

1-20

ZB MED

Nr. 5

Mal 2001

## K(I)assenkampf oder (Werbe-)Kampagne?

Da kann man schon mit den Zähnen knirschen: Die Kollegen von der bohrenden Zunft scheinen um Zahnesbreite voraus zu sein. In ihrer aktuellen Kampagne »Zukunftsmodell Zahngesundheit« fordert die KZBV eine pauschale Grundversorgung mit Kostenerstattung und beliebigen privaten Ergänzungsleistungen – eigentlich ein Traum für jeden niedergelassenen Kollegen.

Warum gelingt es den Zahnärzten soviel besser, ihre berechtigten Forderungen (»ProPatient« statt »Streik«) zu vermarkten?

Die offensichtliche Erklärung ist deren ausgeprägte Ausrichtung auf »Kunden« statt auf »Patienten«. Das führt zwangsläufig zu einer geschickten »Außen«-Politik und zu einem professionellen Marketing.

Wir sollten es nicht dabei belassen, dass die Zahnärzte uns den Weg zeigen und ebnen. Wir sollten dies als weiteres Signal aufnehmen und unsere Patienten – auch ohne Kampagne – immer klarer als Kunden betrachten und behandeln.

MEDICUSPLUS jedenfalls wünscht den Zahnärzten viel Erfolg mit Ihrer Kampagne. Und Ihnen wünschen wir, dass möglichst alle Ärzte von den damit eingeleiteten Fortschritten profitieren.

In diesem Sinne viel Erfolg wünscht Ihnen

Zs. A  
5593  
ZB MED

Med. Inf. Jürgen Majerus, L

## Selbstzahlerleistungen rechtlich einwandfrei umsetzen

*Durch den zunehmenden wirtschaftlichen Druck und die Sparbemühungen im Gesundheitswesen werden viele niedergelassene Ärzte gezwungen, zusätzliche Leistungsspektren außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung anzubieten. Viele innovative Praxen haben schon vor Einsetzen dieses Kostendrucks die Bedürfnisse der Patienten außerhalb der vertragsärztlichen Versorgung ernst genommen (Stichwort: »Arztpraxis als medizinisches Dienstleistungsunternehmen«). Wie müssen erfolgreich umsetzbare Selbstzahlerkonzepte aussehen?*

Die Diskussion um Selbstzahlerleistungen hat sich verstärkt, gleichzeitig ist das Angebot von individuellen Gesundheitsleistungen größer geworden und spielt auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht in den Arztpraxen eine größere Rolle. Generell lässt sich sagen, dass Selbstzahlerkonzepte folgendes Anforderungsprofil haben sollten, damit sie in der Praxis erfolgreich umgesetzt werden können:

- Es muss sich um eine Leistung außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung handeln.
- Es sollte sich um eine ärztlich vertretbare oder empfehlenswerte Leistung handeln.
- Die Selbstzahlerleistung sollte für den Patienten eine Problemlösung darstellen und diesem einen entsprechenden Nutzen bieten.

### In dieser Ausgabe

#### Im Focus

Selbstzahlerleistungen rechtlich einwandfrei umsetzen ..... 1

Betriebsärztliche Ausbildung: jetzt besteht Bedarf! ..... 4

Stammzellen aus Nabelschnurblut: Info-Broschüre für werdende Eltern ..... 4

Fragen zum Thema Rehabilitation? ..... 4

Masernausbruch in Nordfriesland! ..... 4

Im Internet gesurft ... ..... 4

#### Praxismanagement

Vorsicht Zeitfallen: So funktioniert erfolgreiches Zeitmanagement in der Arztpraxis ..... 9

Wie Zeitplaner dabei helfen, das alltägliche Chaos in den Griff zu bekommen ..... 13

»Lange Wartezeiten lassen sich verhindern – man muss es allerdings organisieren« ..... 17

Termine ..... 19

#### Praxis und Therapie

Laucherentwöhnung lohnt sich – für Patienten und für Ärzte! ..... 5

Impressum ..... 3

Vorschau ..... 12