

MEDICUSPLUS

№ 3

März 2002

ZB MED

Editorial

Vom Verweigern

Von allen Seiten wird der Mensch des 21. Jahrhunderts bestürmt, dieses oder jenes zu kaufen. Wer nicht mindestens ein Super-Farb-Sono mit Hyper-Schallkopf besitzt oder neben der Praxis ein Beauty-Wellness-Institut betreibt, gilt schon als – im doppelten Sinn – zurückgeblieben. Die Reaktionen des wohlmeinenden Umfeldes reichen vom nachsichtigen Mitleid bis zum blanken Unverständnis. Es wird täglich schwerer, sich den Marktschreiern zu entziehen: Die Aufkleber »Bitte keine Werbung« helfen nicht gegen Werbriefe und selbst ehrwürdige Institutionen schwimmen Unmengen Papier bzw. e-Mails in den Briefkasten bzw. auf den Rechner. Wer braucht nun so Vieles und so Neues?

Ganz sicher nicht der niedergelassene Arzt, der dennoch als moderner Sisyphus die reichliche Spreu vom wenigen Weizen trennen muss (wohl jeder kennt den Stapel an Fach- und anderen Zeitschriften im hintersten Eck der Praxis). Bei dieser Trennung hilft ein einfacher Versuch: lassen Sie zwei Wochen lang keinen einzigen Vertreter, keine einzige Werbesendung, keine einzige Publikation an sich heran. Und nur dem, was Sie im Laufe dieser Wochen schmerzlich vermissen, gehört auch in Zukunft Ihre – nun ungeteilte – Aufmerksamkeit.

Wir von MEDICUSPLUS sahen es von Anfang an als wichtigste Leistung für unsere Leser, viel Weizen und wenig Spreu zu liefern. In diesem Sinne: auf ein Wiedersehen nach Ihren Abstinenzwochen!



Med. Inf. Jürgen Majerus

Praxis, Reha und Rendite: das geht sehr wohl zusammen!

Rehabilitation ist bisher in vielen Praxen eher ein Randthema, selten drängt sich im alltäglichen Praxisbetrieb der Gedanke an eine (stationäre) Rehabilitation auf. Allenfalls zu den benachbarten Physiotherapeuten schickt man ab und zu Patienten. Das muss nicht so sein: In der Zusammenarbeit mit Rehakliniken können Patienten und niedergelassene Ärzte gute Erfahrungen machen.

»Schwierige« Fälle: schaffen Sie sich Entlastung!

Patienten mit chronischen Erkrankungen und/oder akuten Schüben sind eine der anspruchsvolleren Aufgaben für den betreuenden niedergelassenen Mediziner. Deren fortlaufende Betreuung erfordert ein ausgefeiltes Therapiekonzept, eine laufende Förderung der Compliance und manches Mal auch starke Nerven. Eine gute Möglichkeit zu entspannen, ist es, den Patienten zeitweise an eine andere Institution »abzugeben«: im Idealfall in enger Abstimmung von Vorbereitung und Nachsorge mit den dortigen Ärzten. Ein solcher Partner kann für Sie eine Rehabilitationsklinik sein – und deren Interesse gerade an einer langfristigen Zusammenarbeit ist in der Regel groß. Kein Wunder, denn alle Beteiligten gewinnen dabei:

- der Arzt weiß seinen Patienten in guten Händen und seinen Therapieansatz kollegial weitergeführt, außerdem entlastet er sein Budget

In dieser Ausgabe

Im Focus

Praxis, Reha und Rendite: das geht sehr wohl zusammen! 1
 MEDICUSPLUS-Medizin-News 2
 MEDICUSPLUS-Steuerberater 3

Praxis Intern

Anti-Aging-Medizin – Präventivmedizin mit interdisziplinärem Ansatz 4
 Magnet-Resonanz-Therapie: gute Sache, ganz schön umstritten oder ernsthaft Unsinn? 9
 »Etwas können, was die anderen nicht können« – ausgerechnet Kompressions-therapie? 13

Praxismanagement

Kredite unter neuem Aspekt: Alles dreht sich ums Rating 15

Praxis und EDV

Nadel, Düse oder Licht – welcher Drucker passt in die Praxis? 17

Praxis und Markt

Das BODYMED-Konzept: Gewichtsreduktion mit ärztlicher Kompetenz 21

Termine

..... 23

Impressum

..... 20

26. A
5593
ZB MED