

Hygiene

Seite 22–23	
Qualitätsmanagement	22
Sicherheit beim Trinkwasser	23

Labor & Diagnostik

Seite 24–26	
Jahrestagung ÖGLMKC und DGKL	24
Herbtagung des BDL	25
Laborleitertreffen, 2. Teil	26

Facility & Management

Seite 27–29	
Fördermittel für Baumaßnahmen	27
Wohnlichkeit – Innen und Außen	28–29

Fokus Diabetes

Seite 30

Infomarkt

Seite 31

Impressum

Seite 31

Einkaufsnachweis

Seite 31

Zahlen • Daten • Fakten • Index

Seite 32

Inwiefern profitieren Patienten von dem Wettbewerb?

F. Elste: Letztendlich geht es vor allem um eine Person: um den Patienten. Das haben die meisten Krankenhäuser mittlerweile auch erkannt und bieten zunehmend Serviceleistungen über das Internet an. Beispielsweise können Grüße an Patienten versandt werden oder frisch gebackene Eltern können ihr Neugeborenes auf der Homepage der Geburtsklinik präsentieren. Der Wettbewerb hat das Ziel, den Krankenhäusern Möglichkeiten zu zeigen, wie man die Patientenversorgung verbessern kann. Dazu gehören auch die beispielhaft genannten Serviceleistungen. Hier wünsche ich mir aber noch mehr Kreativität.

Bitte sagen Sie noch ein paar Worte zu den Kriterien, nach denen die vorgeschlagenen Seiten beurteilt werden...

F. Elste: Die Bewertungskriterien basieren auf den so genannten „MIM (= Marketing in der Medizin) - Kriterien“ der Universität Heidelberg. Diese wurden 2000 in der damals von mir geleiteten Forschungsgruppe in einem multidisziplinären Team entwickelt. Es gab zwar derzeit bereits andere Projekte, die sich vor allem der Qualitätssicherung von medizinischen Webseiten widmeten. Diese waren aber etwas zu theoretisch

haben und sind – genau wie ein Krankenhausaufenthalt an Informationen benötigen. Diese Analysen sind in die Kriterien eingeflossen und wurden mit Qualitätskriterien erweitert. Inzwischen werden mehr als 60 Einzelmerkmale geprüft, inklusive einer groben Analyse der werberechtlichen Situation der Webseite. Die Einzelmerkmale lassen sich einteilen in Bedienung, Gestaltung, organisatorische Inhalte, medizinische Informationen, Qualitätskriterien, Werbeverbote und spezielle Inhalte für einweisende Niedergelassene.

Welche Aufgaben werden der Jury zuteil und wer ist dort Mitglied?

F. Elste: Es ist die Aufgabe unseres Forschungsinstituts, alle Seiten anhand der genannten Kriterien zu bewerten und damit eine Vorauswahl von allen Bewerbern zu treffen. Die Top 10 dieser Bewerber schlagen wir dann einer Jury vor, die diese Webseiten anhand verkürzter Kriterien nochmals einzeln bewertet. Erst die Jury entscheidet dann also über die endgültige Platzierung. Uns ist daran gelegen, die Jurymitglieder neutral auszuwählen und die wichtigsten Interessenvertreter an einen Tisch zu bringen. Das heißt konkret: Es gibt einen Patientenvertreter, der die Webseite unter Gesichtspunkten der Patientenfreundlichkeit und des Patientennutzens bewertet. Es gibt einen Ver-

treter als tischer Sicht betrachtet; und wir – als Marktforschungsinstitut – lassen die wissenschaftliche Komponente einfließen. Die letzten Jahre hat das immer prima funktioniert, auch wenn jedes Ranking Anlass für Diskussionen bietet.

Welchen Preis erhalten die Gewinner?

F. Elste: Als diesjähriger Preis ist eine individuelle Fachberatung zu den Gewinnerwebseiten live vor Ort durch das Heidelberger Institut für Medizinmarketing geplant. Das heißt die Gewinner erhalten exklusiv konkrete Optimierungsvorschläge, um den Internetauftritt noch weiter zu verbessern. Aber auch die Nichtgewinner profitieren und erhalten eine schriftliche fachmännische Bewertung ihrer Website.

► Kontakte:

Dipl. –Kfm. Dr. med Dr. sc. Hum. Frank Elste
Heidelberger Institut für Medizinmarketing,
Heidelberg
Tel.: 06221/8901-965
Fax: 06221/8901-995
sekretariat@heidelberger-institut.org
www.heidelberger-institut.org

Jens-Christian Schröer
Novartis Pharma GmbH, Nürnberg
Tel.: 0911/27312459
jens-christian.schroerer@novartis.com
www.novartispharma.de

Asset-Allokation wird mittlerweile mehr als 40 Horbach Center. Die lebensbegleitende Beratung von Medizinern bildet den Schwerpunkt des vor über 20 Jahren in Köln gegründeten Unternehmens. Ein hoher Anteil der von Horbach betreuten Ärzte hat sich insbesondere in gehobenen Stellungen an deutschen Kliniken positioniert.

Die Finanzplanung für vermögende Privatkunden hat das Ziel, langfristig Vermögen aufzubauen und abzusichern. Sie geht über die landläufige Finanz- oder Vermögensberatung weit hinaus. Die Königsdisziplin der Finanzdienstleistung verbindet die Fachkompetenz in den Bereichen Geldanlage, Versicherungen, Steuern und Recht. Nicht der kurzfristige Effekt, sondern ein schlüssiges Langzeitkonzept für Vermögensaufbau und -management ist das Ziel. Auch der Vermögensübergang auf die nächste Generation wird dabei planvoll geregelt. Damit schafft Finanzplanung Sicherheit in der finanziellen Lebensplanung. Eine optimierte Verteilung der Vermögenswerte bringt dabei oft doppelten Nutzen: Verbessertes Risiko/Rendite-Verhältnis und optimierte Nachsteuerrendite.

Die steuerlichen Förderungen für Vermögensaufbau und -anlage werden seit vielen Jahren vom Gesetzgeber eingeschränkt. Zu Recht wurden damit exzessive Auswüchse in der Finanzbranche unterbunden. Die nun beschlossene Abgeltungssteuer trifft jedoch eine der solidesten und ertragreichsten Renditequellen: Kursgewinne auf Kapitalanlagen.

Neben den Kursgewinnen unterliegen ab 2009 alle Kapitalerträge wie Zinsen und Dividenden dieser neuen Steuer. Der pauschale Satz der abgeltenden Steuer soll 25% zzgl. 5,5% Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer betragen. Insgesamt

Asset-Allokation wird mittlerweile mehr als 40 Horbach Center. Die lebensbegleitende Beratung von Medizinern bildet den Schwerpunkt des vor über 20 Jahren in Köln gegründeten Unternehmens. Ein hoher Anteil der von Horbach betreuten Ärzte hat sich insbesondere in gehobenen Stellungen an deutschen Kliniken positioniert.

Die Finanzplanung für vermögende Privatkunden hat das Ziel, langfristig Vermögen aufzubauen und abzusichern. Sie geht über die landläufige Finanz- oder Vermögensberatung weit hinaus. Die Königsdisziplin der Finanzdienstleistung verbindet die Fachkompetenz in den Bereichen Geldanlage, Versicherungen, Steuern und Recht. Nicht der kurzfristige Effekt, sondern ein schlüssiges Langzeitkonzept für Vermögensaufbau und -management ist das Ziel. Auch der Vermögensübergang auf die nächste Generation wird dabei planvoll geregelt. Damit schafft Finanzplanung Sicherheit in der finanziellen Lebensplanung. Eine optimierte Verteilung der Vermögenswerte bringt dabei oft doppelten Nutzen: Verbessertes Risiko/Rendite-Verhältnis und optimierte Nachsteuerrendite.

Die steuerlichen Förderungen für Vermögensaufbau und -anlage werden seit vielen Jahren vom Gesetzgeber eingeschränkt. Zu Recht wurden damit exzessive Auswüchse in der Finanzbranche unterbunden. Die nun beschlossene Abgeltungssteuer trifft jedoch eine der solidesten und ertragreichsten Renditequellen: Kursgewinne auf Kapitalanlagen.

Neben den Kursgewinnen unterliegen ab 2009 alle Kapitalerträge wie Zinsen und Dividenden dieser neuen Steuer. Der pauschale Satz der abgeltenden Steuer soll 25% zzgl. 5,5% Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer betragen. Insgesamt

Auch der Vermögensaufbau unter steuerlichen Gesichtspunkten überprüft werden. Ab 2009 auch bestehende Fondss

„10 Jahre Gastein – Die Zukunft der Gesundheit gestalten“

10. European Health Forum Gastein

3. – 6. Oktober 2007
Bad Hofgastein, Österreich