

## Die Ordinationsphilosophie

Erfolgsmotor für Ihre Ordination:  
Orientierung und Motivation für Sie und Ihre Mitarbeiter;  
starke Wirkung auf Patienten!

Die Ordinationsphilosophie hält zu einem großen Teil die Ordinationskultur fest, beschreibt wofür die Praxis steht. Sie bestimmt den Umgang miteinander und hat damit direkten Einfluss die Atmosphäre in Ihrer Praxis!

Das Klima in Ihrer Ordination wird – ob gewünscht oder nicht – 1:1 auf den Patienten übertragen. Der Patient wiederum kann die Qualität der ärztlichen Leistung nicht wirklich beurteilen – deshalb zieht er die für ihn spüren, emotionalen Faktoren unterbewusst und automatisch als Ersatzkriterium für die Beurteilung der ärztlichen Leistung heran.

Was der Patient in der Praxis erlebt, wie mit ihm, seinen Anliegen, Unsicherheiten und Ängsten umgegangen wird ist daher entscheidend.

Um sicherzustellen, dass die Patienten in Ihrer Praxis ein positives Erlebnis haben, das begeistert und sogar positive Mundpropaganda auslöst, bedarf es zunächst grundsätzlicher Überlegungen. Diese gilt es anschließend in der Praxisphilosophie festzuhalten. Ist dieser Schritt getan, gilt es die Praxismitarbeiter „mit ins Boot zu holen“, damit auch Ihr Team diese Grundsätze im täglichen Handeln berücksichtigen und leben kann.

Erfahrungen zeigen jedoch, dass hier viel zu oft auf die Schnelle einfach gut klingende, nette Phrasen formuliert und schriftlich festgehalten werden. Aber Achtung! Läuft dann in Wirklichkeit alles anders, schaden Sie sich mit einer solchen „optischen Täuschung“ enorm.

Hier wird wertvolles Potenzial verschenkt, denn die Ordinationsphilosophie hat eine starke Wirkung – nach innen (Mitarbeiter)



und außen (Patienten, Umfeld). Dies macht klar: Sie ist ein unverzichtbares Instrument im Praxismarketing und Personalmarketing.

So entwickeln Sie Ihre wirkungsvolle Ordinationsphilosophie

Als OrdinationsinhaberIn sollten Sie sich zunächst einmal ganz ehrlich die nachfolgende Fragen stellen:

- Was würde fehlen, wenn es mich und meine Ordination nicht gäbe?
- Worin liegt mein Betrag, um die Welt ein wenig besser zu machen?
- Welche Werte sind für mich die bleibenden und treibenden?
- Was ist mein Größter Wunsch für die Ordination?
- Wo will ich in 10/20/30 Jahren stehen – beruflich und privat?
- Wann will ich die Ordination an einen Nachfolger weitergeben?
- Wie finanziere ich die dazu notwendigen Änderungen?

Haben Sie Ihre Vision erstellt, werden im nächsten Schritt nun die Grundsätze der Praxiskultur – am besten mit allen Mitarbeitern gemeinsam – erarbeitet.

Wie Sie dabei Schritt für Schritt vorgehen, erfahren Sie in Teil 2.



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

### Inhalte: Das wollen wir sein (Leitidee)

- Wer sind unsere Patienten?  
Diese Probleme lösen wir für unsere Patienten (Leitungen, Tätigkeitsbereiche)
- Das verstehen wir unter Fairness und Verantwortung (Beziehung zu Patienten Zuweisern und Lieferanten, etc..)
- So führen wir unsere Mitarbeiter
- Das ist uns im täglichen Miteinander wichtig
- Darauf legen wir bei der Organisation und bei unserer Infrastruktur besonderen Wert  
Das ist für uns bzgl. Investition, Gewinn und Finanzierung wichtig
- So stellen wir Innovationen/Verbesserungen sicher  
... oder so arbeitet unser Team