

DM 5,00
öS 35,00
sfr 5,00

PARACELSUS *report*

Naturheilverfahren
Psychotherapie


NATUR
HEILT

Schwerpunktthema Kinderheilkunde

Der kleine Patient

Heft 4
4. Jahrgang

1995

Das Fachmagazin für Heilpraktiker, Heilpraktiker-Anwärter und Psychotherapeuten

Praxis gründung

Erfolg mit vielen Vätern

Heilkunde ist eine Kunst und Künstler sind nicht immer gute Kaufleute. Sie sind aber kreativ. Diese Kreativität läßt sich nicht nur heilerisch umsetzen, auch für das Ambiente der Praxis, die Strukturierung des Praxisalltages und den Umgang des Personals mit dem Patienten ist sie gefordert. Und es ist bei näherer Betrachtung fast unglaublich, was alles sich hier auswirkt: Von der Lage der Praxis bis zur Auswahl der Wartezimmerlektüre entscheiden eine Unmenge von Details letztenendes über das (auch finanzielle) Ergebnis. Ein falsches Bild an der falschen Stelle des Sprechzimmers führte in einem mir bekannten Falle zur Zerstörung der Harmonie des Raumes. Erst nachdem es umgehängt wurde, äußerten sich die Patienten positiv über die Veränderung. Spielzeug im Wartezimmer kann darüber entscheiden, ob und wieviele Kinder als Patienten kommen. Der Ton zwischen dem Praxisinhaber und seinem Personal beeinflusst maßgeblich das Verhältnis der Patienten zum Behandler. Seine Präsenz auch außerhalb der gewöhnlichen Sprechzeiten ist für Viele Kriterium für das Vertrauen, das sie ihm entgegenbringen. In Kleinstädten und auf dem Lande spielt der Ruf, also die unmittelbare Auswirkung des öffentlich stattfindenden Teils des Privatlebens, eine entscheidende Rolle. Die Liste möglicher Einflußgrößen auf den Praxiserfolg ließe sich nahezu endlos fort-schreiben.

Wenn wir uns mit Fragen der Praxisgründung oder der Existenzsicherung beschäftigen, sollten wir dies patientenzentriert tun, das heißt, daß wir uns, so gut wir können, vom eigenen selbstverständlich gewordenen Urteil lösen und uns in die Rolle des uns neu begegnenden Pati-

enten versetzen müssen. Es gilt, unsere persönlichen Eigenheiten erst einmal in Frage zu stellen und auf ihre mögliche Außenwirkung zu prüfen. Und zwar vor der Praxiseröffnung. Die Methode Try and Error, also „durch Fehler - die wir an den Patienten und Klienten begehen - zu lernen“ ist die denkbar ungeeignete. Nichts spricht sich schneller herum, als der Mißerfolg und der Fehler, und das nach dem Schneeballprinzip. Das gilt auch für alle Fehler, die wir im nicht unmittelbar heilkundlichen Bereich machen.

Mein Rezept: Treten Sie einen Schritt von dem Hinweisschild an Ihrer Praxis-eingangstür zurück, denken Sie sich in die Situation eines Patienten, der zum allererstenmal an dieser Stelle steht, prüfen Sie den Eindruck, den Sie im Hinblick auf die Ordnung, Sauberkeit, die freundliche und professionelle „Appearance“ des Eingangsbereiches haben würden. Klingeln Sie jetzt an der Hausglocke oder Eingangsklingel. Wie hört die sich an? Wird gleich und freundlich geöffnet? Welcher Geruch schlägt mir entgegen, wenn ich eintrete? Mag ich das Licht, die Möblierung, die Physiognomie der Helferin, ihre Stimme und Kleidung? Prüfen Sie jedes Schriftstück, jedes Bild, alle Elemente, die Ihrem Patienten - bewußt oder unbewußt wahrgenommen - begegnen könnten auf dem Wege zum Heilkundigen. Und dann erst Sie selber. Hier muß die Prüfung weitergehen. Und das unterbleibt allzu häufig: Verstehen wir nun besser, warum doch eigentlich schön eingerichtete, neue Praxen selbst gutausgebildeter frischgebackener KollegInnen manchmal nach kurzer Zeit wieder schließen müssen?

Auch die Ausgestaltung der Honorarfrage trägt dazu bei, wie unsere heilkundliche Lei-

Weltneuheit

das **ERSTE** Skelett mit beweglicher Wirbelsäule und elastischen Bandscheiben



3014 K Homo-Skelett

Nur dieses **ERLER-ZIMMER-Skelett** ist mit einem unzerbrechlichen Metallstab montiert und erlaubt die Demonstration nahezu aller natürlichen Bewegungen.

Nur dieses Skelett hat elastische Bandscheiben, die sich beim Biegen der Wirbelsäule auf der einen Seite zusammendrücken und auf der gegenüberliegenden Seite aufdehnen. Somit ist das Zusammenspiel von Wirbelkörpern, Spinalnerven und Bandscheiben hervorragend zu erkennen.

Das Skelett kann fast alle natürlichen Positionen einnehmen, ohne auf dem fahrbaren Stativ zu kippen.

Alle Fissuren, Foramina und anatomischen Details werden naturgetreu wiedergegeben, der Schädel ist 3-teilig zerlegbar. Arme und Beine sind komplett beweglich montiert und abnehmbar.

nur DM 532,-



6016 K Armskelett mit abnehmbarem Schulterblatt und Schlüsselbein beweglich montiert **nur DM 78,-**

6068 K Beinskelett mit abnehmbarer Beckenschaukel beweglich montiert am Knie zerlegbar **nur DM 84,-**

4006 K Wirbelsäule mit abnehmbarer Beckenschaukel bewegt, auf biegsamen Metallschlauch montiert, dies gestattet die Demonstration der Bewegungsmöglichkeiten in der gesamten Wirbelsäule. Nur **ERLER-ZIMMER** Wirbelsäulen sind mit elastischen Bandscheiben ausgestattet die eine höhere Flexibilität der Wirbelsäule gestatten. Ohne St. **nur DM 172,-**

4009 K Gleiche Wirbelsäule wie 4006 jed. mit einem praktischen, formschönen **ERLER-ZIMMER** Stativ. Die Wirbelsäule kann auf dem Stativ in jeder gebogenen Lage aufgestellt werden ohne zu kippen u. ist durch eine einfache Steckverbindung leicht vom Stativ abnehmbar.

Mit Stativ **nur DM 194,-**

Kostenlos erhalten Sie unseren Katalog mit 270 anatomischen Modellen u. mit über 130 anatomischen Lehrtafeln. Bitte unverb. anfordern bei: **ERLER-ZIMMER, Hauptstr. 27, 77886 Lauf, Tel. 078 41 / 2 14 28, Fax 078 41 / 2 84 17**

Bestellcoupon

- Paracelsus
Abnehmer nicht vergessen!
- | | | |
|---|-------|----------|
| <input type="checkbox"/> 3014 K Homo-Skelett | 819,- | 532,- DM |
| <input type="checkbox"/> 3001 K Standard-Skelett | 765,- | 439,- DM |
| <input type="checkbox"/> 6016 K Armskelett | 106,- | 78,- DM |
| <input type="checkbox"/> 6068 K Beinskelett | 133,- | 84,- DM |
| <input type="checkbox"/> 4006 K Wirbelsäule | 229,- | 172,- DM |
| <input type="checkbox"/> 4009 K Wirbelsäule m.St. | 259,- | 194,- DM |
| <input type="checkbox"/> kostenloses Prospektmaterial | | |

Alle Preise ab Werk, zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer

stung vom Patienten bewertet wird, obwohl diese im Idealfall völlig unabhängig davon ist.

Als „Kunden“ bezeichnete sich kürzlich einer meiner Patienten mit großer Selbstverständlichkeit. Es hat mich wirklich erschreckt, als ich das vor Jahren zum ersten Mal hörte. Der Patient als Konsument vom Gesundheitswesen. Welch ein Selbstverständnis, was für eine Krankheitsauffassung!

Meine Nachfrage ergab, daß der Patient lange Jahre bei einem auswärtigen Kollegen in Behandlung gewesen war. Dort war es Usus, das anfallende Honorar am Ende der Behandlung in bar zu entrichten. Zwar erhielt er am Monatsende eine Gesamtrechnung, da er diese als Beamter für seine Beihilfestelle und die Versicherung benötigte, aber „wenn man sofort bezahlen muß, das ist wie beim Kaufmann, und dann fühlt man sich eben als Kunde“ sagte er leicht sarkastisch. „Nein, nein – das schmalere keineswegs die heilkundliche Leistung des Kollegen am früheren Heimatort. Das sei halt in vielen Praxen so“.

Patiens bedeutet im Lateinischen „der Leidende“. Ist etwa an seine Stelle still und heimlich der Kunde, „der Zahlende“ getreten? Wird demnächst vielleicht gar das Kassieren vor dem Heilen kommen?

Kein Zweifel, Leistung – also auch naturheilkundliche – muß bezahlt werden. Und Papierkrieg ist zu Recht vielen Kollegen ein Greuel. So liegt es nahe, mit den Patienten à la cash and carry abzurechnen. So, hat sich sicher manch braver Kollege gedacht, entfällt auch das Risiko, daß der Patient geheilt und glücklich anschließend vergessen könnte, seine Pflichten zu erfüllen und der Heilpraktiker dann nicht selten sehen

kann, wie er zu seinem Geld kommt, wenn der Patient erst einmal die Praxis verlassen hat.

Dennoch sollten wir darüber nachdenken, ob wir uns mit dieser Methode der Liquidation nicht doch zu sehr auf kommerzielles Niveau begeben.

Unbedingt erforderlich ist, daß der Kollege und die Kollegin auch in der neueröffneten Praxis quasi Experten sind für die Abrechnung mit Kostenträgern aller Art. Der Umgang mit dem Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker (GebÜH) und den individuellen Versicherungsbedingungen ist eine Wissenschaft für sich. Das schreckt zunächst ab. Welche Ziffern sich nicht miteinander vertragen, welche unter welchen Umständen wie oft berechnet werden dürfen, wie die Erstattungsgepflogenheiten von Versicherern und Beihilfestellen sind – all das sollte nicht erst schmerzlich durch Erfahrung im Praxisalltag gelernt werden müssen. Es ist ein Trugschluß, zu glauben, das sei eine Problematik zwischen dem Patienten und seiner Versicherung. Wer nicht erstattet bekommt, was in der Rechnung steht, macht das nur eine beschränkte Zeit mit. Die Versicherer sind sehr erfinderisch, wenn es darum geht, sich aus der Leistungspflicht zu drücken. Jede Versicherung hat eigene Vertragsbedingungen und Gepflogenheiten, die man kennen sollte. Und gerade in der Gründungsphase sind wir darauf angewiesen, möglichst jeden Patienten zu halten, ihn nicht dadurch zu verprellen, daß er trotz Versicherung noch in die eigene Tasche greifen muß.

Der Bundesgesundheitsminister hat neulich ermitteln lassen, daß aus Gründen der Kostenvermeidung

im Krankenhaus jedem Patienten täglich sieben Minuten Arztkontakt zustehen, daß Angehörige einmal pro Krankheitsfall Anspruch auf ein zehnminütiges Gespräch mit dem Stationsarzt haben.

In einer Heilpraktiker-Fachzeitschrift erschien kürzlich eine Artikelserie darüber, wie die Ertragslage der Praxis zu verbessern sei. Dies gipfelte z.B. in der Empfehlung, aus rein merkantilen Gesichtspunkten die Patienten zum Spritzen in die Praxis zu bestellen und ihnen nicht etwa stattdessen ein Medikament zur peroralen Verabreichung zu verordnen. Das ist wirklich nicht notwendig für Kollegen und Kolleginnen, die sich – trotz der verständlichen Aversionen gegen Bürokratie – mit diesen wirklich wichtigen Grundlagen der Abrechnung intensiv auseinandergesetzt haben. Ich empfehle dringend, entsprechende Kurse und Sonderseminare zu belegen und sich mit möglichst vielen erfahrenen Kollegen zu beraten. Oft hilft auch ein intensives prophylaktisches Orientierungsgespräch mit der Abrechnungsstelle der Versicherungen,

Wir wissen wohl, daß es primär unsere Aufgabe ist, zu heilen und zu helfen. Aber die wichtigen Entgeltparameter unserer Arbeit dürfen wir nicht übersehen! Unsere Patienten werden es uns danken. Und dankbare Patienten waren schon immer die sicherste Existenzgrundlage.

Für erfahrene Praxisinhaber sind die geschilderten Probleme der Praxisgründung keineswegs neu; wir alle haben sie durchleben müssen, weil uns niemand vorher zeigte, wie es besser zu machen wäre. Heute aber gibt es professionelle Vorbereitungen auf die Probleme der Praxis, von erfahrenen Kollegen durchgeführt, die den neuen Kolleginnen und Kollegen dieses Wissen vermitteln. Vieles gibt es, was sich nicht unmittelbar und sofort pekuniär auswirkt, am Ende aber entscheidet, ob der Einzelne seine segensreichen Kenntnisse und Fähigkeiten auch tatsächlich wirkungsvoll anwenden kann. Denn das ist nicht unabhängig davon ob er/sie selber in in gesicherten Verhältnissen ohne Existenzangst leben können.

Wolf R. Dammrich



**Viele Familien, die gesetzlich versichert sind,
können sich keinen Heilpraktiker leisten !**

**Sie als HP oder HPA wollen doch für
Ihre Patienten das Beste.**

Deshalb bieten wir:

- **Kostenerstattung bis 80 % für gesetzlich Versicherte**
 - **Private Krankenversicherung bis 100 %**
- **individuelles Konzept Grundabsicherung für Heilpraktiker**

Wir prüfen, welche Produkte für Sie geeignet sind

Für nähere Informationen rufen Sie uns an:

Büro Bad Homburg, Frau Petra Sauer, Tel.: (06172) 9286-77

Büro Bad Aibling, Herr Dirk Schifer, Tel.: (08061) 4041