

MEDICUSPLUS

Nr. 3 1-20
ZB MED

März 2001

Kassen-Kanonen und bespitzelte Spatzen

Zum Standard amerikanischer Krimis gehören finstere Gestalten mit Sonnenbrillen und Sonderausweisen, die mehr oder weniger unschuldige Bürger heimsuchen. Genau dieses Bild plagt immer mehr Vertreter eines angesehenen und unbescholtenen Berufsstandes.

Es ist die »Dunkle Macht« des deutschen Gesundheitswesens, die im Schulterchluss mit etwas zu beflissenen Staatsanwälten (böses Beispiel Rheinland-Pfalz) KVen und deren Ärzte »überfällt«. Die Begründung lautet Abrechnungsbetrug – als ob komplette KVen mit Einverständnis der Vorstände und per Mittäterschaft der Mitglieder die »armen« Kassen plündern würden!

Diese General-Kriminalisierung ist der bisher perfideste Schachzug beim Schachern um Patientenzahlen und Punktwerte – und man kann sich schlecht dagegen wehren. Die (gewollte?) Komplexität der Vergütung ärztlicher Leistungen vereitelt nämlich zuverlässig, dass wirklich in jedem Fall die »richtigen« Ziffern eingetragen und abgerechnet werden. Daraus den Schluss abzuleiten, dass jeder niedergelassene Arzt »betrügt«, ist weitaus mehr als die bekannte Kanone gegenüber kleinen Spatzen.

Zum Glück formiert sich in Verbänden, Kammern und sogar Parteien der Widerstand. Rufen Sie Ihren jeweiligen Vertreter einfach einmal an (Motivation!) – danach klappt es sicher (wieder) mit dem erholsamen Schlaf.

Das wünscht Ihnen MEDICUSPLUS



Med. Inf. Jürgen Ma

Zs. A
5593
ZB MED

Infusionen auf Selbstzahlerbasis: einfach und bewährt

Infusionen gehören zum Standardrepertoire der schulmedizinischen Behandlung von Kassenpatienten. Infusionen als Dienstleistung werden von der Honorarseite her gut bewertet; Selbstzahlerkonzepte auf Infusionsbasis sind leicht einzuführen und umzusetzen. Wir stellen in der nächsten Ausgabe drei Konzepte vor, die sich in der Praxis gut bewährt haben: eine Entgiftungskur, eine Aufbaukur und das so genannte Aktivprogramm mit Hämodialysat.

Zur Psychologie der Infusionen

Es gibt in der Arztpraxis nicht sehr viele therapeutische Möglichkeiten, die – mit relativ wenig Aufwand durch den Arzt – den Durchschnittspatienten so stark beeindrucken wie Infusionen.

Infusionen schaffen einen unmittelbaren Zugang zum Patienten. Notwendige Voraussetzung ist großes Vertrauen in das Wissen und Können des Arztes. Ein Therapieerfolg mit Infusionen bewirkt eine Bindung des Patienten an die Praxis und ist somit gleichzeitig eine ideale Marketingmaßnahme.

In dieser Ausgabe

Im Focus

Infusionen auf Selbstzahlerbasis: einfach und bewährt	1
Urlaub pur von Alaska bis Zaire: Die Reisemedizin boomt!	3
Bald gibt es die ersten professionellen Netzmanager!	4
Möchten Sie ein Institut für Schönheitsmedizin eröffnen?	4

Praxismanagement

Motivation kostet (fast) nichts – und bringt richtig viel!	5
--	---

Neue Besen kehren (vielleicht) von alleine gut, neue Arzthelferinnen müssen Sie pflegen!	8
So wird aus einem »Halbgott in Weiß« und »seinen Mädels« ein Team!	10
Schluss mit lustig? Der Umgang mit Kritik und Streit in der Praxis	13
»Wenn der Mann stirbt, ist das der Super-GAU: gleichzeitig Witwe und arbeitslos!«	16

Praxis und Recht

Integrierte Versorgung ohne Praxisnetz: Chancen als Konsiliararzt	18
Impressum	2
Vorschau	7