

1-24
ZB MED


Editorial

Sein oder nicht sein ...

... ist die Frage, die sich KVen wohl langsam stellen müssen. Die Alternativen werden zahlreicher und erfolgreicher: Die Bundesknappschaft beispielsweise arbeitete dank ihrer Sonderstellung (»eigene« Kliniken und Ärzte) schon immer am KV-System vorbei und bereitet gerade das dritte Regionalprojekt vor (flächendeckender »Einkauf« niedergelassener Ärzte), die »Parallelsysteme« von Ärztegenossenschaften bis MEDI-Organisationen verzeichnen langsam aber sicher mehr Zulauf und Zustimmung, die Privatärztlichen Verrechnungsstellen formen sich langsam zu einer schlagkräftigen Organisation und erweitern kontinuierlich ihr Serviceangebot. Zaudernde Politiker finden Gefallen an diesen Initiativen: Andere holen die heißen Kastanien aus dem Feuer, das sie seit langem am Leben erhalten!

Macht es Sinn, sich den geschäftstüchtigen Newcomern zuzuwenden? Man kann wohl mit einem entschiedenen »Sowohl als auch« antworten. Selbst die Initiatoren der Alternativen fahren derzeit noch doppelgleisig und »verkaufen« dies recht geschickt als notwendige Zwischenlösung. Mit den Disease-Managementprogrammen gewinnt das Thema an Brisanz: die MEDI-Stars der Szene haben ihre ersten Modelle fertig, weitere sind angekündigt. Ein erster spektakulärer Erfolg?

Ob Sie den Höhenflug mitmachen oder lieber am Boden (der Tatsachen) bleiben sollten, können wir nicht entscheiden – aber wir werden über Für und Wider genauestens berichten.



Zs. A
5593

ZB MED

Med. Inf. Jürgen Majerus, Eberbach

Wo sitzt der Stachel bei IGEL-Leistungen?

Sie hassen es eigentlich, IGEL-Leistungen zu verkaufen? Dann geht es Ihnen so wie den meisten Kollegen. Aber was wäre eigentlich, wenn die gesetzlichen Krankenkassen seit gestern nur noch eine Reihe von »Grundleistungen« absichern würden und die Patienten alle »Sonderleistungen« selbst zahlen müssten? Würden Sie dann darüber nachdenken, welche Leistungen Sie anbieten und ohne schlechtes Gewissen verkaufen möchten?

Auch Kapazitäten auf dem Gebiet der Gesundheitspolitik sind sich letztlich nicht sicher, wie sich das deutsche Gesundheitswesen weiterentwickeln wird. Nur eins ist klar: Im Jahr 2010 wird der Gesundheitsmarkt anders aussehen als heute. Vieles spricht dafür, dass die Krankenkassen nur noch absichern, was »unbedingt notwendig« ist – was auch immer man sich darunter vorstellen mag. Was heißt das für Ihre Praxis? Werden Sie nur noch Patienten haben, denen eine Grundversorgung ausreicht? Wohl kaum. Und wenn doch: Können Sie von diesen Einnahmen leben? Sie sollten sich schon heute fragen, welche Leistungen Sie in diesem Fall als Selbstzahlerangebot verkaufen würden!

Schritt 1: Weg vom medizinischen Kramwarenladen!

Sie können natürlich einen medizinischen Kramwarenladen aufmachen, wo es »irgendwie alles« gibt – aber leider nichts »richtig«. So werden es auch Ihre Pati-

In dieser Ausgabe

Im Focus

- Wo sitzt der Stachel bei IGEL-Leistungen? .. 1
- MEDICUSPLUS-Medizin-News 2
- Der MEDICUSPLUS-Steuerberater 3
- Die Arzthelferinnen starten durch – ein Bericht vom BdA-Bundeskongress 4

Praxis intern

- Praxisnahe Präventionsarbeit: erfolgreiche Kooperation mit dem Fitness-Studio 6
- Haar-Mineralanalyse: Einstieg in die richtige Nahrungsergänzung 9
- ser in der Dermatologie und Ästhetischen Medizin 12

Praxismanagement

- »Reicht denn nicht mein guter Name?« Tipps für den Umgang mit Banken 15
- MEDICA 2001: Muss man da eigentlich hin? 18

Praxis und Markt

- Mit der Sanotrop-Therapie chronische Krankheiten sanft behandeln 21

Termine 23

Impressum 5