

IGeL Leistungen - Sorgenkind der Arztpraxis? 84,7% der Patienten fordern IGeL Leistungen

Datum: 21.01.2009 16:06

Kategorie: Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: Medical Biophysics GmbH

Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL) sind in vielen Praxen ein Sorgenkind. „Ich habe nicht Medizin studiert, um nachher Verkäufer zu werden“, „Wir bieten keine IGeL Leistungen an, da unsere Patienten das nicht wollen“, „Die Patienten in unserer Praxis haben sowieso kein Geld, „IGeL ist bei uns zwecklos“, „Wir haben schon alles versucht, bei uns funktioniert das nicht“. „Bei uns ist tagtäglich ein derartiger Stress, wir haben überhaupt keine Zeit zu IGeL“.

So oder ähnlich ist der Tenor in vielen Arztpraxen.

Die Zahlen von Umfragen sprechen diesbezüglich aber eine andere und ganz klare Sprache. 84,7% der Patienten möchten informiert werden, und 76,6 % der Patienten würden eine IGeL Leistung auch in Anspruch nehmen, wenn sie diese für notwendig oder empfehlenswert hielten.

Die Diskrepanz in den Aussagen ist derart gegenläufig, dass die Ursache nicht in der IGeL Leistung an sich zu suchen ist, sondern in der Person des Arztes.

War es früher so, dass die Therapiehoheit alleinig beim Arzt lag, so ist heute der Wandel bereits vollzogen. Der Patient bestimmt in immer größerem Maße, ob er einer Therapie zustimmt oder nicht. Allerdings ist dieser Wandel der Zeit bei den wenigsten so angekommen, dass daraus ein Nutzen abgeleitet wird für das Unternehmen Arztpraxis. Vielmehr, gedanklich schmollend, ziehen sich viele in ihre „es geht nicht, weil Ecke“ zurück und verurteilen das NEIN des Patienten zur vorgeschlagenen Therapie.

Ob es jemand wahrhaben will oder nicht – der Patient darf NEIN sagen, und zwar zu jedem Angebot aus der Praxis. Wer dies nicht begreifen will, muss über kurz oder lang einsehen, dass die Aussage: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“, bittere Realität werden wird.

Praxisschließungen, Arbeitslosigkeit von Helferinnen werden die Folge sein, es sei denn, einige wachen aus ihrem „Dornröschenschlaf“ auf, warten nicht mehr auf die Hilfe von außen, sondern nehmen es selbst in die Hand, die Arztpraxis in ein gut strukturiertes und kundenorientiertes Unternehmen umzuwandeln, in dem es zur Normalität wird, dass Kunden zu angebotenen Diagnosen und Therapien auch Nein sagen dürfen.

Auch wenn kein Medizinstudium „Das Unternehmen Arztpraxis“ in den Mittelpunkt stellt, hat heutzutage jeder die Möglichkeit, mit einfacher externer Hilfe dafür zu sorgen, dass ein solides und gewinnorientiertes Unternehmen entstehen kann, dass eine gesunde Perspektive für die Zukunft bietet. Diese klare Zielsetzung vor Augen und das Loslassen von Wunschträumen sorgt dafür, dass jeder in einer Arztpraxis erkennt, dass es mit der richtigen Einstellung und entsprechender Identifikation möglich ist, dem Kunden IGeL Leistungen nutzbringend für beide Seiten zu verkaufen.

Der Konflikt, in dem sich noch viele Ärzte bewegen und nicht entscheiden können, was sie denn nun wirklich wollen, muss aufgelöst werden. Die Industrie muss wieder als Partner

verstanden werden, um das Marktangebot selektiv für den eigenen Praxis- und Patientennutzen zu durchleuchten. Viele Unternehmen, die die Problematik in den Arztpraxen erkennen, bieten sogar kostenfreie Serviceleistungen zur Problemlösung an. Wer aber der Industrie, der Gesundheitspolitik und dem Wandel in der Patientenorientierung feindlich gegenüber steht, wird sich irgendwann als Gefangener fühlen in seinem selbst erbauten Gefängnis.

Jeder hat es selbst in der Hand, die ungeliebte IGeL Leistung in ein notwendiges und von allen Patienten akzeptiertes Praxisangebot umzuwandeln.

Die Erkenntnis: „Hilf dir selbst, sonst hilft dir keiner“, kann ein erfolgreicher Schritt werden in eine neue und erfolgreiche Unternehmensgründung.

Die FAZ vom 11.7.2007 bringt es auf den Punkt:

„.... bei allen berechtigten Diskussionen um die medizinisch sinnvolle und ethisch einwandfreie Einbringung von Igel muss ökonomisch ganz klar konstatiert werden: Dem ambulant tätigen Arzt stehen in seiner Berufsausübung gar keine anderen Leistungen zur Verfügung, will er seine Ertragssituation verbessern.“

weiterführende Informationen finden Sie unter www.uw-prinzip.com

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

Medical Biophysics GmbH
Dennis-Gabor-Str. 2
14469 Potsdam
Tel.: +49 (0) 331-887667-0
Fax: +49 (0) 331-887667-22
www.medical-biophysics.com
Pressekontakt: Silko Günzel
Email: presse@medical-biophysics.com

Die Medical Biophysics® GmbH entwickelt, produziert und vertreibt Active Air® -Therapiegeräte (Medizinprodukt), sowie Active Water® -Geräte zur Trinkwasseraufbereitung nach chemisch, physikalisch und biologischen Kriterien. Ein neuer einzigartiger Service im gesamten Bereich der Praxiskommunikation richtet sich speziell an Arztpraxen. Ein eigens dafür entwickeltes Kommunikationsprinzip erklärt die grundlegenden Prozesse von Denkweisen (=Ursache) und Verhalten (=Wirkung). Die Kunden der Medical Biophysics GmbH und ihrer Vertriebspartner sind neben Arztpraxen und Kliniken, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Heilpraktiker, Physiotherapeuten, der Sport- und Wellnessbereich sowie Privatkunden. Das Unternehmen ist zertifiziert nach DIN EN ISO 13485 (Medizinproduktehersteller)82