

# 7 SCHRITTE

ZUR EINRICHTUNG EINER  
ERFOLGREICHEN TMS-KLINIK

# INHALT

Einleitung	
<b>Erwägen Sie, eine TMS-Klinik einzurichten?</b>	<b>3</b>
Schritt 1	
<b>Zulassung</b>	<b>6</b>
Schritt 2	
<b>Schulung</b>	<b>8</b>
Schritt 3	
<b>Das richtige Personal finden</b>	<b>11</b>
Schritt 4	
<b>Kommunikation</b>	<b>13</b>
Schritt 5	
<b>Werbung</b>	<b>20</b>
Schritt 6	
<b>Räumliche anordnung und ausstattung</b>	<b>28</b>
Schritt 7	
<b>Finanzmodell und Geschäftsstruktur</b>	<b>32</b>
Bonusschritt	
<b>Planung für anhaltenden Erfolg</b>	<b>35</b>
Bonusschritt	
<b>Mehr Erfolg mit verschiedenen behandlungen</b>	<b>37</b>
<b>Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!</b>	<b>38</b>

## **ERWÄGEN SIE, EINE TMS-KLINIK EINZURICHTEN?**

Transkranielle Magnetstimulation (TMS) ist aufgrund ihrer Wirksamkeit eine der am schnellsten zunehmenden Behandlungen im Bereich der psychischen Gesundheit. Viele medizinische Fachleute richten TMS-Kliniken ein, um eine zusätzliche Form der Behandlung für Patienten anzubieten, die unter behandlungsresistenter Depression (MDD), Zwangsstörungen (OCD) und anderen Störungen leiden.

TMS wird immer bekannter und die Menschen werden sich ihrer Vorteile für die psychische Gesundheit immer bewusster. Dadurch wächst der Markt und die Geschäftsmöglichkeiten vergrößern sich.

Wenn Sie dieses E-Book lesen, sind Sie wahrscheinlich eine medizinische Fachkraft mit etablierter Praxis und erwägen, TMS in die Behandlungsangebote für Ihre Patienten einzubeziehen. Sie fragen sich vielleicht, wie Sie Ihre Klinik richtig finanzieren oder wie Sie die Werbung für Ihre Klinik gestalten sollen. Vielleicht suchen Sie nach Tipps zum Anwerben neuer Patienten und für einen reibungslosen Einrichtungs-vorgang. Und natürlich möchten Sie von anderen lernen, wie man es vermeidet, kostspielige Fehler zu machen.

Darum haben wir unsere besten Tipps zur Einrichtung einer erfolgreichen TMS-Klinik zusammengestellt.

# Expertentipps von einem TMS-Vorreiter

MagVenture hat über 30 Jahre Erfahrung mit der Entwicklung von TMS-Technologie. Unser Unternehmen ist ein Vorreiter in diesem Bereich, und wir haben bereits Tausende von Fachleuten für psychische Gesundheit mit Beratung bei der Einrichtung von TMS-Kliniken unterstützt.

Wir haben dieses E-Book geschrieben, um Ihnen zu helfen, die häufigsten Fehler zu vermeiden, die bei der Einrichtung einer TMS-Klinik gemacht werden – von denen einige kostspielig sein können. Lesen Sie unsere Expertentipps über die sieben Schritte, um eine erfolgreiche TMS-Klinik einzurichten, unter anderem wie Sie das richtige Personal finden, wie Sie über TMS kommunizieren und Werbung für Ihre Praxis machen, wie Sie die richtige Ausrüstung wählen und welche Arten der Finanzierung es für Ihre Klinik gibt.

Wenn Sie die TMS-Behandlung als zusätzliche Option in Ihrer psychiatrischen oder psychologischen Praxis einführen, können Sie das Angebot an Ihre Patienten hervorragend diversifizieren, Ihren Betrieb für die Zukunft sichern und für Menschen mit Depressionen oder Zwangsstörungen wirklich etwas ändern.





## Schritt 1 **ZULASSUNG**

Zuallererst müssen Sie sich vergewissern, dass Sie tatsächlich eine Zulassung erhalten können, um TMS-Behandlungen anzubieten. Die Vorschriften für die Zulassung für TMS sind von Land zu Land unterschiedlich, sogar von Bundesland zu Bundesland. Aus diesem Grund können wir keine allgemeine Antwort auf die Frage geben, wer berechtigt ist, TMS anzubieten. Es ist nicht so, dass alles für jeden passt. Das Wichtigste ist, sich an die Behörden Ihres Landes und/oder Bundeslandes zu wenden.

Wie Sie sehen, sind die Vorschriften darüber, wer TMS verabreichen kann, je nach Standort sehr unterschiedlich. Das Wichtigste, bevor Sie Zeit und Geld in die Einrichtung einer TMS-Klinik investieren, ist, sich in Ihrer Region zu vergewissern, dass Sie aufgrund Ihrer Qualifikation und Berufszulassung dazu berechtigt sind.

So würde es Sinn machen: "Wie Sie sehen können, sind die Regeln, wer TMS verabreichen darf, je nach Region sehr unterschiedlich. Das Wichtigste, bevor Sie Zeit und Geld in die Errichtung einer TMS-Klinik investieren, ist es, in Ihrer Region zu prüfen, ob Sie aufgrund Ihrer Qualifikation und beruflichen Berufszulassung dazu berechtigt sind."





## Schritt 2 **SCHULUNG**



Sobald Sie festgestellt haben, dass Sie gesetzlich berechtigt sind, TMS-Behandlungen anzubieten, und Anspruch auf Erstattung haben, sofern Sie dies erwarten, besteht der nächste Schritt darin, sich mit der Behandlung durch TMS vertraut machen und schulen zu lassen.

Es gibt eine Reihe von Unternehmen und Organisationen, die eine TMS-Zertifizierung anbieten, wobei jeweils leichte Unterschiede in Hinblick auf den Schwerpunkt und das Format bestehen können. Es stehen Kurse zur Auswahl, die zu 100 % online, zu 100 %



persönlich oder als eine Mischung aus beiden Optionen abgehalten werden. Alle Schulungen bieten eine Kombination aus Theorie und praktischen Fähigkeiten an.

Hinsichtlich des Formats kann es sich um eine fünftägige persönliche Intensivschulung bis hin zu einer im eigenen Tempo zu absolvierenden sechsmonatigen Online-Schulung handeln, oder auch um eine Mischung aus beidem, z. B. mit einem online absolvierten Theorie-Teil und einer ein- oder zweitägigen praktischen Präsenz-Schulung.

Die Kurse umfassen gewöhnlich eine Kombination aus Vorlesungen und Präsentationen von Fachleuten im Gebrauch von TMS sowie angeleitete Lektüre. Anweisung und Bewertung der praktischen Fähigkeiten zur Verabreichung von TMS ist ein wesentliches Element der Schulung sowohl für die Anwendung als auch für die Zertifizierung.

Es lohnt sich, Zeit für die Auswahl der Schulung aufzubringen, die am besten Ihren Bedürfnissen und Ihrer Situation entspricht – vergewissern Sie sich, dass die in der Schulung enthaltenen Themen die Bereiche von TMS abdecken, die für Sie am wichtigsten sind, und stellen Sie sicher, dass Sie durch die Schulung die Zertifizierung/Zulassung zur Behandlung mit TMS für Ihr Land/Ihr Bundesland/Ihre Region erlangen können.

Eine typische TMS-Schulung umfasst verschiedene der nachstehenden Themen und kann auf einen spezifischen Behandlungsbereich wie Depression oder Zwangsstörungen abzielen.

- Eine Einführung in TMS
- Behandlung psychischer Störungen (allgemein oder eine spezifische Störung, je nach Schulung), einschließlich Studien dazu
- Patientenbewertung und -auswahl
- Fortlaufende und wiederholte Behandlungen
- Praktische Fragen zur TMS-Anwendung
- TMS-Ausrüstung und Regelung
- Umgang mit Nebenwirkungen
- TMS-Sicherheitserwägungen
- Bestimmung der motorischen Schwelle
- Verabreichung der TMS-Behandlung

MagVenture bietet eine Reihe von Schulungsvideos – weitere Videos werden aktuell erstellt.

Sie finden unsere wichtigsten und aktuellsten Videos hier:  
[www.magventure.com/ebook01](http://www.magventure.com/ebook01)





### Schritt 3

## **DAS RICHTIGE PERSONAL FINDEN**

Der Betrieb einer TMS-Klinik erfordert mehr Personal als eine eigenständige psychiatrische, psychologische oder ärztliche Praxis. Das ideale Personal für eine TMS-Klinik hat eine Kombination aus praktischen und fachlichen sowie sozialen Fähigkeiten. Die praktische und fachgerechte Verabreichung von TMS ist genauso wichtig wie Achtsamkeit und Einfühlungsvermögen für Menschen, die unter Depressionen und anderen Störungen leiden und mit den Herausforderungen konfrontiert sind, die diese emotionalen und psychologischen Zustände mit sich bringen.

Es ist wichtig, Personal zu finden, das TMS gut versteht, um darüber in leicht verständlicher Sprache und auf sinnvolle Weise zu kommunizieren, die den Bedürfnissen des Patienten entspricht. Hervorragende Organisationsfähigkeiten sind hier ebenfalls ideal – zur Terminvereinbarung, zur Regelung der praktischen Details Ihrer Klinik und der allgemeinen Verwaltung.



Legen Sie fest, was Sie von Ihrem Personal benötigen, indem Sie sich über die Fähigkeiten und Eigenschaften des von Ihnen gewünschten Personals im Klaren sind, sparen Sie Zeit und vermeiden den kostspieligen Fehler, das „falsche“ Personal einzustellen. Je nach Ihrer Situation kann es andere Fähigkeiten oder Eigenschaften geben, die für Ihre Klinik wichtig sind (zum Beispiel: Brauchen Sie jemanden, der auch das Marketing unterstützen kann?)

Wenn Sie sich die Zeit nehmen, die Wünsche und Bedürfnisse Ihres Personals klar zu definieren sowie festzulegen, was Sie ihm bieten können (wie z. B. Fortbildung und berufliche Weiterentwicklung), wird dies einen großen Beitrag zum langfristigen Erfolg Ihrer TMS-Klinik leisten, da Sie das richtige Personal gewinnen und halten können. Die Einstellung von Personal kostet Zeit und kann teuer sein. Wenn Sie diese Tipps befolgen, wird Ihnen dies helfen, zu vermeiden, dass Sie Personal ersetzen müssen, das nicht gut zu Ihrer TMS-Klinik passt.

### **Einarbeitung für den Erfolg**

Sobald Sie ein klar festgelegtes Profil haben und erfolgreich Personal für Ihre Klinik anwerben konnten, ist es wichtig, ein gut strukturiertes Einarbeitungsverfahren für Ihre neuen Mitarbeiter zu haben. Schulungen (entweder vor Ort oder extern) und unterstützende Anleitungen und Ressourcen, aus denen sie lernen und in denen sie nachschlagen können, machen den entscheidenden Unterschied für ihren Erfolg bei der Arbeit und den Erfolg Ihrer TMS-Klinik aus.



## Schritt 4

# **KOMMUNIKATION**

Die erste Herausforderung bei der Kommunikation über TMS besteht darin, dass viele Menschen noch nichts davon gehört haben. Die zweite besteht darin, dass es entmutigend, ja sogar beängstigend für manche Menschen klingen kann, wenn sie zum ersten Mal davon hören – das kann besonders dann der Fall sein, wenn sie unter Angststörungen oder Depressionen leiden. Es ist daher wichtig, eine Sprache zu verwenden, die Vertrauen und Sicherheit fördert.

Es ist hilfreich, einen Kommunikationsplan für Sie selbst und Ihr Personal mit einem Leitfaden oder einer Kurzpräsentation zu haben, die verwendet werden kann, wenn jemand um eine Erklärung was TMS ist, bittet.



In nächsten Teil werden wir Ihnen einige der häufig gestellten Fragen von Patienten zusammen mit Antwortvorschlägen vorstellen.

### **1 Ist TMS zugelassen und ist sie sicher?**

TMS wird seit mehr als 30 Jahren in der Hirnforschung verwendet und wurde zahlreichen wissenschaftlichen Studien unterzogen. Sie wurde von den nationalen Gesundheitsinstitutionen als sicher eingestuft und ist seit 2008 für die Behandlung von klinischen Depressionen zugelassen.

### **2 Ist TMS wirksam?**

Es gibt viele Studien, die die Wirksamkeit von TMS bestätigen. Im Durchschnitt nehmen die Patienten nach 4 Wochen Behandlung eine Verbesserung ihrer Symptome wahr.

### **3 Ist TMS gut verträglich?**

TMS ist für die allermeisten Patienten gut verträglich. In einigen Fällen berichten Patienten über leichte Nebenwirkungen wie Kopfschmerzen, Kribbeln oder leichte Schmerzen an der Stimulationstelle – diese bessern sich im Allgemeinen nach der Behandlung und nehmen im Laufe der Zeit mit weiteren Behandlungen ab.

#### **4 Erfolgt eine umfassende Abklärung mit den Patienten, um festzustellen, ob TMS für sie geeignet ist?**

Es wird mit den Patienten immer abgeklärt, ob sie für TMS geeignet sind oder nicht. Die Abklärung umfasst eine Auswertung zur Diagnose des Patienten oder zur Bestätigung der bestehenden Diagnose, eine Abwägung, ob eine neue oder weitere Psychotherapie und/oder medikamentöse Therapie wirksam sein könnte, sowie eine Untersuchung auf gesundheitliche Beeinträchtigungen, die den Patienten für TMS ungeeignet machen könnten.

#### **Aktives Zuhören baut Sicherheit und Vertrauen auf**

Klar zu erläutern, worum es bei TMS geht, ist wichtig – die andere Seite der Medaille bei der Kommunikation ist Zuhören; dies zeigt Mitgefühl für den Patienten und baut Vertrauen auf.

Verwenden Sie aktives Zuhören und mitfühlende Sprache, wenn Patienten ihre Sorgen oder Ängste äußern, und bringen Sie Ihrem Personal bei, dasselbe zu tun. Versuchen Sie nicht, die Sorgen Ihrer Patienten kleinzuhalten; geben Sie stattdessen zu erkennen, dass Sie ihnen zugehört haben, und teilen Sie ihnen die Fakten mit, so dass sie eine fundierte Entscheidung treffen können, ob sie TMS ausprobieren möchten oder nicht. Die Zustimmung der Patienten ist langfristig besser, und letztlich ist es ihre Entscheidung.

## Wichtige Schritte für aktives Zuhören:

### 1 Zeigen Sie, dass Sie aufmerksam sind

Lassen Sie die Person sehen und spüren, dass Sie zuhören, achten Sie darauf, dass Sie sich ihr gegenüber befinden und stellen Sie Augenkontakt her. Widmen Sie ihr Ihre volle Aufmerksamkeit. Es kann für einige Interaktionen mit Patienten in Ordnung sein, mehrere Dinge gleichzeitig zu tun (z. B. etwas eintippen oder sich Notizen machen), bei aktivem Zuhören sollte dies aber unbedingt vermieden werden. Geben Sie kleine ermutigende Signale, verbal und nonverbal, wie Kopfnicken oder Kopfschütteln, verwenden Sie passende Gesichtsausdrücke und Wörter und Sätze wie „mhm, ich verstehe, OK, erzählen Sie mir mehr davon ...“.

### 2 Hören Sie verständnisvoll zu und vermeiden Sie Unterbrechungen

Gehen Sie nicht davon aus, dass Sie schon wissen, was die Person sagen möchte oder dass Sie ihre Erlebnisse verstehen. Versuchen Sie, keine Vermutungen anzustellen, seien Sie ein leeres Blatt, und hören Sie wirklich auf das, was Ihnen gesagt wird. Geben Sie der Person genug Zeit zu sagen, was sie sagen muss, und warten Sie, bis sie ausgedet hat, bevor Sie antworten.



### **3 Fassen Sie zusammen, was die Person gesagt hat, und/oder bitten Sie um Klarstellung**

Es kann hilfreich sein, gegenüber der Person widerzuspiegeln, dass Sie ihr zugehört haben, indem Sie dieselben Worte verwenden, die sie verwendet hat, oder zusammenfassen, was sie gesagt hat. Zum Beispiel: „Sie erwähnten, dass Sie nicht sicher sind, ob TMS etwas für Sie ist, weil [XXX]“.

Wenn es etwas gibt, was die Person gesagt hat, was Sie nicht verstanden haben oder Sie sich nicht sicher sind, stellen Sie keine Vermutungen an. Bitten Sie sie um Klarstellung. Ein nützlicher Satz ist: „Können Sie mir mehr darüber sagen, was Sie mit [Wiederholen Sie die Worte der Person] meinen“. Es ist auch völlig in Ordnung, wenn Sie sagen, dass Sie sich über etwas, was sie gesagt hat, nicht sicher sind, und sie bitten, es anders zu erklären – dies zeigt, dass Sie ihre Erlebnisse wirklich verstehen möchten, so gut Sie können.

### **4 Bitten Sie um Erlaubnis zu antworten**

Sprechen Sie ihre Sorgen mit nützlichen Informationen an, aber erst, nachdem Sie um Erlaubnis gebeten haben – unerwünschte Ratschläge zu erteilen, baut kein Vertrauen auf. Zum Beispiel: „Möchten Sie, dass ich Ihnen mehr über [ein Thema in Verbindung mit] TMS sage?“ Eine Zustimmung zu erhalten, ist wichtig, um sicherzustellen, dass Sie die Person nicht mit

Informationen überfahren, die sie gar nicht möchte, sondern ihr Informationen geben, deren Erhalt sie zugestimmt hat.

Aktives Zuhören ist nicht für jede Interaktion notwendig, aber es ist für einige Situationen nützlich und wichtig. Zu wissen, wann man aktiv zuhören sollte und wann man Informationen und Fakten liefern sollte, ist ein wichtiger Bestandteil effektiver Kommunikation.

Wenn man mit Menschen arbeitet, die durch psychische Erkrankungen beeinträchtigt sind, ist es wichtig, auf Hinweise zu achten – diese können nonverbal sein und darauf hindeuten, dass sie sich überwältigt fühlen; wenn die Körpersprache der Person oder der Ton ihrer Stimme sich wesentlich verändert, wenn sie Schwierigkeiten hat, den Augenkontakt mit Ihnen zu halten, oder ein wenig distanziert erscheint, hat sie vielleicht gerade eine Traumareaktion und/oder fühlt sich überwältigt. Hilfreiche Arten, darauf zu reagieren, sind zum Beispiel, das Gespräch zu entschleunigen, eine Pause beim Vermitteln von Informationen einzulegen, der Person etwas frische Luft oder ein Glas Wasser anzubieten, bewusstes Atmen oder sanfte Bewegung vorzuschlagen – das Wichtigste ist, dass Sie in Verbindung mit der Person bleiben, wenn sie distanziert wirkt.

Da einige der Personen, mit denen Sie und Ihr Personal kommunizieren, zum ersten Mal etwas von TMS hören, ist es sehr wichtig, eine Sprache zu verwenden, die Vertrauen und Sicherheit gegenüber TMS vermittelt, statt einer Sprache, die sie abschrecken könnte.

## **Respektvolle Sprache, wenn man über psychische Gesundheit spricht**

Ebenso ist es sehr wichtig, eine respektvolle Sprache zu verwenden, wenn man mit oder über Patienten spricht. Bezeichnen Sie Menschen nicht als psychisch krank; nennen Sie stattdessen ihre Erlebnisse oder Symptome, z. B. „er hat eine Depression“. Der Ausdruck „eine Depression haben“ ist „an einer Depression leiden“ vorzuziehen.

Durch Verwendung der für die Situation am besten geeigneten Art der Kommunikation und eine respektvolle und einfühlsame Sprache zu verwenden, ist es am besten Patienten zu gewinnen und zu binden, vermeiden Sie es, potenzielle Patienten zu verlieren, weil ihre Erfahrungen oder Bedenken nicht richtig gehört wurden oder sie nicht die Informationen erhalten, die sie benötigen, um sich sicher zu fühlen und eine fundierte Entscheidung zu treffen.

Das Erlernen der Fähigkeiten einer guten Kommunikation, die Sicherheit und Vertrauen schafft, und die Schulung Ihres Personals diese Fähigkeiten zu nutzen, wird einen großen Beitrag zum Erfolg Ihrer TMS-Klinik



## Schritt 5

# **WERBUNG – WIE MAN NEUE PATIENTEN GEWINNT**

Bevor Sie Werbung für Ihre Klinik machen, ist es wichtig, einige Zeit darin zu investieren, ideale Patienten, den Nischenmarkt und den möglichen Marktanteil festzulegen. Wer sind die wesentlichen Personen, denen Sie helfen können? Und wie viele Personen könnten Sie möglicherweise erreichen? Welches sind ihre hauptsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen? Auf welche Weise kann man sie am besten erreichen und mit ihnen kommunizieren?



Vielleicht haben Sie schon ein Spezialfach innerhalb der psychischen Gesundheit, oder, wenn Sie ein Allgemeinmediziner, Psychiater, Psychologe oder Hausarzt sind, möchten Sie sich vielleicht in einem spezifischen Bereich der TMS-Angebote spezialisieren.

Sobald Sie wissen, wo Ihre Nische liegt und wer Ihre idealen Patienten sind, können Sie festlegen, welche Art der Sprache Sie verwenden sollten und was die beste Art ist, mit möglichen Patienten zu kommunizieren. Dann können Sie eine Marketing- und Werbestrategie entwickeln und, wenn Sie sich dafür entscheiden, eine Marketingstrategie in den sozialen Medien.

### **Einschätzung Ihrer möglichen Marktgröße**

Zusätzlich zur Festlegung Ihrer idealen Patienten und Ihres Nischenmarkts ist es hilfreich, sich eine Vorstellung von Ihrer möglichen Marktgröße machen zu können. Als Beispiel stellen wir im Folgenden eine Methode zur Einschätzung des möglichen Marktanteils für eine Stadt (wie Kopenhagen, wo sich der Hauptsitz von MagVenture befindet) für Menschen mit behandlungsresistenten Depressionen dar.

Laut WHO ist Depression eine häufige Erkrankung, die geschätzt 3,8 % der Weltbevölkerung betrifft. Die Einwohnerzahl von Kopenhagen beträgt etwa eine Million Menschen. Zur Vereinfachung runden wir den Prozentsatz der Menschen, die Depressionen erleben, auf 3,0 statt 3,8 ab.

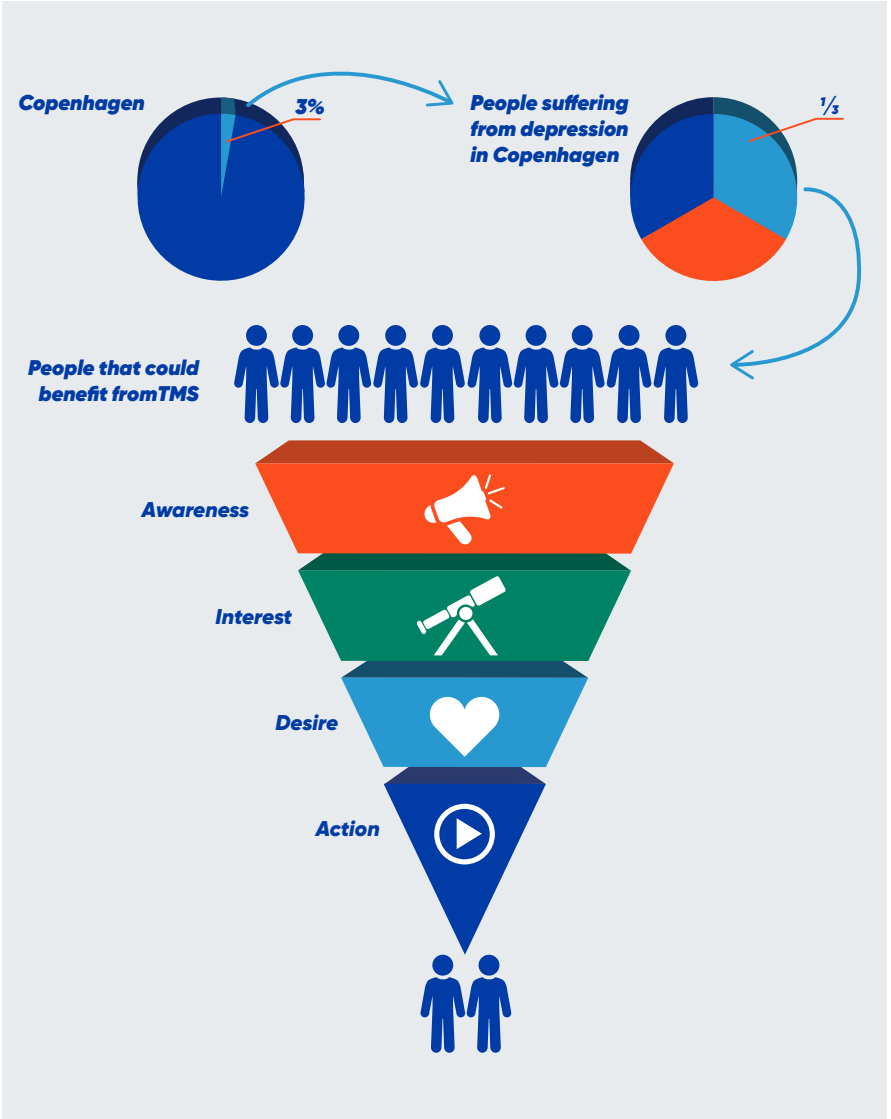
1.000.000 Menschen x 0,3 (die Gesamtbevölkerung von Kopenhagen mal den Prozentsatz der Menschen, die Depressionen erleben) = 30.000. Damit erhalten wir eine ungefähre Zahl von 30.000 Menschen mit Depressionen in Kopenhagen.

Laut WHO erfolgt bei 30 % der Menschen, die mit Depressionen leben, keine Besserung durch medikamentöse Behandlung. Wenn wir diese Zahl von 30 % auf die 30.000 Menschen mit Depressionen in Kopenhagen anwenden, erhalten wir eine Zahl von 10.000 – dies ist eine geschätzte Zahl von Menschen in Kopenhagen, die eine behandlungsresistente Depression erleben und für die TMS hilfreich sein könnte, um ihre Symptome zu lindern und eine bedeutende Verbesserung zu erreichen.

Dies ist auch die mögliche Marktgröße einer TMS-Klinik in Kopenhagen, und angewendet auf das AIDA-Modell oder den „Markttrichter“ ist es die Zahl der Menschen außerhalb (oder an der Spitze des Diagramms) des Trichters – dies sind die Menschen, die mit der Phase der AUFMERKSAMKEIT des AIDA-Modells, das wir im Folgenden darstellen, zu erreichen sind.

Die Einschätzung Ihrer möglichen Marktgröße wird bei Ihrer Finanzplanung helfen, auf die wir in Schritt 7 eingehen werden.

# Ansicht der Patientenreise



## Marketingtrichter

Ein nützliches Werkzeug zum Verständnis dessen, was im Marketingbereich als „Kundenreise“ bekannt ist, ist das AIDA-Modell. Es beschreibt die verschiedenen Bewusstseinsstufen, die ein möglicher Kunde durchläuft, bevor er sich entscheidet, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu kaufen.

Wir beschreiben es hier, weil es hilfreich sein kann, wenn es auf das Marketing und die Werbung für TMS angewendet wird. AIDA steht für Attention – Interest – Desire – Action (Aufmerksamkeit – Interesse – Wunsch – Handlung). Auf den nächsten Seiten werden wir jede Phase des Modells ausführlich darstellen und beschreiben, wie es auf TMS anzuwenden ist.



### **Aufmerksamkeit**

Der ersten Phase dieses Modells geht es ganz darum, Aufmerksamkeit zu erregen – Unternehmen geben Millionen Dollar dafür aus, Wege zu finden, um Aufmerksamkeit für ihre Produkte zu erregen, von trendigen Werbekampagnen bis zu Empfehlungen von Prominenten. Im Fall von TMS kann es sein, dass Menschen zum ersten Mal mit TMS bekannt gemacht werden, und der Kanal muss für das Zielpublikum geeignet sein. Das Ziel besteht darin, die Bekanntheit von TMS zu erhöhen. Dies kann über eine Pressemitteilung, einen Zeitschriftenartikel, traditionelle Werbung in einer Zeitung oder Zeitschrift, Plakate oder Poster an Anschlagtafeln oder in Kliniken, Gespräche in Radioprogrammen oder bei einer Konferenz,



Sponsoring oder andere Formen bekanntheitsfördernder Tätigkeiten erfolgen, die Sie für Ihren Bereich für geeignet halten.



## **Interesse**

Das Ziel besteht darin, Menschen denken zu lassen: „Das klingt gut; darüber möchte ich mehr wissen“. Um diese Stufe zu erreichen, müssen Ihre Inhalte überzeugend und fesselnd sein. Während es auf der ersten AIDA-Stufe darum ging, Aufmerksamkeit zu erregen, geht es auf dieser Stufe darum, sie aufrechtzuerhalten. Dies kann erreicht werden, indem man das verwendet, was man im Marketing und im Journalismus als „Aufhänger“ bezeichnet – das, was die Aufmerksamkeit der Menschen aufrechterhält und sie ermutigt, mehr herauszufinden. In diesem Fall wäre ein geeigneter Aufhänger die Möglichkeit, Symptome zu lindern und sich besser zu fühlen. Dies kann mit Fakten über TMS sowie Fallgeschichten oder Erfolgsgeschichten kommuniziert werden – mit Erlaubnis der beteiligten Menschen und in Übereinstimmung mit den örtlichen Bestimmungen. Viele medizinisch tätige Personen nutzen Blogs und Inhalte sozialer Medien, um mit möglichen Klienten zu kommunizieren und zu zeigen, dass sie in ihrem Bereich bewandert, vertrauenswürdig und Fachleute auf ihrem Gebiet sind. Entscheiden Sie zuerst, ob dieser Ansatz für Sie und Ihre Klinik der richtige ist. Wenn Sie sich entscheiden, diesen Weg zu gehen, ist es wesentlich, sinnvolle und informative Inhalte zu erstellen, die für Ihre möglichen Patienten wertvoll sind. Sie möchten ihnen Inhalte über psychische Gesundheit und TMS geben,

die für sie nützlich sind und ihnen Vertrauen zu Ihnen als praktischer Arzt und Experte auf Ihrem Gebiet geben. Auf das AIDA-Modell angewendet, passt dies in die Phasen Interesse und Wunsch.



## **Wunsch**

Menschen kaufen Produkte und Dienstleistungen von Menschen, die sie kennen, mögen und denen sie vertrauen. In den ersten beiden Schritten der Patientenbewertungsreise geht es darum, das „Kennen“ und das „Mögen“ herzustellen. In der nächsten Stufe des Modells geht es darum, die Gedanken der Person von „Ich mag es“ auf „Ich will es“ zu ändern. Die wesentliche Zutat, die erforderlich ist, um dieses letzte Puzzlestück zu zementieren, ist Vertrauen. Eine Art, dies zu tun, besteht darin, sinnvolle Inhalte über soziale Medien oder traditionelle Medienkanäle bereitzustellen. Vertrauensvolle Beziehungen werden auch durch respektvolle, mitfühlende Kommunikation und aktives Zuhören aufgebaut, wie ebenfalls oben beschrieben.



## **Handlung**

Sobald Sie die Aufmerksamkeit, das Interesse und den Wunsch nach einer bestimmten Dienstleistung entwickelt haben, besteht der nächste Schritt darin, Ihren möglichen Patienten die Möglichkeit zu geben, zu handeln und Ihre Dienstleistung in Anspruch zu nehmen.

Das Ziel besteht auf dieser Stufe darin, dass die Menschen sich entscheiden: „Ich werde dies tun“ und einen einfachen und zugänglichen Weg für sie anzubieten, Ihre Dienstleistung zu nutzen. Ihnen zu erleichtern, Ihre Dienstleistung zu nutzen, bedeutet Dinge wie die Einrichtung eines Buchungssystems oder andere Arten des Handlungsaufrufs auf Ihrer Website.

Zusammen mit den Elementen, die wir zuvor in Schritt 4. (Kommunikation) ein gut ausgearbeitetes Skript für Ihre Mitarbeiter, um die richtigen Fragen zu stellen und potenzielle Patienten zu Patienten zu ermutigen, den letzten Schritt zu tun und eine erste und/oder eine Reihe von TMS-Behandlungen zu buchen, ist ein wertvolles Instrument für diese Phase des Prozesses.



Schritt 6

## **RÄUMLICHE ANORDNUNG UND AUSSTATTUNG**



Da Sie nun Aspekte wie Zulassung, Schulung, Personal, Kommunikation und Werbung im Griff haben, wird es Zeit, sich die Einrichtung und Ausstattung anzuschauen, die Sie benötigen, um eine erfolgreiche TMS-Klinik einzurichten.

### **Behandlungsraum**

Der Behandlungsraum und die Einrichtung Ihrer TMS-Klinik hängen zu einem gewissen Grad davon ab, ob die Klinik zusätzlich zum Behandlungsraum Ihrer bereits bestehenden Praxis eingerichtet oder eine neue Klinik sein wird.

Indem Sie sorgfältig über die Einrichtung und Ausrüstungsanforderungen für Ihre TMS-Klinik nachdenken, können Sie den kostspieligen Fehler

vermeiden, sich an einem Ort einzurichten, der für Ihre Bedürfnisse nicht optimal ist, oder in Ausrüstung zu investieren, die nicht zu Ihren Anforderungen passt.

Sie müssen sicherstellen, dass Sie einen Behandlungsraum haben, der groß genug ist, damit Ihr TMS-Gerät und ein Stuhl hineinpassen, und einen separaten Empfangsraum und ein Wartezimmer haben, so dass die Patienten eine Privatsphäre haben, während sie ihre TMS-Behandlungen erhalten.

Die Ästhetik der Klinik hängt von Ihrem persönlichen Markenzeichen und Stil ab und davon, was Sie Ihren Patienten vermitteln möchten.

Möchten Sie eine stille, ruhige Umgebung, die den Menschen hilft, sich zu entspannen? Naturbilder wie Landschaften, Bäume und Muster, die man in der Natur findet, können beruhigend sein, so wie das „leise erklingen“ von Naturgeräuschen wie Wasser. Oder



ziehen Sie einen anspruchsvolleren Stil mit klassischen oder modernen Kunstdrucken vor? Möchten Sie entspannende oder sogar etwas flotte Musik am Empfang spielen lassen?

Möchten Sie sich für einen mehr medizinisch-klinischen Stil oder etwas Gemütlicheres oder Anspruchsvolleres entscheiden? Möchten Sie Farben wählen, die gedämpfter und beruhigend oder hell, bunt und flott sind? Eine weitere Erwägung ist der Ort. Möchten Sie einen diskreten Ort oder einen, der sichtbarer ist, so dass Menschen vielleicht Ihr Schild sehen und von der Straße hineinkommen, um etwas über TMS zu erfahren? Sie möchten vielleicht über die Barrierefreiheit für Menschen mit körperlichen Behinderungen, die Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln, Parkplätzen und so weiter nachdenken. Sie sollten sich vielleicht andere Anbieter in der Gegend ansehen und wie diese ihre Dienstleistungen vermarkten. In einem Gebiet mit mehreren TMS-Anbietern wird es erforderlich sein, dass sich Ihre Praxis von anderen unterscheidet. Sie sollten deshalb darüber nachdenken, was Sie anbieten können, das Sie hervorhebt?

## **Ausrüstung**

Die Art der Ausrüstung, die Sie benötigen, hängt von der Zahl der Patienten, die Sie an einem Tag zu behandeln erwarten, und von der Art der TMS-Behandlungen ab, die Sie anzubieten planen. Sie hängt auch vom Budget ab, das Sie zur Verfügung haben.

Es gibt viele verschiedene Arten von Stimulatoren und Magnetspulen zur Stimulierung verschiedener Teile des Gehirns oder für verschiedene Behandlungsarten. Sie werden einen Stimulator und bestimmte Spulentypen für die von Ihnen angebotenen Behandlungsarten benötigen.

Eine einfache und erprobte Methode der Spulenpositionierung ist die Kappen- und Markierungsplattenmethode. Diese ist sehr wirkungsvoll und vertrauenswürdig. Sie ist auch die kostengünstigste Methode.

Wenn Sie Ihren Patienten ein „anspruchsvolleres“, „hochwertiges“ Erlebnis anbieten möchten, können Sie sich für ein System entscheiden, das optisches oder gepulstes EM-Tracking zur Spulenpositionierung auf der Grundlage einer MRT-Abbildung des Gehirns des Patienten verwendet. Dies ist eine höherwertige Dienstleistung und Erfahrung für den Patienten.

Es wird empfohlen, einen Behandlungsstuhl zu verwenden, der speziell für TMS-Zwecke entwickelt wurde, weil er Spulenhalter und anderes Zubehör unterbringen kann, aber Sie können einen normalen Stuhl verwenden, solange er für Ihre Patienten bequem ist.

Sie können Ihre TMS-Ausrüstung immer noch aktualisieren und ihr etwas hinzufügen, wenn Ihre TMS-Klinik bekannt wird und wächst..





## Schritt 7

# **FINANZPLANUNG UND GESCHÄFTSSTRUKTUR**

Die Erstellung eines Finanzplans ist ein wichtiger Schritt für die Einrichtung Ihrer TMS-Klinik und für ihr langfristiges Bestehen.

Beginnen Sie damit, die Marktgröße festzulegen (siehe unsere Vorschläge dafür in Schritt 5 – Werbung) und ermitteln Sie die bestehenden Verkaufszahlen der Branche. Sie können diese Informationen verwenden, um die Zahl der Patienten einzuschätzen, die Sie in Ihrer Klinik erwarten können.

Sobald Sie eine Einschätzung der zu erwartenden Patientenzahl haben, setzen Sie sich ein klares Ziel einer Patientenzahl pro Monat sowie Ihre gewünschte Wachstumsrate durch Erhöhung Ihrer Klientenbasis.

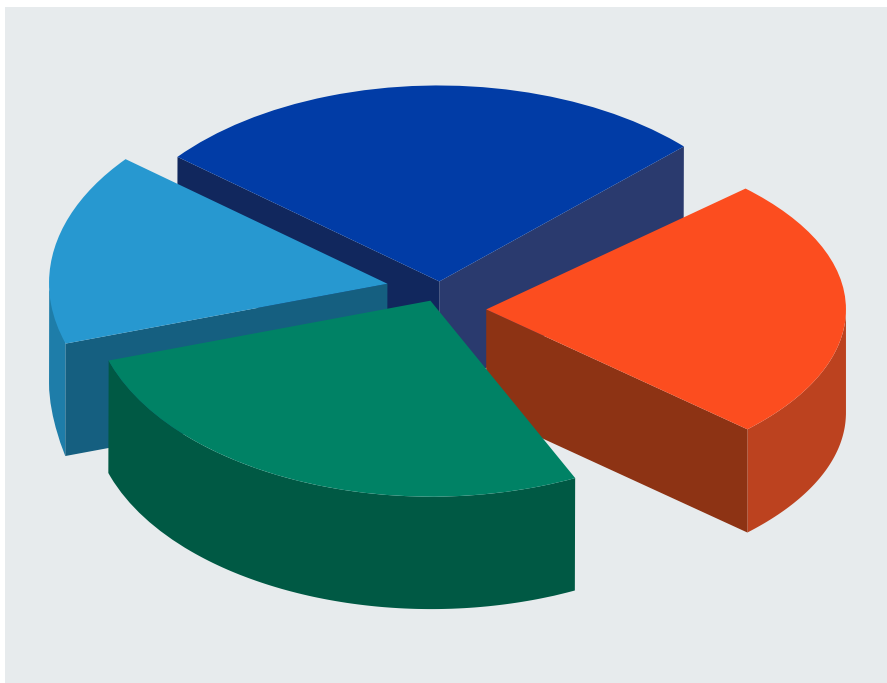
Der nachstehende Bericht kann Ihnen dabei helfen – Bericht über den Marktumfang von Systemen zur Transkraniellen Magnetstimulation: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/transcranial-magnetic-stimulator-market>

Ermitteln Sie die Durchschnittspreise für Ihre Region und legen Sie Ihre Preise fest. Die Abdeckung von TMS bei gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen unterscheidet sich für jedes Land und jede Region. Finden Sie heraus, welche Zuschüsse oder Erstattungen



Ihre Patienten möglicherweise erhalten können und was dafür erforderlich ist – das kann sich darauf auswirken, wie Sie Patienten gewinnen und halten.

Zum Beispiel ist eine Erstattung in den USA typischerweise auf Psychiater beschränkt, die mindestens eine Herstellerschulung in der Anwendung von TMS erhalten haben. Um ein Anrecht auf eine Erstattung zu haben, erhalten TMS-Anbieter typischerweise einzeln bei jedem Kostenträger (Versicherungsunternehmen oder staatlicher Kostenträger) einen Berechtigungsnachweis. Staatliche Kostenträger benötigen typischerweise keine vorhergehende Zulassung, die private Versicherungsunternehmen benötigen, erstatten aber im Allgemeinen zu niedrigeren Raten als private Unternehmen.



Einen Berechtigungsnachweis für eine Erstattung zu erhalten, wird Ihre TMS-Klinik attraktiver und zugänglicher für einige Patienten in Ihrer Zielgruppe machen, und daher lohnt es sich, zu untersuchen, welche Möglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen.

Erstellen Sie als nächstes eine Betriebskostenübersicht. Darin sind Ausrüstung, Räumlichkeiten, Gas-, Wasser- und Stromkosten, Lizenzierung, Schulung, Marketing, Versicherung, Personalgehälter und andere Fixkosten, je nach Ihrer Situation, enthalten.

Es ist wichtig, Ihr Budget und Ihren Finanzplan fortlaufend neu zu bewerten – sich in jedem Quartal die Zeit dafür zu nehmen, ist eine gute Praxis, besonders in den frühen Stufen des Aufbaus Ihrer Klinik.

Sie werden auch die richtige Rechtsform Ihres Geschäfts für Ihre Situation wählen müssen (Einzelunternehmen, GmbH, Kapitalgesellschaft, Partnerschaft).



## Bonusschritt

# **PLANUNG FÜR ANHALTENDEN ERFOLG**

Da Sie nun Ihre sieben Schritte für die Einrichtung einer erfolgreichen TMS-Klinik erhalten haben, möchten wir Ihnen einige Bonusschritte mitgeben.

Um einen fortgesetzten Erfolg zu planen, müssen Sie einige der Schritte, die wir in diesem E-Book dargestellt haben, nochmals durchgehen. Das bedeutet, Sie müssen bezüglich der neuesten Schulungen, technologischen Fortschritte, Forschungsfortschritte, Ausrüstung, Indikationen und Zulassungen sowie Ergebnisse im Bereich der TMS-Forschung und Behandlungen auf dem Laufenden bleiben.



Überprüfen Sie Ihre Kommunikations- und Marketingstrategien fortlaufend neu und halten Sie alle Inhalte, die Sie auf Blogs, sozialen Medien und in Artikeln veröffentlichen, auf neuem und aktuellem Stand. Überprüfen Sie regelmäßig Ihren Finanzplan, um sicherzustellen, dass Sie auf dem richtigen Weg sind.

Bleiben Sie an der Spitze Ihrer beruflichen Entwicklung. Abonnieren Sie Zeitschriften und Veröffentlichungen. Knüpfen Sie Kontakte und bauen Sie Beziehungen zu Ihren Kollegen auf dem Gebiet auf. Erwägen Sie, der Clinical TMS Society beizutreten, und nutzen Sie ihre Webinars und Konferenzen zur Fortbildung. Richten Sie ein Überweisungssystem von anderen Fachleuten für psychische Gesundheit ein und erwägen Sie Zusammenarbeit, wenn dies angemessen ist. Wenn es Sie interessiert, erwägen Sie Öffentlichkeitsarbeit wie öffentliche Seminare, Bildungsworkshops über TMS oder sogar ein Offenes Haus an Ihrer Klinik mit einer Vorführung. Richten Sie Betriebssysteme für reibungslose Verwaltungs- und Organisationsmethoden für den täglichen Betrieb Ihrer Klinik ein.



## Bonusschritt **MEHR ERFOLG MIT VERSCHIEDENEN BEHANDLUNGEN**

Wenn Sie bereits ein etablierter Experte für psychische Gesundheit sind, möchten Sie vielleicht auch eine Zusammenarbeit mit anderen Ärzten, Neuropsychiatern und Therapeuten erwägen. Es gibt Belege dafür, dass, wenn Patienten mehreren Behandlungsmodalitäten unterzogen werden, dies zu verbesserten Ergebnissen führen kann. Wöchentliche Beratungen, Psychotherapie oder Therapien wie kognitive und dialektische Verhaltenstherapie können Ihre Patienten mit Werkzeugen unterstützen, um negative Gedanken und zerstörerische Verhaltensweisen zu bewältigen, die mit ihren jeweiligen Beeinträchtigungen der psychischen Gesundheit zusammenhängen können. Ein kombinierter Ansatz kann der stärkste für langfristig erfolgreiche Ergebnisse sein und dabei helfen, Ihren Ruf als sehr effektive und erfolgreiche TMS-Klinik aufzubauen – schließlich sind Ergebnisse letztlich das, was zählt, und mündliche Empfehlungen sind sehr wichtig.



# **WIR WÜNSCHEN IHNEN VIEL ERFOLG!**

In diesem E-Book haben wir unsere Spitzentipps in sieben Schritten für die Einrichtung einer erfolgreichen TMS-Klinik (plus einige Bonusschritte!) dargestellt.

Wir hoffen, dass dieses E-Book Ihre hauptsächlichen Fragen beantwortet und Ihnen nützliche Informationen und Tipps darüber gegeben hat, wie man kostspielige Fehler vermeidet. Wir hoffen auch, dass es dabei geholfen hat, Sie auf Ihrer Reise zu einer TMS-Klinik zu inspirieren. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Wenn Sie Fragen oder Anmerkungen haben, würden wir uns freuen, von Ihnen zu hören. Sie können sich gerne unter [info@magventure.com](mailto:info@magventure.com) an uns wenden.



