (und dem untergeordnet) sind Umsätze und Gewinne interessant.

Permanente Entwicklung der eigenen Persönlichkeit: Als Unternehmer stehen Sie permanent vor neuen Herausforderungen. Sie sind für die Festlegung der Reiseroute Ihres Unternehmens im Markt verantwortlich. Dazu müssen Sie den Markt kennen, dazu müssen Sie sich kennen, und dazu müssen Sie die Menschen kennen. Laut Experten sollten Unternehmer ein Minimum von 20% Ihrer Zeit in Fortbildung und die Entwicklung ihrer Persönlichkeit investieren.



• Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
• Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

INITIALZÜNDUNG FÜR IHR PRAXISTEAM :
Fr. 02.10., Sa. 03.10. und Sa. 17.10.2015, wieder in GRAZ, STAFAM
Fr. 06.11., Sa. 07.11. und Sa. 21.11.2015, wieder in WIEN
2 ½ Tage, die sich auf alle Fälle lohnen!

**Kompaktlehrgang
DIE PROFESSIONELLE ARZT-ASSISTENTIN**
Förderung der Kurskosten möglich -
5 % Sonderbonus für Leser der Ärztekron!

Lehrgangsinhalte des Steiligen Kompakttrainings:
✓ Das Unternehmen Arztpraxis – neue Anforderungen spielend meistern
✓ Kommunikation + Telefon - Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2teilig)
✓ Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten, Konflikte meistern, Konflikte nutzen!
✓ Zeit und Persönlichkeit - typgerechtes Selbstmanagement im Alltag
✓ Souveränes Auftreten - beeindruckend mit Patienten umgehen

Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Sonderkonditionen nützen und rasch anmelden! Kosten ohne Förderung + Rabatt: Euro 895,-/TeilnehmerIn
✓ **AUFBAUENDE ZUSATZMODUL OPTIONAL BUCHBAR:**
Fr. 16.10. 14.00-18.00 h: Erfolgreich arbeiten im Team
Sa. 12.12. 10.00-18.00 h: a) Effiziente Vorbereitung der Praxis-Buchhaltung
b) Praxismarketing- unverzichtbares Basiswissen für die moderne Praxismanagerin

Unverbindliche Informationen u/o Anmeldung: Tel: + 43 (0) 664 - 460 16 35, Viktoria Hausegger, mehr.wert für ärzte und apotheker, office@mehrwertmarketing.at; www.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