
Editorial

Patienten sind eigentlich gerne Kunden: wenn das Angebot stimmt.	3
Ärzte sind eigentlich gute Verkäufer: wenn das Angebot stimmt.	

Praxis intern

»Wieso Praxisschwerpunkt? Ich behandle alles!«	7
»Der Nachfrageboom nach Orthomolekularer Medizin geht klar von den Patienten aus!«	8
Raucherentwöhnung lohnt sich – für Patienten und für Ärzte!	11
Reisemedizin – der Duft der großen weiten (IGEL-)Welt	15
Was müssen Sie in Ihrer Praxis ändern, um erfolgreich Reisemedizin anzubieten?	19
MediCheck®: ein Präventionsprogramm, von dem Patient und Arzt profitieren	21

Praxismanagement

Machen die IGEL-Leistungen aus Ärzten Unternehmer?	23
Wo sitzt der Stachel bei IGEL-Leistungen?	24
IGEL-Leistungen: der Schritt vom Arzt zum Abkassierer?	25
Die Organisation eines Gesundheitstages: generalstabmäßige Planung muss sein!	27
Warum ein schlechtes Gewissen beim Verkauf von Selbstzahlerleistungen unnötig ist	30

Praxis und Abrechnung

Die administrativen IGEL-Hürden sind zu meistern – mit guter Vorbereitung!	35
Sinnvolle Verwaltungshilfen für IGEL-Leistungen	36
Selbstzahlerleistungen rechtlich einwandfrei umsetzen	37
So setzen Sie die Kostenerstattung für private und gesetzliche Krankenkassen durch!	39
Individuelle Gesundheitsleistungen: Definition und richtige Abrechnung	41

Praxis und Markt

Thym-Uvocal®: Immunstimulanz	43
Eumatron: photobiologische Eigenbluttherapie	44
Ganzlmmun: Präventives naturheilkundliches IGEL-Laborkonzept	45
Erfolgreiche Therapien mit der hypoallergenen orthomolekularen Therapie – hoT	46
Das MORA Diagnose- und Therapiekonzept	48
Bio-elektronische Terrain-Analyse nach Prof. Vincent	49
MensSana: Nahrungsergänzungsmittel zur orthomolekularen Therapie	50

Impressum	10
-----------	----

