



KURZ & KNAPP

4 Politik / Leserbriefe

FORUM POLITIK

- 13 Blickwinkel: Hausärzte werden anders bewertet
- 14 **Im Brennpunkt: Einigkeit bei der Wahlen des KBV-Vorstands**
Horst A. Massing
- 16 Positivliste: Rechtssicherheit nicht gewährleistet
- 20 Organspende: Deutschland noch immer Importland
- 21 Arzt im Netz: Großräumige Vernetzung in naher Zukunft möglich
- 24 Diskussion über Sinn und Unsinn von Ärztenetzen
- 25 Richtgrößen zwingen Hausärzte in die Knie
- 28 Leserreise: Entspannung in Umbrien
- 29 Abrechnungstipps: Patientenkontakte zur Unzeit
- 30 Geriatrische Rehabilitation statt Pflege
- 32 Länderspiegel: Termine

MEDIZIN IN DER PRAXIS

- 34 **Der depressive Patient in der Hausarztpraxis: Kompetent helfen**
Gabriela Stoppe
- 36 Depression: Lösbare Aufgabe für Hausarzt und Patient
- 40 Tiefe Beinvenenthrombose:
Gefürchtet und häufig übersehen
P. Stiefelhagen
- 46 Serie Innovationen für den Hausarzt:
Innovative Therapie des Typ-2-Diabetes
- 48 Patientenfragen: Verwirrspiel um den „AIDS-Mythos“

INDUSTRIE UND FORSCHUNG

- 52 News: Thrombosen, Stuhlinkontinenz, Atemwegserkrankungen etc.
- 57 Report zum Thema Asthma

INTERMEDZO

- 64 „Corporate Identity“: Überprüfen Sie den Eindruck, den Ihre Praxis macht!
- 68 Arzt und Krankheit – ein Tabu muss gebrochen werden
- 70 Richard Oelze und seine phantastischen Welten: Metamorphosen und beunruhigende Träume

Wahlerfolg → Klug getroffene Absprachen und eine geschlossene Hausärzte-Fraktion unter Dr. Wolfgang Hoppenhaller brachten Erfolg für den BDA: Alle vier vorgeschlagenen Kandidaten wurden in den Vorstand gewählt – eine gestärkte Position für die Hausärzte 12



Kompetente Hilfe für depressive Patienten → Einige wenige Fragen genügen, um bei Patienten mit unklaren körperlichen Symptomen den Verdacht auf eine verdeckte Depression zu erhärten. Gerade dem Hausarzt fällt hier die

wichtige Aufgabe der Weichenstellung zu. Wichtige Punkte für Diagnostik und Therapie auf Seite 34

„Corporate Identity“ in der hausärztlichen Praxis → Gute Arbeit allein genügt leider nicht mehr - man muss mehr und mehr seine Praxis auch „verkaufen“ können. Wie wichtig dabei ein nach außen vermitteltes einheitliches Erscheinungsbild ist, erfahren Sie ab Seite 64

