

UNTER UNS GESAGT

Einzigste Chance: Kämpfen wie noch nie! 3

Zur Titelanzeige
Ein Jahr voller Highlights - Innovationen 2007

Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die opta data® Gruppe heute marktführender Dienstleister für sonstige Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Unter dem Motto „Lösungen, die verbinden“ bietet die Unternehmensgruppe umfassende Gesamtkonzepte, die effektiv zur Optimierung von Arbeitsprozessen und zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit beitragen. Dazu gehört die externe Abrechnung, aber auch innovative Branchensoftware und die Einführung von Qualitätsmanagement-Systemen.

- ◆ Mit egeko – dem elektronischen Genehmigungsverfahren zur Kostenübernahme – ist der opta data® Gruppe im Jahr 2007 ein besonderer Erfolg gelungen, von dem Krankenkassen und Leistungserbringer gleichermaßen profitieren.
- ◆ Einen wichtigen Schritt in Richtung integrierte Versorgung machen Anwender der neuen internetbasierten Softwarelösung zur Wund- und Pflegedokumentation idokument.
- ◆ Das neue Kundencenter mit vielen zusätzlichen Funktionen ermöglicht Abrechnungskunden der opta data® unter anderem die schnelle und unkomplizierte Umstellung ihrer Auszahlungsmodalitäten.

Alle Anwendungen sind über entsprechende Schnittstellen in die Branchensoftware eva/3® integrierbar.

SANI-WELT

BVS

Versicherter kein Kassenmitglied: Wer bezahlt? 6

Sani-Info

Ortheg-Tagung: Kassen, Hersteller und Sanitätshäuser haben Probleme 7

RSR-Tagung: Kassen erläutern ihre Ausschreibungspolitik 10

Wann ist eine Ausschreibung zweckmäßig? 13

Fällt das GKV-WSG wegen Verstoßes gegen das Grundgesetz? 15

Kurzmeldungen 16–19, 29, 31–33

Rehacare International 2007 Teil II 20

FOT-Kongress: Die Entwicklung des Hilfsmittelmarktes 23

Infrarot-Fieberthermometer: Steigende Nachfrage, fallende Preise 26

Nur 7 Prozent Mehrwertsteuer auf Sondennahrung? 28

Bauerfeind gründet Partner-Beirat 30

In Heidelberg wird mit Aktiv-Prothese versorgt 34

Sani-Special: Branchensoftware 35–50

Sani-Produkte 51–56



MEDIZINTECHNIK

ZMT

Qualität des Angebotes wird durch gute Ergebnisse bestätigt 57

Medizintechnik nach Russland verkaufen 59

MT-Info

Das Übernahme-Fieber steigt 61

Agkamed reagiert auf das Vergaberecht 64

Mit moderner Medizintechnik ca. 1,5 Mrd. sparen 66

Service bei Ultraschall unzureichend 67

Geräte gut im Schuss, aber ... 68

Kurzmeldungen 69–71, 75–79

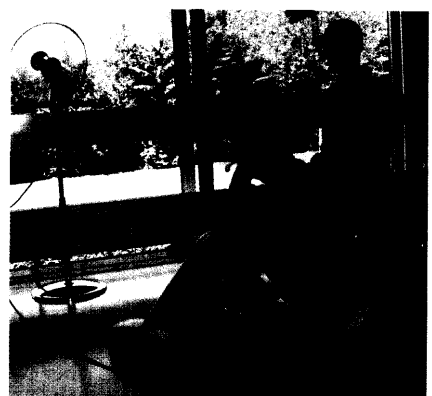
BMBF verleiht Forschungspreise für Medizintechnik 72

Wenn die Industrie die Einkaufsplanung übernimmt 74

Bestseller bei Medikalprodukten 80

Kommt eine Negativliste für die Wiederaufbereitung? 82

MT-Produkte 83–86



Neu- und Weiterentwicklungen auf dem Medizintechnik- und Hilfsmittelmarkt zielen auf eine bessere Bewältigung des Alltags.

MT-International 87