

news4docs

Imageentwicklung

Wo bleiben positive Meldungen über Österreichs Ärzte?



Ihre Beilage zu
MeinDoktor
dem Patientenmagazin
der österreichischen
Ärzte

Hausapotheken - was wünschen sich die Patienten?

Praxismarketing

Soziale Netzwerke im Netz - neue Marketingchancen für Arztpraxen

*für den Erfolg
in der Arztpraxis*

PRAXISMARKETING

Ideen, Innovationen, Impulse, Kreationen, Konzepte, Initiativen, Umsetzungen



04223 22891, info@medicus-comm.at

medical
marketing

Ausgabe 04/2010

inhalt

Liebe Kolleginnen! Liebe Kollegen!

Mit dieser Ausgabe erweitert news4docs seinen Umfang. Erstmals erscheinen wir mit 32 Seiten. Es gibt auch produktionstechnisch eine kleine Änderung - und zwar haben wir die Papierqualität dem „Schwestermedium“ MeinDoktor angeglichen.

Nun aber zur aktuellen Ausgabe. Wir Ärzte stehen (wieder einmal) vor neuen Herausforderungen. Wir dürfen gespannt sein, was die geplanten Einsparungsmaßnahmen der Regierung wirklich für uns bringen werden. Eines scheint aber sicher zu sein - nämlich, dass es neuerlich zu heißen öffentlichen Diskussionen kommen wird. Diese werden wohl wieder an den Patienten vorbeigehen. Diese werden - so die Mutmaßung - einen Streit zwischen Ärztekammern und Regierung registrieren. Aus diesem Grunde dürfen wir uns um unser Image Sorgen machen und haben dieses zum Hauptthema gemacht. Natürlich ist die Arbeit am Patienten prioritär - aber auch diese ist vom Image beeinflusst, weil es um Vertrauen, Qualität und Kompetenzen geht. In letzter Zeit hat man das Gefühl, dass wir Ärzte nur negative Schlagzeilen machen - die positiven Meldungen finden sich in den Fernsehserien mit ihren unfehlbaren Helden.

Das schon obligatorische Marketingthema beschäftigt sich diesmal mit den sozialen Internetnetzwerken bzw. mit Social-Media, das offenbar weit mehr zu sein scheint, als ein Tummelplatz von Teenagern. Weiters befassen wir uns mit der immer aktuellen Hausapotheke und deren Zukunft sowie mit der Informationspolitik der Ärztekammern im Zusammenhang mit der jüngsten Ärztegesetznovelle.

Ich möchte auch auf ein allgegenwärtiges Thema aufmerksam machen - und zwar auf die sexuellen Dysfunktionen, mit der wohl viele Ärzte in der Praxis konfrontiert werden. Hier bietet sich eine Zusammenarbeit mit Psychologen und Psychotherapeuten an - solche präsentieren sich in dieser Ausgabe.

Mit kollegialen Grüßen
Dr. med.univ. Wilfried Westritschnig
Herausgeber

- 04** **Ärzte in den Schlagzeilen -**
Wo bleiben die positiven Meldungen?
- 08** **Soziale Netzwerke für Ärzte**
Facebook und Kollegen als Marketinginstrumente?
- 10** **Guter Rat kann teuer werden**
Kommentar zur 14. Ärztegesetznovelle
- 12** **Hausapotheken**
Was wünschen sich die ÖsterreicherInnen?
- 14** **Jeder Dritte betroffen**
Sexualtherapie in Kooperation mit Psychologen
- 16** **Stevia in der Arztpraxis**
Ärzte empfehlen bereits den natürlichen Süßstoff
- 18** **Butes superba**
Naturprodukt gegen erektile Dysfunktion
- 20** **Gesundes fast-food**
Neues Store-Konzept als Alternative beim Essen
- 23** **Magnetfeldtherapie in der Praxis**
Angebotsvielfalt zur Stärkung von Kompetenz/Qualität
- 25** **Licht als Schmerzbehandlung**
Lichttherapie als Zusatzleistung in der Praxis
- 26** **Ärzte reisen mit Risiko**
Neue Jahresreiseversicherung für Ärzte
- 28** **MeinDoktorClub**
Angebote für bestehende und Neumitglieder
- 30** **Advertorial**
Die AWD-Basisinvestmentstrategie

IMPRESSUM

news4docs ist ein unabhängiges Vorteilsmagazin für Österreichs niedergelassene Ärzte und Bestandteil der Patientenzeitschrift MeinDoktor
HERAUSGEBER: Verein zur Förderung von Gesundheitskooperationen, Dr. Wilfried Westritschnig
MEDIENINHABER, REDAKTION UND VERLAG:
vision+mission Marketing GmbH Verlag, Teichstraße 3, 9063 Karnburg
ANZEIGEN: vision+mission Marketing, 04223 29195, verlag@visionmission.at
DRUCK: NP-Druck, St. Pölten

Ärzte in den Sch bleiben die positi



Wohin führt

Die Medizin hat immer schon für Schlagzeilen gesorgt. Das war durchaus im Sinne der Ärzte und allen an medizinischen Prozessen Beteiligten. Allerdings ging man natürlich von positiven Meldungen aus. Das scheint sich nun umzukehren. Wo sind die Zeiten, als weltweit und ausführlich über die erste Herztransplantation berichtet wurde? Warum wiederholen sich Berichte wie z.B. über die Trennung der iranischen siamesischen Zwillinge oder über die Handtransplantation des Polizisten Theo Kelz nicht mehr? Wo sind die Jubelmeldungen über medizinische Wunder? Ärzte, Patienten und Verantwortliche sind sich einig: Die Medizin und die Ärzte vollbringen immer noch eine hervorragende Arbeit. Aber es scheint nicht mehr zu gelingen, dies zu kommunizieren. Die Meldungen über Skandale, medizinische Fehlleistungen, Strafanzeigen gegen Ärzte, Anklagen wegen Provisionszahlungen, ungerechtfertigte Operationen usw. beherrschen die Meldungen. news4docs geht einem schleichenden aber faktischen Phänomen nach und fragt, wohin sich das Image der Ärzte entwickelt.

Als der österreichische Ärztekammerpräsident Walter Dorner

Schlagzeilen - wo sind die Meldungen?

das Image der österreichischen Mediziner?

vor nicht allzu langer Zeit eine anonyme Gruppe von „Ärztelhasern“ kritisierte, sprach er damit vielen KollegInnen aus der Seele, gleichzeitig gab er damit zu, dass es gegen die Ärzteschaft eine negative Stimmung gibt. Zumindest die Wiener Ärztekammer reagiert und ließ für die Spitalsärzte eine Imagekampagne entwickeln, die 2009 und 2010 ihre Botschaften verstreute. Diese Kampagne konnte die negative mediale Berichterstattung nicht eindämmen. Im Gegenteil, kritische Berichte über Ärzte scheinen sich zu häufen. Betroffene machen sich Sorgen um ihr Image und auch um die lange positive Stellung der Ärzte. news4docs fragte schon in der Ausgabe 4-2008, ob Ärzte zu zukünftigen Feindbildern mutieren.

Internationales Phänomen

Schwarze Schafe gibt es in jeder Berufsgruppe. Derengleichen in der Ärzteschaft genießen aber international eine fragwürdige Beachtung. Sie füllen die Schlagzeilen und ihre Verfehlungen werden leidlich ausgeschlachtet. Dazu ein paar Beispiele:

Mailand. Erst Ende Oktober wurde der ehemalige Chefarzt eines Privatspitals in Mailand zu einer 15-jährigen Haftstrafe verur-

teilt. Er und zwei seiner Assistenten, die ebenfalls langjährige Gefängnisstrafen ausfassten, führten aus reiner Profitgier viele Jahre völlig unnötige Operationen durch. Das Gericht konnte den Ärzten in 86 Fällen schwere Körperverletzung nachweisen. Die Meldung ging auch in Österreich

Image bildet sich durch Kommunikation

heute sind mehr denn je die Medien verantwortlich

durch die Medien. Ob in der Informationsverarbeitung beim Rezipienten zwischen österreichischen und italienischen Ärzten ein großer Unterschied gemacht wird, darf bezweifelt werden. Der Mensch ist mit Pauschalverurteilungen schnell und unerbittlich.

Berlin. Die Firma Ratiopharm hat deutschen Ärzten für die Verschreibung ihrer Medikamente Provisionen bezahlt und dafür Schecks ausgestellt. Zwei Ärzte wurden wegen Bestechlichkeit und Untreue vom Amtsgericht Ulm zu einem Jahr Gefängnis verurteilt, berichtete der Spiegel. Die Ärzte gingen in die Berufung, allerdings hält auch ein deutscher Bundesrichter die Verurteilung für gerechtfertigt und nimmt Ärztereisen als Beispiel. Solche sind strafbar, äußerte er sich gegenüber

dem Spiegel. Derartige Berichte lassen Erinnerungen an verkaufte Ärztemuster in Österreich wieder aufleben, die – vielleicht längst vergessen geglaubt – auch den österreichischen Ärzten schaden.

Österreich ist nicht ausgenommen

An die Mär, dass Österreich eine Insel der Seligen ist, glaubt ohnehin niemand mehr. Das gilt auch für kritikwürdige ärztliche Handlungen. Es vergeht kaum eine Woche, in der es nicht negative Berichte über Ärzte gibt. Die Liste wäre sehr lang, einige eher aktuelle Fälle sollen als Beispiele dienen.

Innsbruck. Der Zelltherapie-Skandal an der Uni-Klinik Innsbruck wird noch länger die Medien beherrschen. Erst haben Patienten die TILAK geklagt und Recht bekommen. Nun bereitet die Staatsanwaltschaft eine Klage gegen zwei Ärzte vor. Es werden ihnen schwerer Betrug, Untreue, Beweismittelfälschung und Falschaussage vorgeworfen. Auch die Ethikkommission erhebt schwere Vorwürfe. Die Ärzte wehren sich.

Der Fall wird also weiterhin mediales Interesse hervorrufen.

Wien. Als im September im AKH der Kreissaal gesperrt wurde, war von „Chaos im Kreißaal“ zu lesen. Zehn Hebammen waren in den Krankenstand getreten. Der Vorstand der Uniklinik für Frauenheilkunde ließ über den Kurier fragen, ob mit dem vorhandenen Personal noch eine ausreichend gute Gesprächsbasis vorhanden sei und handelte sich eine empörende Kritik ein. Gegen Schwangere und Babys ist nichts auszurichten. Das Beispiel zeigt, wie Kommunikation emotional wirken kann. In diesem Fall wohl gegen die verantwortlichen Ärzte.

Klagenfurt. Einem Krebspatienten wird die falsche - die gesunde - Niere entfernt. Im modernsten Krankenhaus Österreichs herrscht Ratlosigkeit. Die Medien schlachten das Thema tagelang aus.

Wien. Wie vienna.at berichtet, wurde ein praktischer Arzt im Wiener Straflandesgericht wegen Missbrauchs eines Autoritätsverhältnisses zu einer achtmonatigen Freiheitsstrafe verurteilt, weil er bei einer Routineuntersuchung ohne medizinische Notwendigkeit in die Intimsphäre einer Patientin eingegriffen haben soll. Solche Berichte finden immer wieder in die Me-

dien und tragen wenig zu einem positiven Ärzteimage bei.

Images werden gemacht

Marketing-, Werbe- und PR-Strategen wissen genau, wie man ein Image formt. Sie wissen auch, wie ein Image zu verändern ist oder auch, wie es zu vernichten ist. In jedem Fall spielt die Kommunikation – und zwar nicht nur jene am Stammtisch oder im Zwiegespräch – eine Rolle. Kommunikation ist heute eine mediale. Das Internet, Zeitungen und Zeitschriften, Fernsehen und Radio schaffen heute die Wahrheiten – egal, was wirklich wahr ist oder nicht. Und hier gilt, was jeder Arzt aus seiner Praxis weiß: dass nämlich selten eine einzige Gabe (z.B. Pille) wirkt. Steter Tropfen höhlt den Stein.

Dieses Prinzip gilt auch für Botschaften. Viele Jubelmeldungen über Ärzte werden also der Ärzteschaft nützlich sein, viele Negativmeldungen werden schaden. Kommunikationsexperten lassen darüber keine Zweifel aufkommen – einmal ist keinmal und deshalb leben viele Firmen im Umfeld der Kommunikationsbranche. Deshalb wird ein Fernseh- oder Radiospot oder ein Inserat nicht nur einmal, sondern vielmals den Konsumenten präsentiert. Deshalb werden viele Instrumente genützt um Wiederholen zu provozieren und Nachhaltigkeit zu erzeugen. Deshalb versuchen Politiker immer wieder in die Medien zu kommen. Deshalb werden Sportstars bei jedem Interview wie Litfasssäulen beklebt. Deshalb fahren Formel-1-Autos als rasende Ge-

tränkedosen herum. Das Prinzip bei Gruppen ist genau dasselbe. Das, was über eine spezifische Gruppe gesagt wird, erzeugt dann Nachhaltigkeit und wird imagemäßig relevant, wenn Wiederholungen passieren.

In den letzten Monaten gibt es auch im ärztlichen Umfeld wiederholte Meldungen - leider waren

immer ein Ventil und der Überbringer der Botschaft wird so nicht selten zum Buhmann. So ärgert man sich nicht selten über Beamte, die lediglich ihren Job machen und etwas umsetzen müssen, was andere per Gesetz oder per Verordnung vorgaben. Ärzte können also durchaus Gefahr laufen, eine „Schwarzer-Peter-Funktion“ zu er-

Das Ärzteimage profitiert von TV-Serien und Kinofilmen - weit weniger sind die Ärztekammern dafür verantwortlich

die meisten davon negativ gefärbt. So füllen medizinische Kunstfehler die Schlagzeilen.

Die schon lange anhaltende Diskussion um Einsparungen im Gesundheitssystem hat zwar die Politik als Auslöser, aber Ärzte sollten auf der Hut sein. Ärger braucht

halten. Schließlich weiß die Politik sehr gut, wie Image zu machen ist und wie man ablenkt.

Negativ schlägt positiv

Natürlich gibt es auch positive Meldungen – z.B. über medizinische Sensationen. Allerdings sind

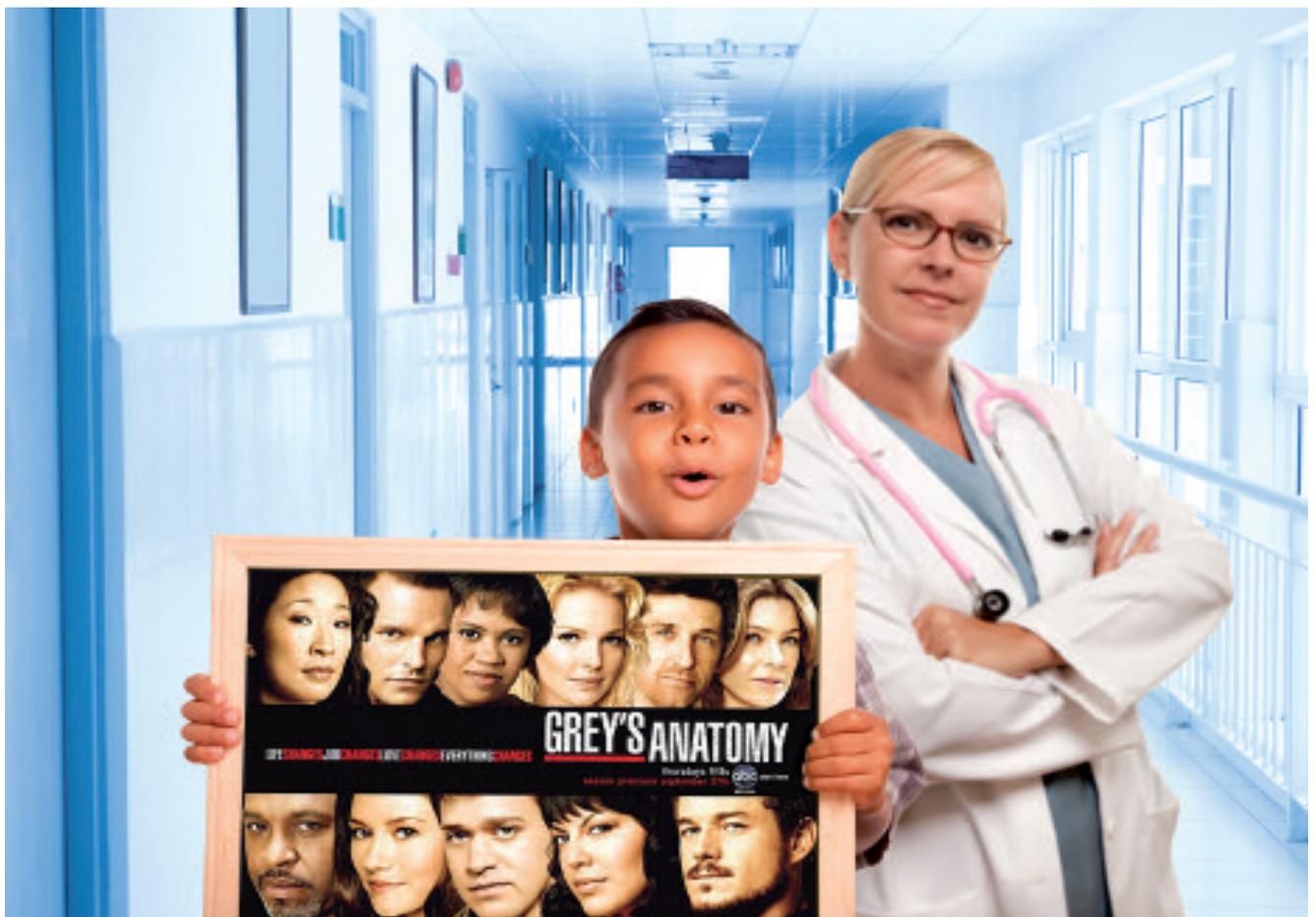


FOTO: SHUTTERSTOCK / FLICKR

Meldungen wie „Baby ohne Brustkrebs-Gen geboren“, Hirntumor durch Nase entfernt“, „Künstliche Gehirnmasse entwickelt“ oder „Ersatz-Herzklappe per Katheter eingesetzt“ für den Durchschnittsbürger nicht wirklich bemerkenswert. Die Storys sind anonym und es fehlt die emotionale Involvement. Kein Wunder also, dass jene Geschichten, wo Mitleid und Betroffenheit erzeugt werden könnten, ihre Wirkung nicht verfehlen. Und hier sind leider die Skandale aus jenen Krankenhäusern, die man selber kennt, wo Freunde und Bekannte arbeiten und wo man vielleicht als Patient den einen oder anderen Arzt persönlich kennt, weit interessanter.

Auch Ärzte, über die negativ berichtet wird, erzeugen Aufmerksamkeit, wie über jenen Arzt, der sich aus einem Jugendgefängnis Pornobilder organisiert hat.

Der Bergdoktor

Wie das Image ganzer Berufsgruppen geprägt werden kann, wurde schon oftmals bewiesen. Ein eindrucksvolles Beispiel war der Kinohit Top Gun, der der Army einen Zulauf an Bewerbern bescherte. In Österreich hat seinerzeit Taxi Orange das Image der Taxifahrer aufpoliert. Über Generationen hatten Mediziner schauspielerische Unterstützung, die das ärztliche Image hochhielten. Klinik unter Palmen wurde legendär. Emergency-Room von Steven Spielberg erreichte Kultstatus. Dr. House und Grey's Anatomy sorgen heute dafür, dass das Image der Ärzte weiterhin medial ein positives bleibt. Nicht vergessen sollte man den Bergdoktor, der im Hauptabendprogramm breite Zielgruppen erreicht und ebenso seinen positiven Beitrag leistet.

Sittenbild

Lange Zeit galt es als Dogma,

dass Familien sich im Innenverhältnis durchaus streiten dürfen solange sie nach außen hin eine starke Einheit bilden. Dieses Gesetz hielt Jahrtausende und in vielen Fällen auch heute noch. Allerdings wird es brüchig, denn verschiedene Mechanismen, wie z.B. Neid und Eifersucht, aber auch Gerechtigkeitsdenken, Liberalität, Gleichheit, Aufklärung und andere Werte, die auch Familien, Sippen, Organisationen und Gruppierungen durchdringen, wirken zusammen mit einem kommunikativen Drang nach außen und machen Geheimnisse, Fehler, Streit und Ungemach öffentlich. Die Medien wurden immer mehr zu einem Korrektiv, dem man sich auch anvertrauen konnte, wenn es darum ging, Skandale aufzudecken. Nicht selten wurden dabei eigene Interessen verfolgt. Beispiele aus Wirtschaft und Politik gibt es genügend. Der Hypo-Skandal, die Bestechungsvorwürfe bei der ÖBB oder die BUWOG-Affäre sind nur ein paar Beispiele unter vielen. Auch im Gesundheitsbereich gibt es Vergleichbares wie die medial breit diskutierte Ausbootung einer Reinigungsfirma im AKH oder die nicht enden wollenden Streitereien im Klinikum Klagenfurt. In all diesen Fällen wird das Thema zu einem medialen Ereignis, das die „Familie“ verlässt und der breiten Masse eine Plattform bietet.

Falsche Strategien?

Auf eine negative Berichterstattung mit Werbekampagnen zu reagieren – wie es die Ärztekammer Wien versuchte – ist einerseits ein teures Unterfangen und andererseits stellt sich die Frage nach der Wirkung. „Werbung gegen redaktionelle Berichterstattung“ ist ein ungleiches Match, meint der Unternehmensberater MMag. Siegfried Torta. „Was Zeitungen schreiben oder was in Radio und

Fernsehen zu hören bzw. zu sehen ist, ist allemal glaubwürdiger als bezahlte Werbebotschaften“, setzt der Experte nach und hat auch Lösungen anzubieten. „Es gibt keine Berufsgruppe, die über das effektivste und effizienteste Marketinginstrument in fast übermäßigem Maße verfügt – nämlich die Mundpropaganda. Ein zufriedener Patient wird Botschaften des Arztes weitergeben – auch deshalb, weil der Arzt für Patienten eine kompetente Autorität darstellt und somit seine Meinung weit weniger reflektiert, also solche von Leuten auf gleicher Ebene.“

Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass eine groß angelegte Studie mit 30.000 Teilnehmern herausgefunden hat, dass eine positive Mundpropaganda weit stärker wirkt als eine negative. Dem widersprechen Studien aus dem Beschwerdemanagement. Solche haben nachgewiesen, dass negative Erfahrungen an weit mehr Menschen weitergegeben werden, als positive – Diese werden eher als selbstverständlich angenommen. Wie auch immer: „Ärzte sollten deshalb über die eigenen Erfolge und jene der KollegInnen erzählen“, meint Torta.

Die Probleme der Ärzteschaft sind hausgemacht. Es scheint jede kleine Streiterei innerhalb einer Ärztekammer nach außen getragen zu werden. Die vielen Konflikte in der Ärztekammer Niederösterreich sind Beispiele, wie es wohl nicht sein sollte.

Der Kommunikationsexperte Siegfried Torta sieht auch die Kammern in der Zukunft als potentielle Angriffsflächen – und nicht die einzelnen Ärzte. „Die Kammern bieten schon alleine aufgrund ihrer breiten Organisationsform Kritikfelder, die vor allem in Krisen gerne angenommen werden. Hier gilt es, rechtzeitig gewappnet zu sein.“ ◀

Positive Schlagzeilen - es gibt sie doch noch

Österreichische Ärzte machen immer wieder in medizinischen Belangen positive Schlagzeilen. So erst kürzlich, als eine Operation unter der Leitung von Univ.-Prof. Prim. Dr. Jörg Keckstein, Vorstand der Abteilung für Gynäkologie und Geburtshilfe am LKH Villach von dort live via Internet zu einem gynäkologischen Fachkongress in Las Vegas übertragen wurde. Diese fachliche Auszeichnung fand wohl den Weg in die Medien – als einmalige Meldung.

Weit breiterem Raum wurde die Replantierung beider Hoden, die sich der Patient aus unbekanntem Gründen selbst amputiert hatte, geschenkt. Die Operation am Klinikum Klagenfurt wurde als medizinische Sensation gewertet. Diese Meldung wurde nicht nur in weit mehr Medien präsentiert, sondern es gab auch Folgeberichte.

Wo liegt nun aus kommunikativer Sicht der Unterschied zwischen diesen beiden erfolgreichen Beispielmeldungen? Die erste ist medizinisch und fachlich zu sehen und mag für eine bestimmte Zielgruppe sehr informativ und wertvoll sein. Im Gegensatz dazu beinhaltet die zweite Meldung einen hohen emotionalen Anteil, schließlich ging es dabei erstens um ein Geschlechtsteil und zweitens um einen Gewaltakt, dessen Grund sogar noch im Dunkeln liegt.

Die Schlussfolgerung: Emotion gewinnt vor der Ratio – auch im Wettbewerb um mediale Präsenz bei medizinischen Themen.

Soziale Netzwerke

Eignen sich Facebook, Twitter



Warum drängen immer mehr renommierte Unternehmen in die virtuellen sozialen Netzwerke? Warum hat Coca Cola eine offizielle Facebook-Seite? Warum suchen Firmeneugründungen wie z.B. der Salatbarspezialist Freshii sein Glück über Facebook und Twitter? Warum sind Ärzte ohne Grenzen bei Facebook vertreten? Warum gibt es so wenige Ärzte, die solche Plattformen für ihre Tätigkeit nutzen?

Auch wenn es immer noch einige Ärzte nicht glauben wollen: Wer nicht aktiv kommuniziert, dem wird die Existenzgrundlage entzogen. Marketing ist also für Ärzte ein ernstes Thema und die Ärztekammern würden ihren Job gar nicht mehr machen können, wenn sie nicht PR-Spezialisten angestellt hätten bzw. Marketingagenturen beauftragen würden. Viele Ärzte wissen um die Notwendigkeit einer aktiven Kommunikationsarbeit und investieren in ihre Homepage, in ein Logo, in einen Folder oder in Aussendungen, Vorträge u.a. Seit einigen Jahren gibt es aber ein neues Instrument – eben die virtuellen sozialen Netzwerke, die sich als wirkungsvolle Kommunikationsplattformen erweisen. Auch für Ärzte? Diese Frage stellt sich in der Tat, denn es mag Mediziner geben, die sich privat über Facebook oder Twitter austauschen, ob sie diese Seiten auch beruflich nutzen, ist eher unwahrscheinlich. Die Social-Media-Plattformen eignen sich aber, wie Coca Cola oder auch McDonalds beweisen, bestens für Marketingaktivitäten – wohl

für Ärzte oder Xing als Marketingtools?

auch für Mediziner.

Was ist Social-Media-Marketing?

Unter diesem Begriff versteht man eine Form des Onlinemarketings, über die man bestimmte Marketingziele durch die Beteiligung an verschiedenen Social-Media-Angeboten erreichen möchte. Social-Media-Marketing ist nur ein Teil des Marketings und große Unternehmen sehen es als Detail einer integrierten Unternehmenskommunikation. Es gibt aber auch Beispiele, dass

Soun kann man mit Twitter „seinen Wochenmarktstand einrichten, so die Kunden zu einem kommen und man am Puls der Zeit bleibt; eine online-Reputation aufbauen, die für das eigene Geschäft im Sinne eines personal-brandings sehr wichtig sein kann; ein Netzwerk schaffen, das sich rasch und unbürokratisch gegenseitig hilft; Meetings, Veranstaltungen planen und sich darüber austauschen; eine Marke aufbauen und/oder diese bekannt machen; MitarbeiterInnen suchen und finden; neue Ge-

es um die Person als Marke. Die Autorin von „Ich-Marketing“, Christine Öttl, formuliert unmissverständlich: „Wer sich nicht selbst inszeniert, geht unter – egal wie talentiert er auch sein mag.“ In Facebook und Twitter können sich Ärzte wunschgemäß präsentieren und ihre Leistungsschwerpunkte anbieten. Natürlich ist ein Facebook- oder Twitter-Konto wohl zu wenig. Artikel, Veranstaltungshinweise, aber auch Ratschläge zu bestimmten Themen, Fotos und Kommentare – all das „formt“ eine Praxis oder einen Arzt im sozialen Netzwerk.

Facebook und seine Schwestern sind auch geeignete Plattformen für ein Empfehlungsmarketing. Die Mund-zu-Mund-Propaganda hat also eine neue Form gefunden – sie ging online. In der Tat haben sich die Plattformen für Empfehlungen als überaus nützlich herausgestellt.

Arztpraxen agieren immer mehr mit einer professionellen Öffentlichkeitsarbeit. Auch hier sind die Plattformen eine sinnvolle Ergänzung. Möglich wäre z.B. die Bündelung solcher Aktivitäten in einem Social-Media-Newsroom.

Es gibt auch Kritik

Die sozialen Netzwerke haben an sich schon Kritik eingeheimst, was ihrem Siegeszug aber keinen Abbruch tat. Der Marketingaspekt bei Facebook und Twitter ist ein weiteres Kritikfeld, das ernst zu nehmen ist. Ein Blogger schreibt dazu: „Man erreicht viele Leute. Doch manchmal hat man das Gefühl, alle wollen nur etwas verkaufen. Sitzt

dort überhaupt noch ein Mensch hinter dem Bildschirm und tippt all diese Tweets? Wie auch immer...“ Artikel wie „Blogs und Twitter – die Nacktscans des Webs“ oder „Social-Networking – die spätpubertäre Peergruppenfalle“ zeigen, dass nicht alles ungeprüft euphorisch zu sehen ist, sondern eine professionelle Vorgangsweise sinnvoll ist.

Mag. Michael Kornfeld vom Online-Marketing-Forum rät ebenso zur Professionalität: „Eine Consumer Feedback Plattform ist schnell eingerichtet, aber der erhoffte Nutzen bleibt meist aus. In Foren und auf Blogs kann man einfach Kommentare hinterlassen, aber oft gehen die gut gemeinten Versuche nach hinten los. Fazit: Für den Erfolg einer guten Social Media Kampagne ist die Strategie ausschlaggebend – genau so wie ein fundiertes Wissen über die Spielregeln. All das und einen Überblick der Zielgruppen und Demographien bietet das Praxis-Seminar.“

Neue Trends

Alles muss schnell gehen, einfach sein und verstehen sollte man es auch. Bewegte Bilder haben sich für die Informationsvermittlung schon längst durchgesetzt. Heute suchen viele eine Problemlösung nicht mehr bei Google, sondern bei youtube, weil sie sich einen erklärenden Film erwarten. In der Medizin gibt es zwar ebenso schon viel anschauliches Material – aber als Marketinginstrument werden Videos noch eher von alternativen Anbietern genutzt. Hier tun sich für innovative und mutige Ärzte völlig neue Chancen auf. ◀

Videos über Behandlungsmethoden und über Ärzte selbst gehört die Zukunft - ergänzend zu Social-Media

dieses Tool zum zentralen Marketinginstrument wird. Vor allem für Marktteilnehmer, die mit geringen Budgets auskommen müssen, kann Social-Media-Marketing zu einer wirkungsvollen Alternative werden. Ärzte haben in der Regel keine großen Marketingbudgets und somit zahlt es sich auch, sich einmal mit dem Thema zu beschäftigen. Jedenfalls ist ein Boom beim Social-Media-Marketing zu beobachten, der dem Instrument einmal Recht gibt. Was für Nestlé oder Starbucks gut ist, sollte für Arztpraxen nur Recht sein – sollte man meinen.

Viele Marketing-Gebiete

Die Social-Media-Spezialistin Monika Thon-Soun zeigt auf, wie man über Twitter oder Facebook aktives Marketing betreiben kann. Die Möglichkeiten scheinen vielfältig zu sein. Laut Thon-

schäfts Kooperationen entdecken und neue Geschäftsideen verwirklichen; einfach potentielle Kunden zum eigenen Angebot führen – uvam. Mag sein, dass auf den ersten Blick ein Arzt noch nichts für sich entdecken kann, aber gerade Mediziner haben einen Vertrauensvorsprung, der auch bei sozialen Netzwerken nützlich sein kann.

Virtuelles Ärztemarketing

Beim Social Media Marketing stehen Ziele wie Aufbau und Pflege eines positiven Markenimages, die Steigerung der Markenbekanntheit, die Steigerung der Homepage-Besucheranzahl, die Kundengewinnung oder sogar die Weiter- und Neuentwicklung von Produkten und Angeboten im Vordergrund. Was heißt das aber für Ärzte?

Bei MedizinerInnen in eigener Praxis geht es um diese bzw. geht

Guter Rat kann teuer

Die 14. Ärztegesetznovelle - beurteilt von Dipl.



In Österreich fehlte es bis zur Einführung des "Bundesgesetzes zur Stärkung der ambulanten öffentlichen Gesundheitsversorgung" an einer verbindlichen Regelung, welche die Berufshaftpflichtversicherung für selbstständige Ärzte bzw. die Krankenhausträger oder Kliniken zu einer Pflichtversicherung macht.

Zwar verfügten selbstständige Ärzte in der Regel über eine Berufshaftpflichtversicherung, es kam und kommt aber bisweilen vor, dass ein Arzt nicht über einen Haftpflichtversicherungsschutz verfügt, weil ein Versicherungsvertrag beispielsweise endete oder gekündigt wurde, die Versicherungssummen nicht an die aktuellen (empirischen) Notwendigkeiten angepasst oder das Bestehen des Versicherungsschutzes (z.B.) von der Ärztekammer nicht überwacht wurde. Eine für zum Beispiel schwer geschädigte Patienten unbefriedigende, aufgrund der Rechtslage aber zum Teil nicht nur vorstellbare Situation.

Mit dem Beschluss des österreichischen Bundesrates am 22.7.2010 wurde das Ärztegesetz

novelliert. Inhaltlich wurde neben der gesetzlichen Verankerung der sogenannten "Gruppenpraxen" - gleichbedeutend mit den Ärzte-GmbHs - in dieser Novelle erstmals die Versicherungspflicht in der Haftpflichtversicherung für niedergelassene Ärzte fixiert. Das Gesetz ist am 19.08.2010 in Kraft getreten.

Nun wird der Ball allerdings munter hin und hergeschossen:

Ein Beitrag auf der Website der Ärztekammer interpretiert nämlich die Gesetzesänderung grundlegend anders: Hier ist zu lesen, dass die "Neuregelungen über die Haftung erst im Sommer 2011 in Kraft treten."

Richtig ist, dass Ärzte und Gruppenpraxen, die zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Ärztegesetznovelle in die Ärzteliste eingetragen sind, den Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung für die berufliche Tätigkeit längstens binnen eines Jahres ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der Novelle zu erbringen haben. Mit anderen Worten: Alle Ärzte und Gruppenpraxen, die am 19.8.2010 schon in der Ärzteliste eingetragen waren, haben für den Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung ein Jahr Zeit. Die Interpretation der ÄK ist folglich aus Beratersicht ein vergiftetes Geschenk und ein nicht kalkuliertes Manöver: Denn der Hinweis impliziert, dass die Klausel den Aufschub zum Abschluss einer Ärztehaftpflichtversicherung gewährt. Dass die Rechtsprechung von in dieser Übergangsfrist stattgefundenen

Schäden auch dieser Ansicht folgt, darf bezweifelt werden. Es ist ein Elend, dass die Standesvertretung der Ärzte nicht die Kraft oder den Willen hat, die Rechtsunsicherheit ihren Mitgliedern in dieser Causa zu nehmen, sondern sie, im Gegenteil sogar noch vergrößert. Und: Es hat etwas von magischem Denken anzuraten, die Verträge erst im nächsten Jahr oder sogar noch zu alten Bedingungen, die nicht gesetzeskonform sind, zu konvertieren.

So entbindet zum Beispiel die Winterreifenpflicht in Österreich den Lenker nicht von der Pflicht, bei winterlichen Straßenverhältnissen schon vor dem 01. November für die Sicherheit durch Auf-

phase bis zum Sommer 2011 können daher ausgeschlossen werden.

Im Übrigen haben der frühzeitige Abschluss oder die Anpassung einer bestehenden Versicherung vielfältige Vorteile für den Arzt:

Nicht nur, dass die Versicherungssummen an die aktuellen Verhältnisse in der Rechtsprechung angepasst werden: Die Versicherungssummen stehen mindestens dreimal pro Jahr zur Verfügung, der Einschluss von den "Reinen Vermögensschäden" und die erst ab Abschluss des Neuvertrages gültige (!), unlimitierte Nachhaftung bedeutet sofortige Sicherheit bei allen denkbaren und gerechtfertigten Schadenersatzansprüchen.

Für Praxisgründer gilt das Gesetz ohne Übergangsfrist - andererseits gibt es keine Eintragung in die Ärzteliste

ziehen von entsprechenden Winterreifen zu sorgen. Bei Nichteinhalten drohen nicht nur straf- und zivilrechtliche Konsequenzen, auch der Versicherungsschutz entfällt.

Kein alter Versicherungsvertrag erfüllt im Bereich Ärztehaftpflicht die neuen Voraussetzungen der 14. Ärztegesetznovelle, deshalb bieten alle österreichischen Versicherer bereits neue und jetzt schon gesetzeskonforme Produkte an. So können auch jetzt schon Inhalte und Prämien am Markt verglichen werden. Eine Änderung im Sinne von weiteren Prämienvergünstigungen oder wesentliche Verbesserungen der Vertragsgrundlagen in der Übergangs-

Es bleibt auch anzumerken, dass die Anpassung bestehender Verträge nicht zwangsweise eine Prämienhöhung bedeutet. In diesem Atemzug, der Versicherungsbranche oder den Versicherungsmaklern wortreich destillierend und wenig schmeichelhaft sowie verallgemeinernd vorzuwerfen, sie könnten diese neue gesetzliche Situation "für neue und zu teure Haftpflichtversicherungen ausnützen wollen", grenzt schon an bewusste Irreführung, oder (dann aber wenigstens konsequent) auf der Grundlage mangelhafter Recherche, da viele der bisherigen Prämien, am Beispiel der Verträge des Vereins Ärz-

sein

WiPäd. Oliver A. Lontzen

teservice, sogar gesenkt (!) werden. Warum nun die offizielle Standesvertretung der Ärzteschaft ihren Kammermitgliedern rät, noch abzuwarten, und auf den Umstand hinweist, dass genügend Zeit bis zum Inkrafttreten des Gesetzes im Sommer 2011 sei, entzieht sich somit meinem Verständnis. Die ÄGN und nicht die ÖÄK schreibt die Inhalte der notwendigen Absicherungen vor.

Die Pointe besteht darin, dass man den Mitgliedern der Kammern, denen aus diesem Umstand in der Übergangszeit ein ungedeckter Schaden entsteht, nur raten kann, sich in diesem Fall aufgrund der veröffentlichten Rechtsmeinung durch die eigene Standesvertretung auch an selbiger schad- und klaglos zu halten.

Besserer Versicherungsschutz zu günstigeren Prämien kann nie früh genug abgeschlossen werden: Grundsätzlich haftet der Arzt gegenüber dem Patienten im Falle einer nicht vorhandenen Haftpflichtversicherung mit seinem gesamten Privatvermögen. Dass diese Kosten erheblich sein können, brauche ich hier nicht näher zu erläutern. Der Gesetzgeber hat mit der fixierten Mindestversicherungssumme von 2 Mio. EURO, die dreimal im Jahr(!) pro Einzelvertrag zur Verfügung stehen muss, einen genügenden Hinweis zu den möglichen Kosten aus den vorliegenden Erfahrungswerten gegeben.

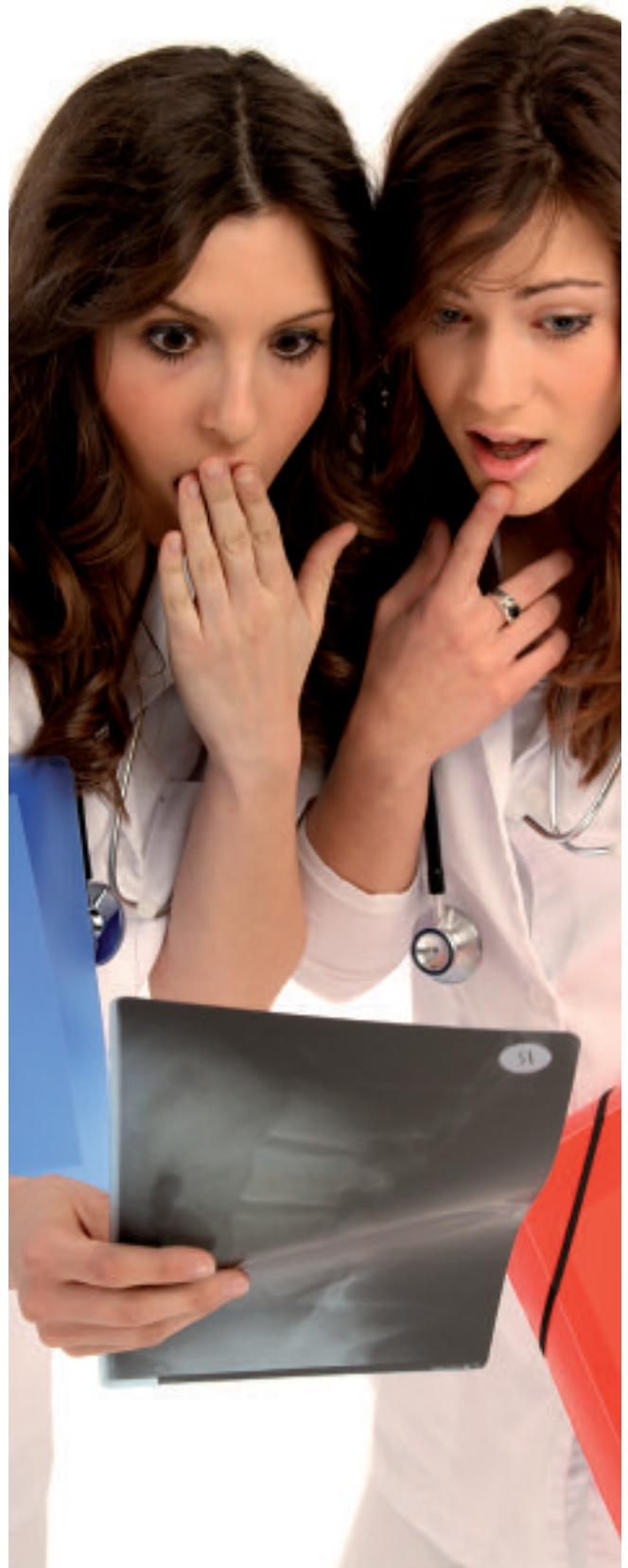
Da die Klagen in Österreich im Bereich der möglichen Behandlungsfehler von Ärzten enorm zu-

nehmen und auch diese immer regelmäßiger im Sinne des Klägers beschieden werden, Recht haben und Recht bekommen immer noch zweierlei Dinge sind, teile ich die Aussage von Herrn Professor Dr. Ulrich Hübner:

"Die Haftpflichtversicherung stellt für den berufstätigen Arzt ein unverzichtbares und für den geschädigten Patienten segensreiches Instrument der Haftungsver-sorge dar. Ohne sie könnten angesichts der hohen Risikoträchtigkeit die meisten ärztlichen Tätigkeiten nicht mehr ausgeübt werden" (Hübner ZVersWiss 1990, 55, 56.).

Der Verein Ärzteservice hat schon auf die Gesetzesnovelle reagiert und für seine Mandanten und alle anderen Interessierten bereits einen "persönlichen Maßanzug" im Bausteinprinzip geschnitten, der zum einen die gesetzlichen Grundlagen und, dies im Besonderen, die fachspezifischen und persönlichen Notwendigkeiten der Absicherung eines jeden einzelnen Arztes bestmöglich berücksichtigt.

Meine Empfehlung als Folge aus eben dieser notwendigen Spezialkompetenz: Lassen Sie sich ausschließlich im beruflichen Bereich von den Versicherungsmaklern beraten, die sich auf Ihre (fachärztlichen) Risiken spezialisiert haben. Dies ist ihr tägliches Brot und nur sie werden durch eine eingehende Anamnese auch schließlich die richtige Diagnose stellen und Ihnen gleichzeitig zur besten (präventiven) Behandlung raten. ◀



Hausapotheke versus Was wünschen sich Herr und



Aufgrund der infrastrukturellen Lage gibt es in Österreich 'ärztliche' Apotheken. Diese 930 Hausapotheken versorgen ein Viertel der Bevölkerung mit ärztlicher Hilfe und Medikamenten. Doch viele dieser Institutionen stehen kurz vor dem Aus und bringen somit die gesamte Landmedizin in Gefahr. Für die Landbevölkerung bedeutet dies nicht nur einen Mehraufwand, sondern auch eine Verschlechterung der Medikamentenausgabe. Kurzum, eine medizinische Katastrophe.

„Der Hauptgrund ist die derzeitige Apothekengesetzgebung, welche die hausärztlichen Ordinationen unseres Landes gefährden“, weiß Dr. Christoph Reisner, Präsident der Ärztekammer NÖ. Diese sieht nämlich seit einigen Jahren vor, dass Landärzte mit einer Hausapotheke, die näher als vier Kilometer zur nächsten öffentlichen Apotheke liegen, diese schließen müssen, obwohl keine zusätzliche öffentliche Apotheke ihren Dienst übernimmt. „Und das betrifft vor allem entlegene Landgebiete mit vorwiegend älterer Bevölkerung“, beteuert Reisner.

Desweiteren bekommen Jungärztinnen und Jungärzte, welche eine neue Praxis übernehmen wollen, keine Zulassung, eine Hausapotheke zu führen. Das führt wiederum dazu, dass die Patientinnen und Patienten lange und unnötige Wege auf sich nehmen müssen, um an notwendige Medikamente zu gelangen. „80 Hausapotheken werden nächstes Jahr geschlossen - weiteren 230

Öffentliche Apotheke Frau Österreicher?

Hausapotheken droht in den kommenden Jahren das gleiche Schicksal. Ein Beispiel: Die Bürgerinnen und Bürger der Gemeinde Paudorf sind über die Schließung „ihrer Hausapotheke“ empört und haben daher diese symbolisch bereits zu Grabe getragen. „Ich habe jetzt 30 Jahre Medikamente in der Arztpraxis bekommen und besitze kein Auto. Für mich ist das fürchterlich“ oder „wenn jemand jung ist, hat er kein Problem. Aber 90% der Leute, die zum Arzt gehen, sind alt!“ Mit diesen und weiteren Aussagen versucht sich die Paudorfer Bevölkerung Luft zu verschaffen. Um gegen diese Problematik für den Erhalt der wohnortnahen Medikamentenversorgung anzukämpfen, wurden über 1.200 Stimmen gesammelt. Doch genützt hat es am Ende gar nichts. Besonders für die alten und kranken Einwohner ist diese neue Situation mit vielen Einschränkungen verbunden.

Patienten in Not – Landmedizin in Gefahr

Laut einer Studie werden 90% der Befragten aufgrund der vielen Schließungen sehr schlecht versorgt. Außerdem wurde ersichtlich, dass es mehrere Gründe für dieses Ergebnis gibt. So liegt es zum Einen an den dienstfreien Apotheken (25%), an nicht lagernden Medikamenten (55%) sowie an Hausbesuchen, wo die zuständige Ärztin/Arzt keine Medikamente mitnehmen dürfen (39%).

In einem Schreiben an die Apothekerkammer fordert Präsident Dr. Reisner, eine Apotheke in jedem Dorf. Doch aufgrund der momentanen Gesetzeslage ist diese Forderung nicht realistisch und somit nicht umsetzbar. Daher ist eine Reparatur des verunglückten Apothekengesetzes aus dem Jahre 2006 aus Sicht der NÖ Ärztekammer unumgänglich. Ein weiteres großes Problem sieht der Präsident der Ärztekammer NÖ in der Landmedizin. Ein Trend, der sich in den letzten Jahren bewahrt hat. Viele Jungärztinnen und Jungärzte interessieren sich nicht mehr für diese Art von Medizin. Auch werden sie laut Medikamentenreferent Dr. Wolfgang Geppert gezwungen, aus der Sperrzone zu flüchten, damit sie wirtschaftlich über die Runden kommen können. Das hat zur Folge, dass viele mobile Patienten einen Arzt in der Nähe der nächsten öffentlichen Apotheke aufsuchen müssen. Somit ist die Landmedizin in Gefahr und auch nicht-mobile Patienten bleiben wegen dieser neuen Regelung gezwungenermaßen auf der Strecke.

Arzt und Medikamente gehören zusammen

„Medikamente gehören zum absolut notwendigen Instrumentarium eines jeden Arztes“, betont Dr. Gerhard Imp, Hausapothekenreferent. Daher wäre es unvorstellbar, wenn ein praktizierender Arzt keine Medikamente mehr aushän-

digen dürfen. Der Arzt selbst wisse am besten über die Medikamente, deren Auswirkungen und Inhaltsstoffe Bescheid. Durch den persönlichen und direkten Kontakt mit den Patienten kann das richtige Medikament mit der richtigen Dosierung rasch verabreicht werden. Dies führe zu einem steigenden Therapieerfolg. Außerdem sind für die Hauptbetroffenen das Vertrauen in den Arzt und dessen Patientenkenntnis das Um und Auf der medizinischen Versorgung.

Ein weiterer wichtiger Aspekt sind die Medikamentenpreise. „Ökonomisch betrachtet sind Medikamente aus der Hausapotheke wesentlich günstiger, als jene aus den öffentlichen Apotheken“, so Gerhard Imp. Das liegt daran, dass diese eine höhere Gewinnspanne aufweisen. Somit kann man sagen, dass die Institution Hausapotheke in den ländlichen Regionen die beste und zugleich auch preiswerteste Form der Abgabe von Medikamenten ist.

Forderung: Landmedizin und „ärztliche Apotheke“ dürfen nicht getrennt werden

Die österreichische Bevölkerung hat zu diesem Problem bereits Stellung bezogen. Laut einer aktuellen Studie sind diese gegen die Schließung von Hausapotheken. Die meisten von ihnen würden es sehr befürworten, wenn

neben der nächstgelegenen Apotheke auch Ärztinnen und Ärzte Medikamente ausgeben dürften. Dieser Wunsch stößt nicht nur in ländlichen Ortschaften auf Zuspruch, sondern auch in der Hauptstadt Wien, wo sich 50% aller Befragten, eine Medikamentenabgabe direkt vom verordnenden Arzt wünschen würden. Daher plädiert man an die Verunft und hofft, dass zukünftig ein friedliches Nebeneinander von „ärztlichen“ und öffentlichen Apotheken stattfinden wird – „auch weil Zwangsschließungen nicht zeitgemäß sind“, findet Dr. Geppert. Für Dr. Imp ist die Lösung klar ersichtlich. Laut seiner Meinung, wäre ein „duales System“ die richtige Lösung. Dadurch könnten öffentliche und ärztliche Apotheken gleichzeitig gefördert werden. Dieses System würde auch dafür sorgen, dass nachhaltige Einsparmöglichkeiten für das Gesundheitssystem abgeleitet werden könnten. Auch die Mehrheit der befragten Landbevölkerung ist der Meinung, dass durch eine Niederlassungsfreiheit dieses Problem aufgehoben werden könnte. Betroffene Ärzte wünschen sich, dass die Ärztekammer nach Lösungen zum Wohle der Patientinnen und Patienten sucht, damit besonders ältere Menschen, welche am meisten von dieser `Krise` betroffen sind, ihre Medikamente so unbürokratisch und so rasch wie möglich erhalten können. Somit ist die Ärztekammer aufgerufen, Lobbying zu betreiben und eine Gesetzesänderung zu fordern - im Sinne der Ärzte und Patienten. ◀

Jeder Dritte betroffen

Sexualtherapie in Kooperation mit Psychologen

In vielen Arztpraxen wird über sexuelle Dysfunktionen gesprochen. Ärzte können natürlich helfen. Aber nicht immer reichen medizinische Therapien aus. Sexualstörungen haben meist psychische Ursachen und so sind Lösungen auch in der menschlichen Psyche zu finden. Das **Zentrum für Sexualtherapie (ZeST)** hilft Menschen, deren Liebesleben beeinträchtigt ist oder die an Sexualstörungen leiden, aus deren Krisen.

Die Sexualität sitzt im Kopf!

Jeder Mensch denkt täglich gleich mehrmals an Sex. Das

zeigt, wie wichtig dieses Thema ist und in der Tat bestimmt es für die meisten Menschen einen Gutteil des Lebens. Schon alleine deshalb sind Sexualtherapie sinnvoll. Außerdem sorgt die „sexuelle Gesundheit“ für Allgemeingesundheit.

Störungsvielfalt

Die Gründer des Zentrums für Sexualtherapie, DDDr. Karl Isak und Dr. Lieselotte Fieber, wissen, dass es für die Betroffenen oft schwierig ist, über die Symptome zu sprechen. Sexualität ist eine intime Angelegenheit und wird im eigenen Bereich vielfach immer noch tabuisiert.

Ängste, Unsicherheiten, Schamgefühle, Erektionsprobleme, vorzeitiger Samenerguss, Scheidenkrämpfe, vorzeitiger oder ausbleibender Orgasmus, Ekelgefühle, Schmerzen beim Geschlechtsverkehr, Minderwertigkeitsgefühle, Berührungsängste, aber auch Perversionen oder die Suche nach der eigenen sexuellen Orientierung u.a. sind nur Beispiele für Störungsfelder im sexuellen Bereich, die Unterstützung brauchen. „Eigentliche Therapie ist im sexuellen Bereich fehl am Platz, weil sehr oft unbewusste Mechanismen wirken. So sind die Gründe für Sexualstörungen nur in den seltensten Fällen bewusst“, meint

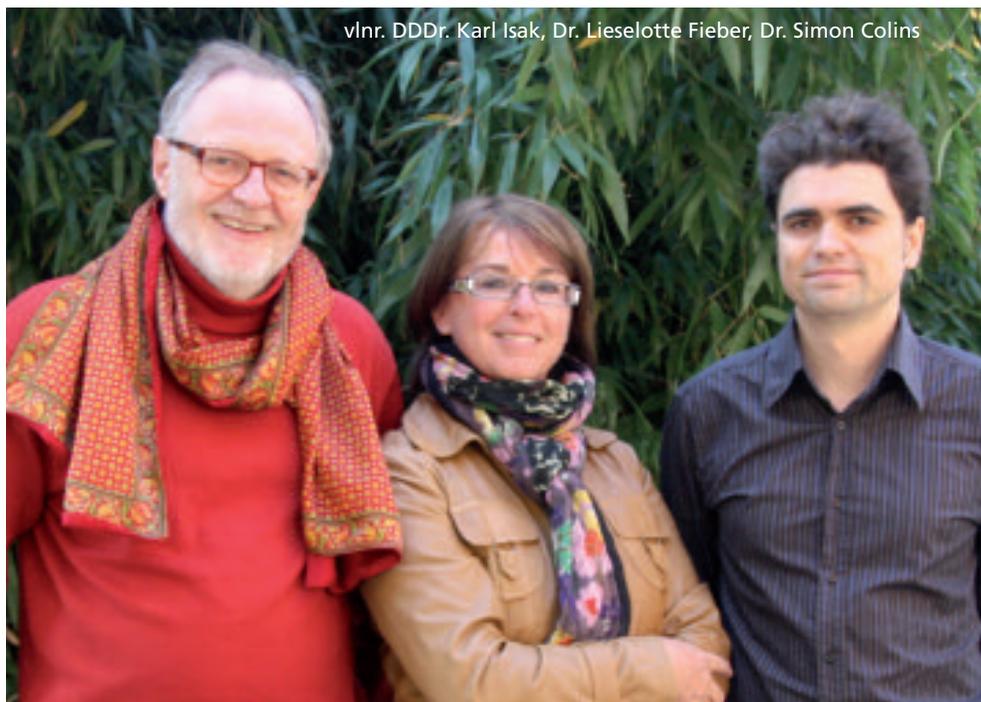
einer der Gründer des Zentrums, DDDr. Karl Isak. Somit wirken Medikamente auf der Symptomebene und lassen die Ursachen unberücksichtigt.

Paarkonflikte

Die Problemfelder, mit denen sich das ZeST beschäftigt, gehen über die „klassischen“ Sexualstörungen hinaus. Da es bei der Sexualität keine standardisierte „Normalität“ gibt, kann es im Schlafzimmer zu konfliktreichen Auffassungsunterschieden kommen. Hier ist eine Paartherapie hilfreich. Eine solche macht auch bei Beziehungskonflikten Sinn. Das Therapeutenteam verfügt über die entsprechenden therapeutischen Instrumente. „Kein Fall ist gleich, also setzen wir auch individuell abgestimmte Therapien ein“, meint Isak.

Diagnose

Eine medizinische Abklärung als Ergänzung zur psychologischen Diagnose ist sinnvoll und notwendig, betonen Isak, Fieber und Colins. Körperliche Einflüsse sind zwar kein Hindernis für eine erfolgreiche Psychotherapie, aber es ist wichtig zu wissen, ob solche vorhanden sind - außerdem ist die Psychosomatik zu berücksichtigen.“



vlnr. DDDr. Karl Isak, Dr. Lieselotte Fieber, Dr. Simon Colins

Kontakt: 0664 8917513 ◀



ZeST

Zentrum für Sexualtherapie

**Sexualtherapie und Sexualberatung
Einzel- und Paartherapie
Diagnostik**

bei:

Beziehungsproblemen und Paarkonflikten
Emotionsstörungen, Sexualstörungen,
Ängsten und Hemmungen
Orientierungsproblemen (z.B. Homosexualität)

Beispiele:

sexuelle Unlust, sexuelle Abneigung, Erregungsstörungen,
Erektionsstörungen, Orgasmushemmungen, vorzeitiger
Samenerguss, Scheidenkrämpfe, Schmerzen u.a.

Team:

DDD. Karl Isak, Dr. Lieselotte Fieber,
Dr. Simon Colins, Mag. Renate Pils

Standorte Wien:

Semperstraße 16-18/17
1180 Wien

Brünner Straße 190/10/2
1210 Wien

Tel. 0664 8917513
wien@zest.at

Standort Klagenfurt:

Teichstraße 8
9020 Klagenfurt
Tel. 0664 559 20 30
klagenfurt@zest.at

Standort Villach:

Industriestraße 1
9241 Wernberg
Tel. 04252 24 5 20
Fax 04252 24 5 20-4
villach@zest.at



www.zest.at

Stevia in der Arztpraxis?

Ärzte empfehlen bereits natürliche Süße

Stevia wird schon lange als „Wundermittel“ gehandelt. Es ist nicht nur eine natürliche Alternative zu Zucker, sondern wird in vielen Ländern bereits als Gesundheitsmittel eingesetzt. Im nächsten Jahr wird es mit ziemlicher Sicherheit auch in der EU zugelassen. Es fragen sich aber viele Ärzte, warum zuwarten, Stevia ist bereits erhältlich und somit kann vielen Blutdruckpatienten, Diabetikern und Übergewichtigen geholfen werden - ohne Medikamente oder ergänzend zu solchen.

Stevia anstatt Zucker

Schon lange weiß man um die Gefahren von Zucker und mit Zucker gesüßte Speisen

und Getränke. Hier gibt es eine Alternative, die noch wenig bekannt ist - Stevia. Stevia ist eine Pflanze aus der ein Extrakt gewonnen wird, das völlig natürlich und 300mal süßer als Zucker ist. Stevia - und das ist für Diabetiker entscheidend - führt zu keiner Erhöhung des Blutzuckerspiegels. Diabetiker können also mit Stevia gesüßte Speisen essen.

Stevia wirkt bei Diabetes positiv

Das Honigkraut, wie es auch genannt wird, hat aber auch eine positive Wirkung auf einen hohen Blutzuckerspiegel. Das heißt, bei regelmäßiger Einnahme von Stevia, sinken die Blutfettwerte. Das hat Professor

Jan Geuns mit seinem Team von der belgischen Universität Leuven herausgefunden. Geuns gilt als der europäische Stevia-Experte.

EU entscheidet noch

Stevia birgt also für Diabetiker eine große Hoffnung. Allerdings ist es bis heute in Europa noch nicht offiziell als Nahrungs-

mittel zugelassen. In anderen Ländern ist es längst erlaubt. Allerdings gibt es zwischenzeitlich bereits positive EU-Studien und es ist nur eine Frage der Zeit bis es freigegeben wird, meinen Beobachter des Marktes. Zwischenzeitlich kann man sich trotzdem Stevia organisieren - übers Internet zum Beispiel oder bei Anbietern wie der Fa. Steviatas (0810 900311).

Weitere Wirkungen

Stevia ist nicht nur wunderbar süß, sondern soll auch noch viele andere gesundheitliche Wirkungen haben. So wirkt es antibakteriell, soll den Bluthochdruck senken, verhindert Karies, unterstützt die Verdauung und beugt Übergewicht vor. ◀



Dr. Wilfried Westrischnig ist einer der Ärzte, der sich mit Stevia intensiv auseinandersetzt



STEVIA[®]Atas

Produkte* für Diabetiker und Gesundheitsbewusste

Gemäß verschiedener Forschungsergebnisse wirkt Stevia positiv bei Diabetes!

Stevia senkt den Blutzuckerspiegel! (Dr. Gehrke)

Stevia verbessert die Glucosetoleranz! (Dr. Gehrke)

Stevia normalisiert den Blutzuckerspiegel! (Dr. O. Weise, Mediziner)

Stevia braucht kein Insulin, um im Körper verarbeitet zu werden! (Freisling, Ernährungsexperte)

Durch Stevia kommt es – im Gegensatz zu raffiniertem Zucker - zu keiner Insulinausschüttung! (Dr. O. Weise)

Stevia hat keinen Einfluss auf den Blutzuckerspiegel und ist nahezu kalorienfrei! (Brockhaus-Gesundheit)

Stevia eignet sich gut als Süßungsmittel für Diabetiker und Menschen, die auf ihr Gewicht achten müssen.
(Brockhaus-Gesundheit)

Starterpaket
um nur € 24,90
Sie sparen
25 Prozent!



STEVIA[®]Atas 300er, 50-Gramm-Dose
in Pulverform ist ein hochwertiges 96%-Steviol-Glykosid
mit einem Rebaudiosid-A-Anteil von 25%
ohne sonstige Zusatzstoffe
mit einer 300mal stärkeren Süßkraft als Haushaltszucker.

9,90 Euro



STEVIA[®]Atas Tabs,
200 Stück aus hochwertigem Steviol-Glykosid,
20% Steviol Glycoside (davon 90 % Rebaudiosid A)
ohne Lactose und ohne synthetische Süßstoffe

8,90 Euro



STEVIA[®]Atas Liquid 30ml
aus Steviablättern gewonnen
mit 20 % Steviol-Glykoside

7,90 Euro



STEVIA[®]Atas 25-Gramm Stevia-Blätter
aus reinen und 100prozentigen Steviablättern
handgepflückt und sorgfältig getrocknet
aromatisch und mit natürlicher Süße

6,40 Euro



STEVIA[®]Atas Starterpaket
bestehend aus je einem Stück STEVIATas 300er,
50-Gramm-Dose, STEVIATas Tabs, STEVIATas
Feinschnitt Blätter und STEVIATas Liquid 30ml
zum Sonderpreis – **Sie sparen 25 Prozent!**

24,90 Euro



**Bestellungen unter www.steviatas.at
oder unter 0810 900311**



Die angeführten Preise verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer, exklusive Versandkosten.

* Stevia-Produkte sind innerhalb der EU nicht als Nahrungsmittel, Nahrungsergänzungsmittel oder Nahrungszusatzstoffe zugelassen. Sie sind aber in anderer Form frei verkaufbar. Deshalb sind obige Produkte als Basisprodukt für die Kosmetik ausgewiesen.

Butea superba

Eine Wurzel gegen erektile Dysfunktion

Die natürliche Potenz liegt in den Regenwäldern Thailands. Dort wächst eine seltene Pflanze – die Butea superba.

wurde in vielen Anwendungs- und wissenschaftlichen Studien erwiesen.

Butea ist aber auch ein Verjüngungsmittel für den Mann.

auch bioaktive flavonal Glicoside, Mediicarpin, vier Isoflavone, Formononetin, Prunetin, 7-Hydroxy-6, 4'-dimethoxyisoflavone, 7,4'-dimethoxyisofla-

darauf achten, dass nach einer dreimonatigen Kur, eine einmonatige Pause eingelegt wird. Danach können Sie Butea superba für weitere drei Monate täglich zu sich nehmen. Eine höhere Dosierung erhöht merklich die sexuelle Lust, bzw. den sexuellen Antrieb. Butea ist frei von Nebenwirkungen.“

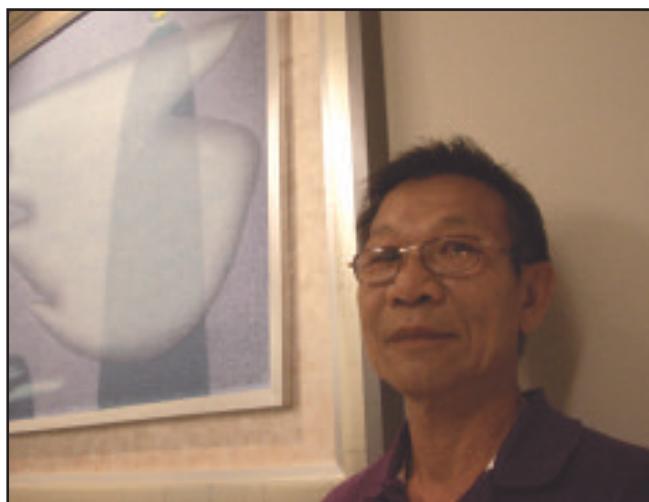
Professor Kitkarnkar kombiniert Butea mit anderen natürlichen pflanzlichen Wirkstoffen. Eine Verbindung mit Ginseng, Morinda, Cinnamon u.a. wirkt sich zum einen positiv auf das Liebesleben aus, ist aber laut Nikorn auch günstig bei Diabetes, Bluthochdruck und Herz-Kreislauferkrankungen.

Butea superba ist in Südostasien und Asien ein beliebtes Mittel gegen Erektionsprobleme. Jährlich gehen Millionen Kapseln nach China. In Europa ist die „Wunderwurzel“ noch eher unbekannt. Anwender schwören auf die Wirkung:

Alexander E.: „Mit Butea habe ich keine Erektionsprobleme mehr. Ich bin froh, dass das auch mit natürlichen Mitteln geht und ich keine Chemie einnehmen muss.“

Nikolaus S. meint: „Eine Kapsel reicht, um die Kraft dorthin zu bringen, wo sie gebraucht wird. Mir und meiner Frau ging es um die Qualitäten – stärker, länger, intensiver – Butea sorgt dafür.“

Infos: www.butea.eu



Die Thais nutzen schon seit Jahrhunderten die Knollen als Potenzmittel. Butea superba ist die natürliche und pflanzliche Antwort auf Viagra, Cialis oder Levitra. Der Pharmakologe und Herbalspezialist Prof. Dr. Nikorn Kitkarnkar weiß um die Wirkungsweise der Pflanze Bescheid. „In der Pflanze ist ein dem menschlichen Hormon Testosteron ähnliches, androgenes Phytohormon enthalten. Außerdem gibt es weitere bioaktive Inhaltsstoffe. Diese wirken einerseits erektionsfördernd und sie haben auch eine positive Wirkung auf die Qualität und auf die Quantität der Spermien.“ Die potenzsteigernde Wirkung

Sie erhält die „Manneskraft“ und stellt sich Alterserscheinungen in vielfältiger Hinsicht entgegen. Die verjüngende Wirkung wird bei Haut und Haaren, im Gesicht und in der Muskelkraft sichtbar. Außerdem schützen die Wirkstoffe das Herz, beugen Prostataleiden und Schlaganfällen vor. Weiters wird der Pflanze eine positive Wirkung auf das Gedächtnis nachgesagt. Professor Kitkarnkar forscht seit vielen Jahren an der Pflanze.

Verwendung finden die Knollen der Pflanze, die ein dem Testosteron ähnliches, androgenes Phytohormon enthalten. Zu den weiteren Inhaltsstoffen gehören unter anderem



Bild links:
Der thailändische Herbaexperte Dr. Nikorn Kitkarnkar hat schon tausenden Männern ihre Kraft wiedergegeben.

Bild ganz oben:
Aus dieser Wurzel wird ein wirkungsvolles Pulver gewonnen.

Bild oben:
Der Butea-Strauch scheint unauffällig, seine Wurzel hat eine große Wirkung.

vone, sowie 17-Alpha-Methyltestosterone.

Dr. Matthias Mönch rät zu folgender Dosierung: „400mg Butea Pulver einmal täglich zur selben Zeit einnehmen. Kohlensäurearmes Mineralwasser verwenden, auch wenn Sie Butea in Kapselform wollen. Gegen eine regelmäßige Einnahme spricht nichts, sofern Sie

BUTEAnatur

für Patienten in der Arztpraxis



Natürliches Potenzmittel mit Butea superba

10 Stück Kapseln zu 29,90 Euro*



Bestellen Sie unter www.butea.eu oder unter 0810 900355

*Wiederverkäufer erhalten einen entsprechenden Rabatt!

www.butea.eu

Gesu

Ärzte raten wohl täglich einigen PatientInnen, dass sie auf ihre Ernährung achten sollten. Nicht selten gehen solche unverbindlichen Ratschläge deshalb ins Leere, weil sich die Patienten nichts Konkretes vorstellen können. Nun gibt es mit der Restaurantkette freshii, die in Wien bereits drei Stores betreibt, eine konkrete und vorstellbare Alternative zum oft so ungesunden „Industrieessen“. Freshii ist auch für Ärzte ein Alternative - um bei ihren Patienten mit gutem Beispiel voran zu gehen.

Freshii bietet leckere, nahrhafte Speisen wie Salate, Burritos, Wraps, Suppen, Reis-Bowls und Frozen Joghurts an, die alle individuell zusammengestellt werden können. Die Verpackungen der Lebensmittel sind umweltfreundlich, die Zutaten sind zu 100% frisch und stammen, soweit möglich, aus regionalem Anbau und heimischer Produktion.

Andreas Kotal, Jungunternehmer und Geschäftsführer von freshii Österreich, über das Konzept von freshii: „Ich glaube, dass es in Österreich großes Potential für freshii gibt. In Wien wollen wir rund 15 Restaurants eröffnen, weitere wird es ab 2011 in Ballungszentren und Landeshauptstädten geben. In fünf Jahren wollen wir mit 20 bis 30 Lokalen eine solide Basis aufgebaut haben. Da das Geschäftsmodell von freshii auf dem Franchise-Konzept basiert, suchen wir auch noch motivierte, kompetente Franchise-Nehmer.“ Kotal betreibt Freshii Österreich mit seiner eigenen Firma, der



ndes fast-food

Fresh Group Development GmbH.

Erfolgreiches kanadisches Franchise-Konzept – maßgeschneidert für Europa

Andreas Kotal ist Master-Franchisenehmer von freshii für Europa und möchte von Österreich aus in die Nachbarstaaten expandieren. Gegründet wurde

Vorab wurde das Restaurantkonzept schon auf dem heimischen Markt getestet – doch anstatt nur Meinungsforschung zu betreiben, eröffnete Andreas Kotal mit Unterstützung des kanadischen Mutterkonzerns kurzerhand im 1. Wiener Gemeindebezirk einen Concept Store. Unter dem Namen „saladroom“ wurden Speisekarte und Verkaufskonzept „auf Herz und Nieren“ geprüft – mit bemerkenswertem

alternative zu ungesunden schnellen Snacks. Wir wollen beispielsweise gezielt Berufstätige ansprechen, die nach nahrhaften Alternativen für ihr Mittagessen suchen.“

Die Speisen im freshii-Sortiment bewegen sich im Preissegment von € 2,50 bis € 10,00 - im Durchschnitt kostet eine Hauptspeise € 6,00 .

Die Vision von freshii ist, frische Nahrungsmittel anzubieten, die individuell zusammengestellt werden können – je nach Lust und Laune und persönlichem Geschmack. Angeboten werden diese in Restaurants mit gemütlicher Atmosphäre, deren Konzept auf hygienischen und umweltfreundlichen Gesichtspunkten basiert. Das Angebot umfasst Frühstück, Mittag- und Abendessen sowie leckere Snacks für zwischendurch. Natürlich werden alle Snacks und Speisen auch „To Go“ – also zum Mitnehmen – angeboten. Auch die Verpackungen werden umweltschonend hergestellt – sowohl in der Produktion als auch bei deren Entsorgung wird Wert auf Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit gelegt. Besonders wichtig sind auch die gemütliche Atmosphäre der Restaurants und die Freundlichkeit des Personals. Die Speisen können selbstverständlich auch telefonisch oder online bestellt werden – freshii bietet ab der ersten Store-Eröffnung einen eigenen Lieferservice an. Für Firmenfeiern oder andere Festivitäten „der gesunden Art“ offeriert freshii außerdem schmackhafte Catering-Kreationen. ◀

Gesundes fast-food von freshii ist eine echte Alternative zu Hamburgern und Pommes frites

freshii im Jahr 2005 vom Kanadier Matthew Corrin. Derzeit gibt es 22 Restaurants in 19 Städten rund um den Globus – von Kanada bis Dubai. Weitere 300 Outlets in Nordamerika, dem Nahen Osten und Europa sind geplant - bis Ende des Jahres 2010 werden weltweit über 60 neue freshii-Restaurants eröffnet. In der Bundeshauptstadt sind bis dahin 6 Restaurants an zentralen Standorten, wie beispielsweise in Einkaufszentren oder in belebten Einkaufsstraßen, geplant. Die ersten freshii-Restaurants eröffnen im Oktober in der Shopping City Süd, beim Gerngross und im Donauzentrum.

Matthew Corrin über seinen österreichischen Franchisepartner: „Wir sind sehr stolz, dass Andreas Kotal freshii in Österreich etablieren wird. Die Abstimmung und bisherige Zusammenarbeit sind sehr gut verlaufen und wir sind schon gespannt, wie freshii diesen Herbst von den Gästen aufgenommen wird.“

Erfolg. Die Wiener stürmten das Restaurant und statt der geplanten 3 Monate blieb „saladroom“ ein ganzes Jahr lang geöffnet.

Der Unternehmer-Spirit von Andreas Kotal kommt nun auch der heimischen Wirtschaft zu Gute: Bis Jahresende 2010 werden in Summe 70 Mitarbeiter sowohl in Vollzeit als auch in Teilzeit angestellt, vom Store Manager bis zum Servicepersonal.

Gesundes Fast Food – Salate, Reis-Bowls und Suppen

Andreas Kotal über das Sortiment: „Das Angebot von freshii besteht aus individuell zusammengestellten Salaten, Burritos, Wraps, Suppen, Reis-Bowls und Frozen Joghurts. Hierfür werden zu 100% frische Zutaten, soweit möglich aus regionalem Anbau und heimischer Produktion, verwendet. Kunden, die zu freshii kommen, finden hier gesunde Varianten von „Fast Food“ als Al-

Über freshii

Das freshii-Sortiment beinhaltet Salate, Burritos, Wraps, Suppen, Reis-Bowls und Frozen Joghurts, die individuell zusammengestellt werden können. Hierfür werden zu 100% frische Zutaten, soweit möglich aus regionalem Anbau und heimischer Produktion, verwendet. Freshii wurde im Jahr 2005 in Kanada gegründet. Seit Oktober 2010 gibt es die ersten Stores in Wien - und zwar in der SCS, im Gerngross und im Donauzentrum. Weitere Stores in Wien und Umgebung und mittelfristig auch in den Bundesländern folgen. Die freundliche und nachhaltige Einrichtung und die hippe Atmosphäre in den freshii-Restaurants haben dieses Konzept schnell populär werden lassen und die schnelle Expansion vorangetrieben.



Andreas Kotal ist Geschäftsführer der Fresh Group Development GmbH mit Sitz in Wien. (austria@freshii.com)

Selbst wenn es so scheint,
als sei das Beste bereits gefunden,
denken wir noch einmal
darüber nach.

- Nur staatlich geprüfte Berater mit 18 Monaten Ausbildung
- Mehr-Netto-Check zur Optimierung Ihres Finanzhaushaltes
- Vorauswahl der besten Produkte für Ihren persönlichen Vorteil

Wo andere sich bereits zufrieden zurücklehnen, fangen wir von AWD gerade erst an. Wir prüfen, inspizieren, kalkulieren, verwerfen und beginnen von Neuem. Weil wir nicht eher ruhen, bis wir die perfekten Angebote für Sie gefunden haben! Und erst zufrieden sind, wenn Sie es sind. Von dieser Haltung können Sie und Ihre Pensionsvorsorge, Versicherungslösung oder Finanzierung nur profitieren.

Magnetfeld als Therapiealternative in der Praxis

Angebotsvielfalt kann Kompetenz und Rentabilität der Praxis stärken

Alternative Behandlungsmethoden finden immer öfter Einzug in Arztpraxen. Die Induktionstherapie ist eine, die sich längst bewährt hat und als sinnvolle Ergänzung bei verschiedensten Erkrankungen gilt.

Physikalische und biologische Grundlagen

Bereits vor 3500 Jahren nutzten Menschen Magnetfelder, um körperliche Beschwerden zu lindern. Die Chinesen behandelten schon im Altertum verschiedene Krankheiten mit Magneten. Ähnliche Überlieferungen stammen aus dem alten Ägypten. Der Naturforscher, Arzt und Philosoph Paracelsus setzte ebenfalls Magnete ein, sie sollten bei vielen Leiden Erleichterung bringen. Über den Einfluss von gepulsten Magnetfeldern bei der Heilung von Knochenbrüchen wurde in der Neuzeit erstmals von Basset et al. 1974 berichtet.

Mit der Entwicklung und laufenden Verbesserung von Magnetfeld-Stimulationssystemen befasst sich in Österreich seit Jahren ein internationales Team erfahrener Mediziner, Therapeuten und Physiker, das sich zum MEDizinischen EXpertenring (www.med-ex.org) zusammengeschlossen hat. Der Expertenring ist eine freiwillige, nichtkom-

merzielle Vereinigung von ausschließlich medizinischen Anwendern, die Magnetfeldtherapien sowohl klinisch als auch in privaten Praxen einsetzen.

Der positive Einfluss von gepulsten Magnetfeldern zur Stimulierung des Heilungsprozesses z. B. bei Knochenbrüchen basiert auf der Modellvorstellung, dass elektromagnetische Felder an die piezoelektrischen Eigenschaften des Knochens anknüpfen und somit die Kalziumbildung anregen.

Von 20 wissenschaftlichen Studien belegen 15 eine positive Wirkung der Magnetfeldtherapie, vor allem auf dem Gebiet der Knochenheilung und der Schmerzreduktion bei Gelenkerkrankungen.

Einfluss auf Steuer- und Regelprozesse

Die PHYSIOTRON Induktionstherapie ist eine physikalische Methode, die für Mediziner und Patienten gleichermaßen interessant ist, weil sie eine Reihe von Vorteilen in sich vereint. Es handelt sich hierbei um eine globale Methode, die Ein-

fluss auf Steuer- und Regelprozesse von Organsystemen, insbesondere auf das Zentralnervensystem, den Knochen- und Gelenksapparat, die Atmungsorgane und das Herzkreislaufsystem nimmt.

Individuelle Stimulationsergebnisse

Mittels niederfrequent pulsierender, magnetischer Felder werden

körper- adäquate Frequenzen berührungslos in den Organismus eingespielt. Diese bewirken eine Verbesserung der Durchblutung, der Sauerstoff- und Nährstoffversorgung, sowie eine Optimierung der Zellenergiebildung. Hierbei spielen die physikalischen Größen, wie Impulsfrequenz, magnetische Flussdichte und Charakteristik eine wesentliche Rolle, um individuelle Stimulationsergebnisse zu erzielen.

Aktion

Vorführgerät Magnetfeldstuhl mit Steuergerät und Induktionsbrille

50 % Ermäßigung!

0810 900460



der Deluxe-Gesundheits- und
Wohlfühlstuhl für Ihr Wohnzimmer
ebenso ideal für Aufenthalts-,
Warte- und Fitnessräume



uRelax

hilfreich bei
Rückenschmerzen
Verspannungen
Anstrengungen
Stress
Belastungen

Airbag-Massagen für
Ober- und Unterschenkel,
Arme und Füße
manuelle Massage
für den Rückenbereich,
Nacken und Schultern

verschiedene Massagearten -
kneten, klopfen, streichen,
rollen, drücken
vielfältige Einstellungen
Sonderzubehör DVD-Station

Sonderpreis: 1.990 Euro

Info- und Bestell-Hotline:
0810 900460

 medicus
shop

Licht als Schmerzbehandlung

Lichttherapie als Zusatzleistung in der Ordination

Patienten vertrauen ihren Ärzten und nehmen angebotene Therapien gerne an. Die rund 1,5 Millionen Schmerzpatienten wollen ihr Leiden nur loswerden - und zwar rasch. In der Regel wird medikamentös therapiert - nicht immer mit dem gewünschten Erfolg und meist sehr lange - vielleicht für immer. Es zählt sich also aus, auch auf Alternativen bzw. Ergänzungen zu Medikamenten zu achten. Die Lichttherapie ist so eine Alternative, die sich bei Schmerzen, aber auch bei anderen Indikationen bewährt hat.

Das schweizer Qualitätsunternehmen Bioptron stellt Lichttherapiegeräte für die Schmerzbehandlung her.

Geschichte

Lichttherapie ist nichts Neuzeitliches. Der Einsatz von Licht in der Medizin ist schon sehr alt. Schon die alten Ägypter wussten das natürliche Sonnenlicht für Therapiezwecke zu nutzen.

Vor etwa 100 Jahren wurde schließlich durch den dänischen Arzt Niels Ryberg Finsen die moderne Lichttherapie gegründet. Er erhielt 1903 den Nobelpreis für Medizin für eine von ihm entwickelte Lichttherapie. Er war es auch, der das erste Gerät zur Erzeugung von künstlichen Lichtstrahlen entwickelte. Die Vorteile von künstlich erzeugtem Licht sind einleuchtend: Lichtintensität und erzeugtes Lichtspektrum sind kontrollierbar und damit auch reproduzierbar.

Wirkungsfelder

Diese Lichttherapie kann Erleichterungen bei Muskelschmerzen bringen, lindert Gelenkschmerzen, verringert Entzündungen und Schwellungen und beschleunigt die Wundheilung. Bei Rheuma sind die Wirkungsfelder zweidimensional zu sehen - einerseits wird der Entzündung entgegengewirkt und andererseits wird der Schmerz gelindert.

Wirkungsweise

Die BIOPTRON Lichttherapie hat biostimulierende Effekte: BIOPTRON Licht bewirkt die Stimulierung lichtempfindlicher Zellen und Moleküle. Dadurch werden in den Zellen Kettenreaktionen und schließlich sekundäre physiologische Wirkungen ausgelöst, die nicht nur auf den behandelten Bereich begrenzt sind, sondern über diesen hinausgehen und schließlich auf den ganzen Körper wirken können. Die BIOPTRON Lichttherapie stimuliert und reguliert sowohl reparative und regenerative Prozesse als auch Prozesse des körpereigenen Abwehrsystems. Die BIOPTRON Lichttherapie wirkt auf natürliche Weise, indem sie körpereigene Regenerationsprozesse und damit Heilungsprozesse anregt. Die BIOPTRON Lichttherapie wird seit Ihrer Entwicklung vor über 10 Jahren in verschiedenen Bereichen eingesetzt. Bis heute wurden schon rund zwei Millionen Lampen verkauft. ◀



Aktion

Vorführgerät professionelle Lichttherapielampe

50 % Ermäßigung!

0810 900460

Ärzte reisen mit Risiko

Neue Jahresreiseversicherung für Ärzte

Heute ist der Abschluss einer Reiseversicherung schon Standard. Aber das Handling ist aufwendig und – wenn man einige Reisen pro Jahr absolviert – auch gar nicht billig. Jetzt wird das Reisen einfacher, risikoloser und auch günstiger. Der Ärzteversicherer ärzteservice bietet mit der Europäischen Reiseversicherung ein Exklusivprodukt für Österreichs Ärzte an. Mit einer einzigen Jahresprämie sind alle Reisen versichert – auf Wunsch auch für die Familie.

Oft passiert folgendes: Ärzte versichern ihre Urlaubsreisen, weil sie für die Vorbereitung Zeit und Muse haben. Aber ihre vielen „Geschäftsreisen“ bleiben unversichert. Ärzte reisen zu Meetings, Kongressen, Kursen und Patienten. Bei all diesen Touren reist oft ein Risiko mit. Was ist, wenn dabei der Laptop verschwindet oder ein medizinisches Gerät beschädigt

wird oder verlorengeht? Was ist, wenn ein Unfall passiert? Was ist, wenn eine Reise abgebrochen werden muss? Es gibt viele Gründe, die für eine Reiseversicherung sprechen.



Gerhard Ulmer

Freiberufler sind selbst verantwortlich

Freiberufliche Ärzte wissen ob ihres Risikos nicht immer zur Gänze Bescheid. Sie reisen aber viel. „Bislang würde niemand auf

die Idee kommen, eine Tagesreise z.B. zu einer medizinischen Ausbildungsveranstaltung oder in ein Belegskrankenhaus extra zu versichern – aber auch hier kann viel passieren. Denken wir nur an die Unfallgefahren“, warnt der Geschäftsführer der ärzteservice Dienstleistung GmbH, Gerhard Ulmer.

Angestellte Ärzte sind oft nicht versichert

Ein angestellter Arzt, der für z.B. sein Krankenhaus zu einer Veranstaltung geschickt wird, denkt oft nicht daran, seine Reise absichern zu lassen. Die Reise ist vom Sekretariat organisiert und man macht sich keine weiteren Gedanken. Wenn dann aber private Wertsachen abhanden kommen, fühlt sich der Arbeitgeber meist dafür nicht verantwortlich. Sogar bei Krankenhauseigentum kann es Schwierigkeiten geben,

schließlich hat der Arzt mit der Übernahme die Verantwortung übernommen. Deshalb ist die Jahresreiseversicherung von ärzteservice und der Europäischen Reiseversicherung auch für angestellte Ärzte eine wichtige Option. Und so nebenbei sind damit auch alle privaten Reisen mitversichert.

Kreditkartenversicherungen reichen meist nicht aus

Viele Ärzte irren, wenn sie glauben, eine Kreditkarte deckt auch ihr gesamtes Reiserisiko ab. Diese integrierten Versicherungen verfügen nur über eine Minimaldeckung. „Das reicht in den seltensten Fällen“, betont Ulmer und rät zu einer Jahresreiseversicherung. Mit einer solchen gibt es ein Komplett-Paket zu einem fairen Preis und man erspart sich bei jeder einzelnen Reise über die Versicherung nachzudenken.“ ◀



ärzteservice

Dienstleistung GmbH

Jahres-Reiseversicherung

Weltweiter Schutz auf allen Reisen innerhalb eines Jahres.

www.aerzteservice.com

INFO

(01) 402 68 34

EUROPÄISCHE REISEVERSICHERUNG

WIR SIND DABEI

July 2006
Julliet Juli Julio Luglio

25 Monday Montag Monday Lunes Lunedi

9:30 Abflug Wien
Tokio
Flugnummer

26 Tuesday Mardi Dienstag Martes Martedi

→ Meeting M

Tickets für Rom

27 Wednesday Wednesday Wednesday Mercoledì

8:00 Flugnummer

August 2006
Agosto August Août

Thursday Jeudi Thursday 4

Friday 5

Saturday 6

Sunday 7

Weitere Informationen unter:
Telefonnummer 01 402 68 34
www.aerzteservice.com

BIS ENDE 2010
PRÄMIENFREI!

MeinDoktor club

Zum Verein

MeinDoktorClub ist ein gemeinnütziger Verein. Der Clubbeitrag für die Mitgliedschaft in der Höhe von € 2,50 monatlich wird einmal jährlich im Vorhinein vorgeschrieben – das ergibt einen Jahresbeitrag von 12-mal 2,50, somit 30 Euro. Die Mindestmitgliedsdauer beträgt zwei Jahre und verlängert sich um jeweils ein Jahr, falls sie nicht fristgerecht gekündigt wird. Eine schriftliche Kündigung muss mit einer Frist von mindestens einem Monat vor Ablauf des Mitgliedsjahres beim Verein eingehen, sie bedarf nicht der Angabe von Gründen. Die Mitgliedschaft beginnt mit dem Monat, in dem der Antrag bestätigt wird. Rechte aus der Mitgliedschaft können jedoch erst bei Eingang der ersten Mitgliedsbeitragszahlung hergeleitet werden. Die Statuten sind unter www.meindoktor.at abrufbar bzw. können schriftlich oder telefonisch angefordert werden. Der Verein verpflichtet sich, die angeführten Clubleistungen nach bestem Wissen und Gewissen zu erfüllen, ist an einer Ausweitung der Leistungen interessiert und behält es sich vor, Clubleistungen und -angebote zu verändern. Ein Recht auf die Clubleistungen besteht nicht. Clubprodukte sind vom Umtausch ausgeschlossen. Die Versandkosten für Clubleistungen trägt das Mitglied. Der Verein behält sich vor, eine Mitgliedschaft ohne Angabe von Gründen abzulehnen. Der Verein ist nicht auf Gewinn ausgerichtet. Zweck des Vereins ist u.a. die Organisation und Zurverfügungstellung von Gesundheitsleistungen für seine Mitglieder.

INFOS:

Verein MeinDoktorClub
Teichstraße 3, 9063 Maria Saal
Tel. 0810 900 422.
E-Mail: club@mein-doktor.at

Power-Point-Therapie zur Selbstanwendung

Als Neumitglied erhalten Sie diese von Gerhard Egger entwickelte Schmerztherapie anstatt um 152,- Euro (uVK) **um nur 99,- Euro**. Bestehende Mitglieder zahlen nur



129,- Euro (plus Porto und Versandkostenanteil 3,50 Euro).

„Diese Therapie ist eine selbst anwendbare Akupunkturmethode, die insbesondere bei Schmerzpatienten aber auch darüberhinaus Wirkung zeigt“, verspricht Egger. Das

OMRON-Oberarm-Blutdruckmessgerät

im Wert von 79,- € für Neumitglieder **um 10,- €** (plus 5,- € Versandkosten)

Dieses hochwertige Markengerät gehört in jeden Haushalt. Der Blutdruck sollte am besten mit einem Oberarmmessgerät regelmäßig überprüft werden



uRELAX Fuß- und Unterschenkel-Massagegerät

Als Neumitglied erhalten Sie dieses exklusive Produkt im Wert von 449,- Euro (uVK) **um nur 199,- Euro**.

Der Preis für bestehende Mitglieder beträgt 249,- Euro. Jeweils zuzüglich 15,- Euro Porto und Versandkostenanteil.



Die Fußreflexzonenmassage für Ihre Gesundheit! Entspannend, stressabbauend und gesund. Die Sensation unter den Massagegeräten. Mit drei verschiedenen Programmen, hochwertiges Rollen- und Airbagsystem. Fußreflexzonenmassage hat sich z.B. in den asiatischen Ländern seit langem bewährt und gehört dort zum gesundheitlichen Alltag.

Intensiv-Luftbefeuchter MEDISANA

Ultrabreeze im Wert von 79,- Euro für Neumitglieder **um 10,- Euro** (plus 5,- € Versand kosten)

Nicht nur in der kalten Jahreszeit leiden die Schleimhäute unter trockener Raumluft. Mit dem Intensiv-Luftbefeuchter Ultrabreeze können Sie Erkältungskrankheiten vorbeugen und Ihr allgemeines Wohlbefinden steigern. Die geräuscharme und energiesparende Ultraschall-Technologie des Luftbefeuchters verwandelt Wasser in feinsten Nebel, und eine integrierte Vorheizung kann Keime und Bakterien abtöten. Der 1,3 l Wasserbehälter gewährleistet eine Betriebsdauer von bis zu 30 Stunden je nach Intensitätsstufe und ist für Räume bis zu 15 m² geeignet. Die integrierte Abschaltautomatik bietet für Sie eine zusätzliche Sicherheit.



www.mein-doktor.at

Clubangebote

**MeinDoktor-Abo
inklusive!!!**

Körperfettwaage – Omron BF 400

im Wert von 59,- Euro für Neumitglieder **um 0,- Euro!** (+ 6,- € Versand)

Bestimmung von Gewicht, Körperfett und BMI • schnelle Messung des Körperfettanteils nach der BIA-Methode (bioelektrische Impedanzanalyse) • Beurteilung der Messergebnisse • grafische Anzeige der Bewertung • Datenspeicher für 4 Personen • speichert den letzten Messwert • inkl. Batterien



Jacques-Lemans Uhr

begehrte Uhrenmarke mit einem exklusiven Touch im Wert von ca. 70,- € für Neumitglieder um 0,- Euro! (+3,- € Versand) - für bestehende Mitglieder um nur 35,- €

Design und Qualität sind exzellent, und das Schweizer Uhrwerk hält, was es verspricht. Das abgebildete Modell mit hochwertigem Lederarmband in beige oder schwarz ist auch ein ideales Geschenk.



Gutscheine um 50 Prozent

Derzeit bietet MeinDoktor-Club Gutscheine folgender Firmen an:

Institut für alternative Gesundheitsberatung
80.-Euro-Gutschein um nur 40,- Euro!!

Confidence-Labor (Vaterschaftstests)
420-Euro-Gutschein inkl. Testpaket für einen Vaterschaftstest um nur 210,- Euro plus 3,- Euro Versandkosten

Fuego Öfen und Heizsysteme
400,-Euro-Gutschein um nur 200 Euro!!

MeinDoktorClub bietet noch weitere Vorteile, veranstaltet z.B. Gesundheitsreisen oder Seminarveranstaltungen. Anfragen unter 0810 900422 oder club@meindoktor.at

Bitte ausschneiden und in einem ausreichend frankierten Kuvert an folgende Adresse senden:

**MeinDoktorClub
Teichstraße 2
9063 Maria Saal**

MeinDoktorClub-Anmeldung

Ja, ich will die Vorteile des Gesundheitsvereins MeinDoktorClub nutzen und beantrage hiermit

eine Mitgliedschaft zu 2,50 Euro monatlich – Mitgliedsdauer mindestens zwei Jahre. Ich zahle den Jahresmitgliedsbeitrag jeweils per Zahlschein.

Vor- u. Zuname		Geburtsdatum	
Straße			
PLZ	Ort		
Tel.Nr.	E-Mail		
Ort, Datum und Unterschrift			

Ich wähle ... Zutreffendes ankreuzen

- Körperfettwaage Omron BF 400
- Luftbefeuchtungsgerät Medisana Ultrabreeze
- uRelax Fuß- und Unterschenkel-Massagegerät
- Power-Point-Therapie
- Jacques-Lemans-Uhr
- Oberarm-Blutdruckmessgerät

Den ersten Jahresmitgliedsbeitrag werde ich mit der allfälligen Aufzahlung für mein Clubgeschenk bzw. für das Clubangebot im Voraus auf das Vereinskonto einzahlen.

Ärzte fordern Beratungsexperten

Ärzte brauchen in der Finanzberatung Unterstützung. Sie sind selbst Experten ihres Faches und verlangen das auch von jenen, die für sie arbeiten oder sie beraten. Dabei setzen sie einerseits auf eine Person ihres Vertrauens und andererseits wollen sie Experten, die ihnen das Richtige empfehlen. Immer mehr Mediziner lassen sich deshalb von AWD-Spezialisten beraten. Das Finanzberatungsunternehmen hat – und das wissen nicht nur Kunden, sondern auch Brancheninsider – ein fundiert und fachspezifisch tiefgehend ausgebildetes Team. Sogar selbstständige Vermögens- und Versicherungsmakler anerkennen den Ausbildungsstandard der AWD-Berater. „Ich muss zugeben, dass die AWD-ler bestens Bescheid wissen. Als selbstständiger Makler könnte ich mir diese Ausbildung gar nicht leisten und ich hätte auch nicht die Zeit dazu“, meint ein Versicherungsmakler, der schon seit 15 Jahren mit Ärzten arbeitet und den Ausbildungsstand seiner Mitbewerber neidlos anerkennt.

Der hohe Level hat aber seinen Grund. AWD investiert in seine Mitarbeiter und setzt auf staatlich geprüfte Finanzexperten. „Wir haben unser System geändert und investieren noch mehr in die Qualität unseres Teams“, meint Mag. Thomas Lugmair von AWD. Die Beratungsqualität ist auch objektiv anerkannt. Bei verschiedenen Tests schneiden die AWD-Berater bestens ab. So stellt das Marktforschungsunternehmen M&OH Research Services die Berater von AWD an die Pole Position.

Die Anforderungen von Ärzten haben nichts mit den Bedürfnissen der Durchschnittsbevölkerung zu tun. Sie brauchen eine komplexe – aber vor allem unabhängige Beratung. Natürlich bietet der Markt Wertpapierfachleute, die aber meist von Empfehlungslisten ihrer Firmen abhängig sind, es gibt auch Kreditexperten, die das Interesse ihrer Bank vertreten müssen und es gibt auch Versicherungsberater, welche die Produkte ihrer Arbeitgeber anbieten. Dazu Lugmair: „Wenn der Kunde im Mittelpunkt stehen soll – und darauf legen Ärzte berechtigterweise großen Wert – dann sind Produkte Mittel zum Zweck und diese müssen je nach den individuellen Bedürfnissen aus dem Marktangebot gewählt werden.“

AWD im Internet: www.awd.at

Die AWD-Basisinvest- Die Anlagestrategie für den Vermö-

Früher waren so genannte „Buy and Hold“ – Anlagestrategien sehr weit verbreitet. Spätestens nach dem großen Crash auf den Finanzmärkten sind sie aber nicht mehr angesagt. Die Zeiten haben sich definitiv geändert. Alles ist schneller und vernetzter geworden, die Kapitalmärkte verändern sich schneller als je zuvor.

Gerade der Bereich Vermögensbildung und Kapitalvermehrung verlangt weiterentwickelte Modelle und Methoden. AWD hat diese Herausforderung angenommen und hat einen Meilenstein in punkto Kapitalanlagen und Vermögensaufbau gesetzt:

Die AWD Basisinvest- mentstrategie:

Die Grundidee dahinter: Es gibt ein Basisinvestment, das mehr

als die Hälfte des Portfolios ausmacht und bei dem möglichst breit über unterschiedliche „Anlageklassen“ gestreut wird. Das Basisinvestment – Investmentfonds von Spezialanbietern – zeichnet sich durch aktives Management aus. Dabei ist das Fondsmanagement jederzeit in der Lage, auf geänderte Marktgegebenheiten zu reagieren und die Aktienquoten flexibel anzupassen – wenn nötig auch auf null zu senken.



Investmentstrategie

Vermögensaufbau am Puls der Zeit

Regelmäßige Prüfung

Ergänzend zur Kernveranlagung können je nach Kundenprofil und Kundenwunsch Zusatzbausteine – so genannte Satelliteninvestments – ausgewählt werden. Das Risiko-Rendite-Profil wird dabei einer regelmäßigen Prüfung unterzogen – die wohl wichtigste Anforderung, die man an eine moderne und zukunftssträchtige Veranlagungsstrategie stellen sollte!

Die Vorteile der AWD Basisinvestmentstrategie:

- Neuartiges Konzept zur Optimierung von Ertrag und Risiko
- Breite Vermögensstreuung schon bei kleinsten Portfolios
- Investmentfonds von Spezialanbietern mit aktivem Management als Basisveran-

lagungen selbst für widrige Marktbedingungen

- Flexible Satelliteninvestments (neue Trends, Märkte, Regionen, etc.) gemäß Kundenprofil und unter Berücksichtigung persönlicher Wünsche/Vorstellungen
- Professionelles und aktives Vermögensmanagement

Wie steht es um Ihre Anlagestrategie? Ist sie noch zeitgemäß oder denken Sie auch, dass eine Anpassung längst überfällig ist?

Egal ob es um Ihre optimale Anlagestrategie geht, Sie gerne Ihre Versicherungsverträge auf Herz und Nieren prüfen wollen oder gar eine Finanzierung benötigen – kontaktieren Sie uns. Ein kostenloses und unverbindliches Gespräch lohnt sich immer! ◀

koop Gesundheit

Verein zur Förderung von Gesundheitskooperationen

Arztpraxen sind ein Hort der Menschlichkeit. Sie sind Orte der Heilung und Gesundheit, der Zuneigung und Anteilnahme, des Verständnisses und des Wissens.

Aber in eigener Sache sind Arztpraxen nicht selten ein Ort der Leere und der Belastung. Ärzte und ihre Teams brauchen genauso wie ihre PatientInnen Unterstützung und Hilfe. Tun Sie sich selbst etwas Gutes – mit weitreichender Wirkung auf das eigene Wohl und jenes der MitarbeiterInnen wie natürlich auch auf jenes der PatientInnen.

.....Ordi-Seminar

Kommunikation in der Arztpraxis

.....Coaching

für Ärzte und ihr Team

.....Supervision

für das Ordi-Team

.....Ordi-Seminar (intern)

Arzt-Patienten-Kommunikation

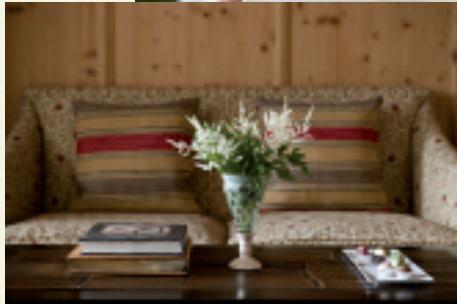
.....Therapie

für belastete Ärzte

Mailen Sie uns unter
koopgesund@iilo.at
oder rufen Sie uns
unter 0664 891 75 13 an.
Wir schicken Ihnen ein
unverbindliches Angebot.



CENTRAL
SPA HOTEL
SÖLDEN
Schön. Sie zu sehen!



Central Spa Hotel Sölden
Auweg 3
6450 Sölden, Austria
Tel.: +43 (0) 52 54 / 22 60-0
Fax: +43 (0) 52 54 / 22 60-511
info@central-soelden.at
www.central-soelden.at

