

Allergie gegen Kooperationen – eine Berufskrankheit von Ärzten?

VON HELMUTH C. ROIDER



Foto: privat

Helmuth C. Roider ist geschäftsführender Gesellschafter von M + R – Praxis-Marketing in Obertraubling bei Regensburg. Er ist seit 30 Jahren im Marketing und seit über 15 Jahren mit mehreren Unternehmen im Gesundheitsmarkt tätig. Genauso lange beschäftigt er sich mit Selbstzahler-Angeboten in Arztpraxen. Seine Website: www.vitamed.de

Ärzte gelten immer noch als überzeugte Einzelkämpfer, die nicht wirklich gerne miteinander kooperieren. Schon mancher Berater ist mit seinen klugen Ideen für Ärztekooperationen erst einmal auf hartnäckiges Desinteresse gestoßen. Sind Ärzte in Sachen Kooperation mit Kollegen also unbelehrbar? Das ist nur ein kleiner Teil der Wahrheit. Es gibt nämlich auch ganz andere, spannende Entwicklungen: Da werden etwa Ärztegenossenschaften zu aufgeweckten Dienstleistungsunternehmen – und die Ärzte machen aktiv mit! Oder es bilden sich regionale Netze, Kollegen kommen miteinander ins Gespräch, man faßt Vertrauen – mit kleinen Projekten, etwa einer gemeinsamen IGeL-Liste, wird gestartet. Damit ist eine wichtige Hürde genommen. Eine Frage bleibt aber: Was macht Ärztekooperationen dauerhaft erfolgreich?

Eine tragfähige Zusammenarbeit von Ärzten, das zeigen viele Beispiele, ruht auf vier Säulen: ein gutes individuelles Praxismanagement, Vertrauen untereinander, ein kreatives Konzept – und ein Macher:

■ **Nur wer seine eigene Praxis gut organisiert hat**, wird überhaupt in der Lage sein, eine Kooperation aufzubauen. In einer Gruppe sind die Ansprüche an gut funktionierende Abläufe ungleich höher als in der Einzelpraxis. Ganz wichtig ist dafür eine konsequente Fortbildung für die Arzthelferinnen. Machen Sie aus Ihren

Mitarbeiterinnen ein echtes Profi-Team, das sich engagiert um Themen wie Praxismarketing, Selbstzahlermedizin, Qualitätsmanagement oder einen gut organisierten Praxiseinkauf kümmert!

■ **Ohne Vertrauen geht gar nichts.** Offene Gespräche helfen dabei, die richtige Vertrauensbasis zu schaffen. Partnern, die sich gut verstehen, gelingt mehr. Sie begeistern Patienten und vor allem das Personal von neuen Ideen und Angeboten, etwa im IGeL-Segment. Die Chemie muß stimmen!

■ **Dann muß ein gutes Konzept her:** Natürlich muß die Kooperation finanzielle Vorteile bringen. Was denn sonst? Ebenso selbstverständlich muß das Konzept aber auch hohen ethischen Ansprüchen genügen – es muß die medizinischen Angebote der Beteiligten verbessern helfen. Beide Aspekte sind unerlässlich.

■ **Was jetzt noch fehlt, ist der Macher:** Jemand, der die Fäden zieht, der organisiert und kommuniziert. Jemand, der die anderen mitzieht. Jemand, der mit dem Banker ebenso Klartext redet wie mit dem Anwalt oder dem Steuerberater. Jemand, der Patienten begeistert und neue Kollegen gewinnt. Wenn man so einen Allrounder – einen Praxis- oder Netzwerk-Manager – gefunden hat, kann eigentlich nicht mehr viel schiefgehen...

Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, macht es richtig Spaß, beim Aufbau einer Ärztekooperation beteiligt zu sein. Denn der dauerhafte Erfolg steht auf vier absolut sicheren Säulen.

