

## Aktuell

Rabattverträge: Wie gehe ich in meiner Praxis vor?	4
So erhalten Sie Ihre Hausarzt-Kompetenz	5
Das Kreuz mit dem Kreuz	6
Rabattverträge: Apotheker stöhnen	8



Unser Wirtschafts-  
experte, Allgemeinarzt  
Helmut Walbert, klärt  
auf, bei speziellen  
Fragen hilft er Ihnen  
gerne unter  
Tel.: 08 00 2 37 98 30  
(immer donnerstags  
13.00 –15.00 Uhr)

## Ökonomie

Verunsicherte Kranke beruhigen	9
Der weite Weg zum Biosimilar	10
Welche Sparreize sind vertretbar?	12
Off-Label nur auf Privatrezept	17
Warum darf der Patient nicht zuzahlen?	20



Geld regiert die Welt – und demnächst vielleicht auch das  
Verordnungsverhalten?

## Service

Wo gilt denn nun eigentlich Bonus-Malus?	23
--	----

**ÄRZTLICHE  
PRAXIS** special

Das Supplement Nr. 12 von  
**ÄRZTLICHE PRAXIS**,  
Ausgabe 30/31, 2007

**Verlag:**  
Reed Business Information GmbH,  
Gabrielenstraße 9, 80636 München  
Tel. (0 89) 8 98 17-0  
www.reedbusiness.de

**Geschäftsführung:**  
Jan van Betten (Vors.)  
Peter Brunner (Medizin)

**Redaktion:**  
Dr. med. Nikolaus Brass (verantw.) -5 51  
Ulrike Cousseran M.A. -5 52

Layout/Grafik: Sabine Baranski

**Gesamtanzeigenleitung:**  
Frank Rosemann (verantwortlich für Anzeigen) -5 21

Published by  
Reed Business Information



ÄRZTLICHE PRAXIS special gehört der  
Informationsgemeinschaft zur Feststellung  
der Verbreitung von Werbeträgern an.

**Abbildungen:** Titel: Caro; S. 3: Archiv; S. 4: Bilderbox,  
Arteria; S. 5: Caro; S. 6: Archiv/Schulz; S. 8: ABDA; S. 9:  
Archiv; S. 10: Prof. Schwarz; S. 12: Bilderbox; S. 13: Caro;  
S. 14: privat; S. 16: Archiv/Schulz; S. 17: Caro;  
S. 18: Bilderbox; S. 20: Caro, Arteria; S. 22: Caro