



Dr. med. Said Hilton

Nur Technik allein reicht nicht für **Erfolg**

Zahlreiche Mediziner bilden sich stetig im Bereich der Ästhetischen Medizin fort. Sie besuchen Fortbildungen, Workshops und Kongresse und sind sicher im Umgang mit Kanüle und Nadel, beherrschen die neuesten Injektionstechniken und Materialien. Die Praxis verfügt über die modernsten Geräte, ist geschmackvoll eingerichtet und das Personal kompetent und zuvorkommend. Aber reicht das, um auch erfolgreich zu werden?

Der Teufel steckt wie immer im Detail – Werbung, Marketing, rechtliche und steuerliche Herausforderungen bremsen oft den unternehmerischen Elan und das ehrgeizige Zukunftsprojekt „Ästhetik-Praxis“ verläuft dann schneller als erwartet wieder im Sand.

In den von mir geleiteten Fortbildungen kristallisierte sich schnell heraus, dass das „Drumherum“ oft mehr Schwierigkeiten bereitet als die eigentliche medizinisch-ästhetische Dienstleistung und hier enormer Aufklärungsbedarf besteht. Medizinische Kongresse zum Thema „Ästhetische Medizin“ gibt es bereits sehr viele, jedoch werden auf diesen Veranstaltungen zumeist die verschiedenen Techniken und Produkte in den Vordergrund gestellt. Aus diesem Grund haben wir eine Tagung mit den Schwerpunkten Organisation – Recht – Medizin initiiert und konnten hochrangige Referenten für dieses Projekt gewinnen.

Im Themenblock „Recht“ konnte man erfahren, welche rechtlichen Aspekte jetzt nach dem neuen Heilmittelwerbegesetz für ästhetisch tätige Ärzte eine Rolle spielen, wie man sich gut auf eine Betriebsprüfung vorbereitet und wie eine medizinisch-ästhetische Rechnung korrekt ausgestellt wird. Auch Fragen der Werbung und Patientenaufklärung wurden ausführlich in den Vorträgen erörtert: Wie und wie oft muss man Patienten aufklären? Über was? Darf ich Vorher-Nachher-Bilder zeigen? Welche und wie viel Werbung sind überhaupt erlaubt?

Vielen Ärzten fällt es außerdem sehr schwer, ihre neu erworbenen Fähigkeiten erfolgreich zu vermarkten; sie sind unsicher, wie wichtig ein gutes Marketingkonzept für ihre Praxis ist oder wie mit schwierigen Patienten oder Reklamationen umgegangen werden kann. Deshalb haben wir im Themenblock „Organisation“ Referenten eingeladen, die nicht nur über ansprechende und rechtssichere Gestaltung der eigenen Webseite informierten, sondern auch über die Bedeutung von Social Media und Printmedien. Darüber hinaus gab es spezielle Vorträge zum Thema Beratungsgespräch: Wie teuer darf eine Behandlung sein? Wie überzeuge ich den Patienten? Und wie lassen sich „Red-Flag-Patienten“ sicher identifizieren?

Im Themenblock „Medizin“ lernten die Teilnehmer u.a. die Injektionslipolyse genauer kennen, erfuhren nochmal mehr über die verschiedenen HS- und BTX-Präparate und bekamen in Live-Behandlungen die unterschiedlichen Injektionstechniken erfahrener Behandler anschaulich demonstriert.

Ein gelungener Tag face to face mit Experten aus Recht, Marketing und Medizin: praxisnah – innovativ – zeitgemäß!

Dr. med. Said Hilton