

UNTER UNS GESAGT

Mittelstandsstrukturen werden zerstört! 3



Zur Titelanzeige

Juzo® lädt ein zur Winter Symphony

Pünktlich zur Herbst-/Wintersaison: Juzo stellt seine aktuelle Attractive-Kollektion vor

Getreu dem Slogan „Instinct Colors“ – Farben für die Sinne – bietet die Herbst/Winter-Kollektion ein sinnliches Vergnügen: Gold, Quartz, Country, Rose, Purple und Aqua heißen die sechs Farben, die aus der kommenden Mode nicht wegzudenken sein werden.

Der Juzo Attractive präsentiert sich auch in der Winter Symphony wieder mit sechs verschiedenen eingestrickten Mustern, die den Trägerinnen die Wahl schwer machen: vom ruhigen Lago über Adagio, Andante, Vivace, Presto bis hin zum lebhaften Allegro.

Alle Muster sind sowohl mit den 6 Kollektionsfarben als auch mit den 5 Juzo Attractive Standardfarben kombinierbar. Ebenso sind die neuen Farben auch ohne Muster erhältlich.

Auch diesmal kann wieder zwischen zwei Hafrändern gewählt werden: dem eleganten Spitzenhafrand und dem neuen Schmuck-Noppenhafrand, der sich bei den Trägerinnen immer größerer Beliebtheit erfreut.

Die Juzo Winter Symphony – neuer Schwung für Ihr Kompressionsstrumpfsortiment!

SANI-WELT

Sani-Info

Hilfsmittelbereich muss sich warm anziehen 6

Rehacare 2006:
Internationales Stelldichein
Premiere für „Häusliche Pflege“ 10

BEK und Innung Bayern schließen
OT- und Rehavertrag 11

HMM Deutschland:
Hilfsmittelmanagement für 16 BKKs 12

Abrechnungsbetrug:
Hilfsmittel-Sektor fast ein Musterknabe 14

GKV-Halbjahresbilanz 16

Kurzmeldungen 17–25

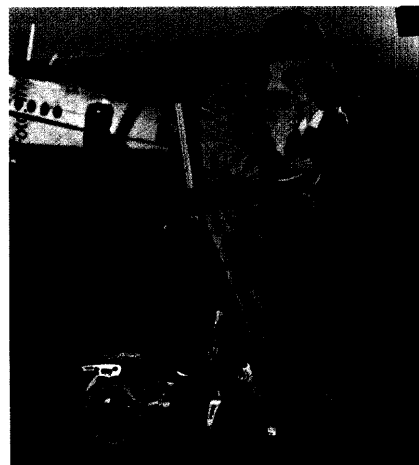
Produktgruppe 09: Sanum ist irritiert 26

Sani-Kollegen

75 Jahre Sanitätshäuser Schaub 28

**Sani-Special:
Elektro-Rollstühle**

34–45



In Augenhöhe: Rollis mit Stehfunktion werden den alltagspraktischen Belangen der Anwender gerecht.

Sani-Produkte

46–52

Abo-Preise 2007

Nachdem wir die Abo-Preise für MT-Dialog nun zwei Jahre stabil halten konnten, sehen wir uns gezwungen, die Preise fürs Inlands-Abonnement um 1,80 Euro auf 144,60 Euro (inkl. Porto + 7 % MwSt.) anzuheben.

MEDIZINTECHNIK

MT-Info

Kliniken & Lieferanten, Teil 2:
Klassischer Vertrieb ist Auslaufmodell 54

Kreativität ist angesagt bei Investitionen
im Krankenhaus 58

Kliniken wollen alternative
Gerätefinanzierung 60

Medikalprodukte-Markt in Kliniken
stagniert 64

Sachkostenregelungen beim
ambulanten Operieren 66

Die Sana konzentriert den Einkauf 67

Wiedereinsatz von Absauggeräten:
Pool-Verwaltung birgt Risiken 68
Viele Schwachstellen 70

Kooperation zwischen Medizintechnik
und Biotechnologie 72

Kurzmeldungen 72–81



Das aufblasbare Rettungszeltssystem hat auf der Loveparade den Praxistest bestanden.

MT-Produkte

82–85

MT-International

86