

Stephan Seidel

Volle Praxis voller Erfolg!

Ein Heilpraktiker-Ratgeber



Synergia 

Volle Praxis, voller Erfolg!

Ein Heilpraktiker-Ratgeber

von Stephan Seidel

Kontakt zum Autor:

Naturheilpraxis
Dr. phil. Stephan Seidel
Holbeinstr. 24
56626 Andernach

Tel.: 02632-9892758

www.naturheilpraxis-seidel.com

1. Auflage, 2018

Veröffentlicht im Synergia Verlag, Basel, Zürich, Roßdorf
eine Marke der Sentovision GmbH
www.synergia-verlag.ch

Alle Rechte vorbehalten

Copyright 2017 by Synergia Verlag

Umschlaggestaltung, Gestaltung und Satz: FontFront.com, Roßdorf

Vertrieb durch Synergia Auslieferung

www.synergia-auslieferung.de

Printed in EU

ISBN-13: 978-3-906873-46-6

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der deutschen Nationalbibliographie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung **7**

1. Interview (vormittags): **Die Problematik – eine Einführung** **8**

Existenzminimum – Scheuklappenmentalität der Patienten – Ärzte-Hopping – Bequemlichkeit der Patienten – Krise des Gesundheitssystems – Heilpraktikerberuf als Berufung – Beispiele zur Erfassung der Problematik – Verbandsarbeit – Medien & Gesellschaft – Der Wert von Fallstudien – Zur Unwissenschaftlichkeit der Natur-heilkunde – Die Stellung der Erfahrungswissenschaften – Unser materialistisches Weltbild – Krankheit als Prozess – Zur Verantwortung des Therapeuten – Die Legende von der Perle – Das Potential des Heilpraktikers

2. Interview (nachmittags): **Lösungsvorschläge & Strategien** **31**

Negative Patientenhörigkeit – Prozessorientierte Therapie nach Andreas Krüger – Äußeres Erscheinungsbild des Therapeuten – Praxiseinrichtung – Was ist Erfolg? – Werbemaßnahmen: Flyer (Teil 1), Gelbe Seiten, Lese-Zirkel, Regionalzeitung – BUSINESS-PLAN – Bewusstwerdungsprozess – Stolpersteine & Trittbrettfahrer – Strategie des Therapieangebots – Konkurrenzsituation – Zertifikate und Zertifizierungen – Charisma des Therapeuten – Website/Homepage – Erster Eindruck – Bescheidenheit/Protzigkeit – Effekt der Wirkung – Veröffentlichung von Publikationen/Zeitschriftenartikel – Therapeuten-Ehre – Vertieftes zur Website-Gestaltung (Information, Schrift, Farbe) – URL-Adresse – Visitenkarten – Abmahnungsfallen – Praxisschild – Flyer (Teil 2) – Internetportale – Google-Ranking (SEO) – Facebook-Unternehmensseite – Newsletter – Zeitlicher Rahmen für Erfolg der Maßnahmen – Kontakte herstellen (z. B. Verlage) – Vorträge halten (z. B. VHS) – Realitäten des Alltages – Viele Gründe für Misserfolge – Durchhaltevermögen

3. Interview (abends): **Fortsetzung und Abschluss** **61**

Google-Ranking – Facebookunternehmensseite – Newsletter/Beiträge – Kollegennetzwerk – Kundenbindung – Businessplan – Persönliche Hilfestellung – Kontakt – Beruf als Berufung

4. Anhang	58
4.1 Check-Liste	58
4.2 Businessplan als Strategie-Papier!	59
1. Deckblatt	59
2. Inhaltsverzeichnis	59
3. Geschäftsvorhaben	59
4. Gründer-Fähigkeiten	60
5. Einschätzung der Marktlage/Wettbewerbssituation	61
6. Standort/Objekt	61
7. Finanzwirtschaftliche Planung (Investitionen)	61
8. Jährliches Betriebsergebnis (Prognose)	62
9. Fix-Kosten bzgl. der sozialen Absicherung	62
10. Finanzielle Situation – konkret	62
11. Konkrete Strategien bzw. Handlungen	63
12. Anhang (Wichtige Kopien)	63
13. Der fertige Businessplan	63

Einleitung

Der Journalist Manfred Schneider im Gespräch mit Heilpraktiker Dr. Stephan Seidel über ein Problem, von dem gleichermaßen viele seiner Kollegen betroffen sind: der frischgebackene Heilpraktiker, der seine Praxis eröffnet hat, ebenso wie der erfahrene, alteingesessene Homöopath. Beide Heilpraktiker stehen vor der Schwierigkeit Patienten zu finden.

Es handelt sich im weiteren Sinne also darum, wie man von den Erträgen der eigenen Naturheilpraxis seinen Lebensunterhalt bestreiten kann. Wie ist es möglich eine volle Praxis zu haben mit zufriedenen Patienten?

In drei Strategie-Interviews analysieren Schneider und Seidel die Problematik. Es werden Wege aufgeführt und Strategien entwickelt, die den Kollegen einen Leitfaden an die Hand gibt, um ihre Praxis rentabel in den grünen Bereich zu bringen.

Mit Hilfe dieser Schritt-für-Schritt-Anleitung werden Sie in Zukunft nur noch schmunzeln, wenn jemand seine Praxissituation mit den Worten beschreibt: „Bis mittags kam kein Patient und danach wurde es ein bisschen ruhiger.“

1. Interview (vormittags):

Die Problematik – eine Einführung

Schneider: Warum haben so viele Heilpraktiker keinen Erfolg? Zur falschen Stelle am falschen Ort? Sind sie inkompetent, wie scharfe Kritiker behaupten, und ihr Misserfolg ist eigentlich ein Erfolg für die Gesellschaft? Warum sind in vielen Heilpraktiker-Praxen so wenig Patienten?

Seidel: Zunächst möchte ich betonen, dass wir viele hochmotivierte und in ihren Bereichen gut ausgebildete Kollegen draußen in ihren Praxen sitzen haben. Kollegen, die oftmals gut bezahlte Berufe aufgegeben haben, um ihrer Berufung zu folgen, nämlich kranken Menschen zu helfen. Menschen, die teils von der Schulmedizin aufgegeben wurden, oder Menschen, die nach einer Alternative zum herkömmlichen Behandlungsverfahren suchen, nachdem sie es jahrelang mit mehr oder minder mäßigen Erfolg probiert (oder es sollte vielleicht besser gesagt werden: erduldet) haben. Diese Menschen möchte nun der ausgebildete Therapeut helfen und endlich seine bewährten naturheilkundlichen Verfahren zur Anwendung bringen. Wenn also nur jene Kollegen betroffen wären, die irgendeine Behandlung anbieten, die auch aus Sicht der Naturheilkunde selbst in einem fragwürdigen Licht erscheint, dann bräuchten wir dieses Gespräch nicht zu führen. Um diese Gruppierung geht es nicht. Übrigens ist diese sogar meinem Eindruck nach überaus erfolgreich. Vom Misserfolg betroffen sind in der Regel jene, die seriös auftreten und die Welt nicht verstehen, wieso sie keine Anerkennung und keinen Erfolg haben.

Schneider: Das klingt schon zu Beginn sehr kritisch und zeigt, dass des „Pudels Kern“ der Problematik tiefer steckt, als es den Anschein hat. Ich bin ehrlich gesagt sehr überrascht von den existenziellen Nöten der Heilpraktiker. Ich sah vor kurzem ein Interview im Fernsehen mit einem Chefarzt, der über Ihre Kollegen schimpfte und meinte, er könne die Dummheit der Patienten nicht verstehen, die zu einem Heilpraktiker gehen. Er sagte, diese Naturheilpraxen würden gut laufen, die von der Schulmedizin frustrierten Patienten

würden den Heilpraktikern die Türen einrennen und von den „unseriösen Angeboten“ angezogen wie die Motten vom Licht. Er war regelrecht empört.

Seidel: Ja, so denken viele. Tatsächlich ist die Realität erschreckend anders: Es dauert im Schnitt viele Jahre, bis eine seriöse Naturheilpraxis soweit ist, dass der Therapeut davon leben kann. Zuvor hat er also nicht nur jahrelang in seine Ausbildung investiert, sondern muss eine sehr lange Durststrecke aus ebenfalls eigenen finanziellen Mitteln überbrücken, ehe er soweit ist mit seiner Arbeit seinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Und eines ist klar: Diese Durststrecke ist zermürend, treibt Sie an den Rand Ihrer finanziellen Reserven und stellt Sie mehr als einmal vor ein totales Verzweiflungsgefühl. Solche Kollegen fragen sich: Wie lange halte ich das noch durch? War es das wert? Warum habe ich meinen sicheren gutbürgerlichen Beruf aufgegeben, nur damit ich jetzt hier am Existenzminimum rumkrebse und einfach nicht vorwärtskomme?

Schneider: Wo sind denn die Patienten, von denen Sie eben sprachen? Wo sind die Unzufriedenen, Frustrierten, Austherapierten, die doch normalerweise froh sein müssten über jeden Therapeuten, der mit Herzblut an seine Arbeit geht und dem das Wohlergehen seiner Patienten in so einzigartig persönlicher Weise am Herzen liegt?

Seidel: Diese Patienten gibt es! Die gibt es mehr, als man denkt. Das erste Problem ist, dass es oftmals diese Patienten selbst nicht wissen, wie weit unten sie mit ihrem Gesundheitszustand sind und dass doch die Möglichkeit zur Verbesserung ihrer Situation greifbar nahe liegt. Lassen Sie mich ein reales Beispiel geben: Stellen Sie sich vor, jemand hat eine neurologische Erkrankung und ihm wurde gesagt, von schulmedizinischer Seite könne da nichts mehr gemacht werden. Unabhängig davon, welche Diagnose dazu passt, wollen wir nur diesen Tatbestand ganz allgemein uns vor Augen führen: Was würden Sie machen, wenn Sie so ein Patient wären?

Schneider: Ich würde Himmel und Hölle in Bewegung setzen, um herauszufinden, ob man noch mit anderen Methoden als der schulmedizinischen etwas an meinem Zustand verbessern könnte!

Seidel: Genau! Aber so sind Sie, andere Menschen sehen das nicht so. Die ergeben sich ihrem Schicksal. Im konkreten Beispiel hat die Person einen Rollator als Hilfsmittel bekommen und geht kurze Strecken damit. Das ist ihr Umgang mit ihrer Krankheit.

Schneider: Das ist Fatalismus pur, es werden die Waffen gestreckt, es wird auf der ganzen Linie resigniert. Wie kann das sein?

Seidel: Es wird sich mit der Situation arrangiert oder vielleicht für sich als böses Schicksal interpretiert, sodass das bisherige Leben nicht mehr so wie früher weitergeführt werden kann. Oder wenn es weniger religiös formuliert sein soll, wird die Schuld auf die bösen Gene geschoben. Das Resultat ist dasselbe: Die Krankheit wird als Zustand akzeptiert, mit dem sich der Patient abfinden muss. Ich frage Sie: Was liegt eigentlich vor, wenn Sie als Patient selbst dann nicht zumindest einmal eine naturheilkundliche Alternative in Betracht ziehen in dem Moment, wo Sie in Ihrem Aktionsradius, in Ihrer Lebensqualität massiv eingeschränkt werden? Was liegt da wirklich vor?

Schneider: Ich weiß es nicht, Sie sind der Experte, erklären Sie es mir!

Seidel: Ich habe auch lange gebraucht, um diesen Mechanismus, der da abläuft und wirksam ist, zu verstehen. Denn nach gesundem Menschenverstand ist es geradezu absurd, was hier passiert! Wenn z. B. Ihr Auto kaputt ist, bringen Sie es in eine Werkstatt. Wenn nun jedoch das Problem nicht behoben wurde, was machen Sie dann? Dann bringen Sie es in eine andere Werkstatt! Und wenn Sie konsequent sind, dann werden Sie die erste Werkstatt nicht dafür bezahlen wollen, dass sie den Fehler nicht beseitigt hat. Was aber passiert in unserem Gesundheitssystem? Der Patient bezahlt seinen Kassenarzt über die Krankenversicherung dafür, dass er ihm nicht geholfen hat. Gut und schön, so funktioniert eben unser Gesundheitssystem. Die Leute denken der Besuch beim Kassenarzt kostet sie nichts im Gegensatz zur Privatbehandlung in der Naturheilpraxis. Dem ist ja gar nicht so, das ist ja schon der erste Denkfehler, der gemacht wird!

Der Patient bezahlt den Kassenarzt sehr wohl, und zwar über seine Krankenkassenbeiträge. Wirtschaftlich, rein wirtschaftlich betrachtet, wäre es nun normal zu sagen: Wenn er eine Leistung nicht erbracht hat, bekommt er auch kein Honorar. Aber so dürfen Sie bei einem Freiberufler nicht argumentieren! Da wird ja schon die Beratungstätigkeit bezahlt völlig unabhängig vom Ergebnis! Gehen Sie mal zu einem Anwalt und lassen sich beraten; wenn Sie am Ende sagen: Er hat mir gar nicht geholfen, es hat nichts gebracht, dass ich da hingegangen bin, er hat mein Problem überhaupt nicht verstanden, sondern nur drumherum geredet, dann frage ich Sie: Kriegt der Anwalt sein Honorar oder nicht? Kürzen wir es ab: Selbstverständlich bekommt er sein Honorar! Er hat schließlich eine Dienstleistung erbracht. Ob sie Ihnen gefallen hat oder sie letztlich nicht gewirkt hat – Sie haben sie in Anspruch genommen und dafür müssen Sie zahlen. So einfach ist das.

Dasselbe trifft beim Kassenarzt auch: Sie gehen hin, er behandelt Sie und sogar wenn er das Problem nicht löst, wird er sein Geld kriegen! Er wird immer bezahlt. Wenn dem Patienten am Ende nicht geholfen wurde, steht er genauso da wie am Anfang. Er hat bezahlt und sein Problem ist noch da. Was macht er? In den weitaus meisten Fällen geht jetzt das Ärzte-Hopping los: Neuer Arzt, neues Glück, Aufsuchen diverser Fachkollegen. Vielleicht auch einmal Konsultation des Herrn Professors, weil man sich von dem mehr verspricht. Größere Fachklinik. Die Resignation kommt erst viel später. Der Patient hat eine Odyssee durch die Schulmedizin hinter sich. Er versucht alles von dem System zu bekommen, an das er von frühester Kindheit erzogen wurde zu glauben.

Nun kommen wir zu unserer wichtigen Frage zurück: Warum sucht der Patient, wenn er bei der Schulmedizin keine Lösung für sein Problem findet, dann keine Hilfe bei einem Heilpraktiker? Ich sagte ja schon: Repariert die eine Werkstatt mein Auto nicht, gehe ich zu einer anderen, ich will die Kiste ja wieder fahren können! Warum macht der Patient das nicht bei seinem Körper? Im Grunde genommen gibt es für uns Menschen doch nichts Wichtigeres als die eigene Gesundheit! Diese einfache Erkenntnis wird jeder bestätigen, der

einmal krank war. Und selbst wenn es nur die berühmt-berüchtigte „Männer-Grippe“ ist: Der Wunsch ist immer möglichst schnell gesund zu werden, um wieder seinen Alltag meistern zu können.

Schneider: Dem kann ich aus eigener Erfahrung nur zustimmen. Kranksein ist etwas, was keiner freiwillig sein möchte. Die Frage ist also: Warum verhalten sich die Patienten so unlogisch, so inkonsequent?

Seidel: Wie immer im Leben gibt es für ein großes Problem mehrere Antworten; man kann nicht alle Patienten über einen Kamm scheren. Da gibt es mit Sicherheit den geizigen, der sich einfach sagt: Ich bezahle monatlich meine Krankenkasse, ich zahle nicht auch noch eine Privatbehandlung in einer Naturheilpraxis! Wo kämen wir denn hin, wenn Sie für eine Leistung, auf die sie ihrer Meinung nach einen Anspruch haben, doppelt bezahlen?

Es ist immer letztlich ein Problem der anerzogenen Einstellung. Es ist ein Problem im Denken, wenn jemand argumentiert: Warum soll ich zu einem Heilpraktiker gehen, der ist doch gar nicht so gut ausgebildet wie mein Hausarzt und die Naturheilkunde funktioniert sowieso nicht, das habe ich neulich erst in einem Bericht gelesen – also man muss doch nicht glauben, dass ich da mein Problem weggemacht bekomme, wenn es schon so viele Spezialisten nicht geschafft haben!

Schneider: Diese Aussprüche kommen mir bekannt vor, die habe ich selbst auch schon viele Male als Argument gehört!

Seidel: Dabei gibt es genauso gut viele Berichte, wo Austherapierten in scheinbar ausweglosen Situationen geholfen werden konnte. Ich sage gar nicht, wo eine „unheilbare Krankheit“ doch noch geheilt wurde (obwohl viele Kollegen solche Fälle anführen können!), sondern ich sage: Linderung, Verbesserung eines schwerkranken Zustandes! Davon hat jeder schon einmal in seinem Bekanntenkreis gehört. Und trotzdem: Es ist ein tief verankertes Vorurteil.



Buch jetzt bestellen!
HIER KLICKEN

Interesse geweckt?

„Vielen Kollegen fehlt es nicht an gutem Willen, sondern nur an guten Ideen!“ *Stephan Seidel*

Stephan Seidel

Volle Praxis, voller Erfolg!

Ein Heilpraktiker-Ratgeber

2018, 100 Seiten, Paperback, **15,90€**

ISBN 978-3-906873-46-6