

---

## 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: generalstabsmäßige 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  
 GanzImmun: 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