

## Gastkommentar

Die Problematik eines Kassenvertrages am Beispiel der Sauerstoffversorgung 3

## Unter uns gesagt

Kommen Sie zur Jahrestagung – es lohnt sich! 6



## Zur Titelanzeige

### NAiS stärkt den Fachhandel

Das neue NAiS Beratungskonzept „Maßgeschneidertes Hypertonie-Management“ stärkt die Beratungskompetenz des Fachhandels. Nicht der Preis, sondern die erfolgreiche Senkung hohen Blutdrucks steht dabei im Mittelpunkt. Aber auch im Preiswettbewerb lässt Sie NAiS nicht allein. Bitte beachten Sie die NAiS Herbstaktion 2000.

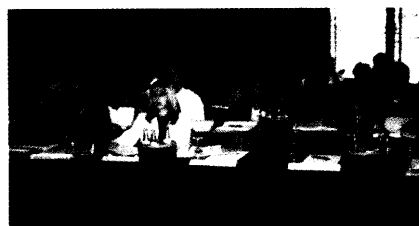
## MEDIZINTECHNIK

### ZMT

ZMT-Seminare: Kundenbindung zum Arzt, Medizinprodukteberater 8

### MT-Info

Euroforum-Tagung (II): Logische Logistik-Lösungen 9



Interessierte Zuhörer aus Krankenhaus, Industrie und Dienstleistern

Marketingallianzen als Antwort auf die Vernetzungsstrukturen der Krankenhäuser 14

Internet und E-Commerce werden den Gesundheitsmarkt revolutionieren 16

Sponsoring im Gesundheitswesen 22

Kurzmeldungen 23–26

MT-Produkte 27–30



Über 20 neuartige Produkte werden in dieser Ausgabe vorgestellt

MT-International 31–32

## SANI-WELT

### Sani-Info

Fachhandel: In hartem Umfeld zu neuen Geschäftsfeldern aufbrechen 33

Rationierung von Hilfsmitteln 35

10 Jahre reha team: Volle Kraft voraus! 38



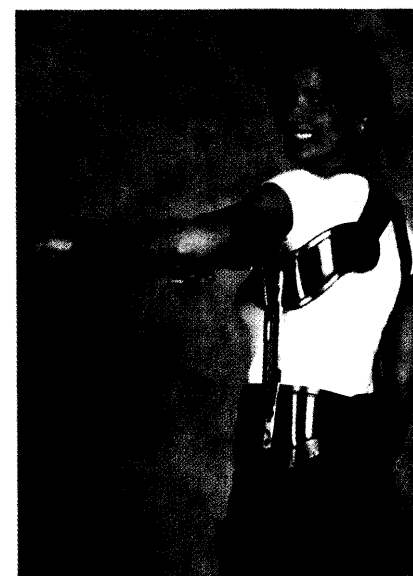
Strahlende Gesichter anlässlich des Jubiläums von reha team

10 Jahre reha team: Die Zukunft hat schon begonnen 40

Baden-Württemberg: AOK setzt auf Zentrallager für wiedereinsatzbare Hilfsmittel 43

Kurzmeldungen 44–52

Sani-Special: Orthesen 53–72



Ein Beispiel einer Armabduktions-Orthese

Sani-Produkte 73–78