

Präventionspraxis

# Erfolg für Arzt und Patient

Was ist eigentlich eine gute Präventionspraxis? Sicher ist es mehr als ein bisschen Beratung zu Nahrungsergänzungsmitteln oder PSA-Tests.

➔ Wer als niedergelassener Arzt eine Präventionspraxis führen will, ist doppelt und dreifach gefordert: als kompetenter Mediziner, als juristisch versierter Organisator und als betriebswirtschaftlich handelnder Praxisprofi. Gute Präventionskonzepte machen richtig viel Arbeit! Lange vor der praktischen Umsetzung der Präventionsangebote muss der Mediziner die Studienlage analysieren: Welche Laboruntersuchungen, welche Check-ups ergeben so harte Daten, dass sie für den Patienten Sinn machen? Wie können die Raucherentwöhnung und die Gewichtsreduktion umgesetzt werden? Welche immunstimulierenden Maßnahmen sind gut und richtig? Für welche der vielen Best-Aging-Konzepte besteht Evidenz?

**Betriebswirtschaftlich denken**

Gleichzeitig muss der Arzt mit einer betriebswirtschaftlichen Betrachtung an seine Präventionskonzepte herangehen. Unbedingt muss er analysieren, ob sich seine Ideen als Luftschlösser erweisen oder ob sie betriebswirtschaftlich umsetzbar sind. Die Grundlage kennt jedes Schulkind: Die Einnahmen müssen die Ausgaben übersteigen. Um die Einnahmeseite in den Griff zu bekommen, muss sich der zukünftige Präventionsmediziner mit Abrechnung, Controlling und Mahnwesen auskennen. Und er muss die Nachfrageseite einschätzen können: Patientenbefragungen und Umfeldanalysen, Marketingstrategien und Weiterbildungen für die Arzthelferin sind für ihn kein überflüssiger Schnickschnack, sondern absolut notwendig. Nur wer mit kühlem Kopf plant und nicht in Champagnerlaune auf der Messe Schnäppchen einkauft, kann das unternehmerische Risiko des Praxisschwerpunktes „Prävention“ überschaubar halten. Der unternehmerisch handelnde Arzt muss sich fragen, welche Zielgruppe im Alltag von welchem medizinischen Angebot profitiert. Stresspatienten, Übergewichtige, Abwehrgeschwächte oder Alte – die Bedürfnisse sind bekanntlich sehr unterschiedlich. Was an Diagnostik alles möglich ist und was von wem nachgefragt wird, zeigt beispielsweise die Diagnoseklinik München. Hier gibt es Rundum-Pakete für alle Menschen, die sich komplett und mit Hightech-Medizin durchchecken lassen wollen. Ultraschnelle Computertomographie, Magnetresonanztomographie und Positronen-Emissionstomographie sind genauso im Angebot wie digitale Mammographie. Die Vorsorgepakete sind zielgruppengerecht maßgeschneidert. Zum Frauencheck gehört eine 90-minütige körperliche Untersuchung (Haut, Augen, Hormonstatus). Ferner werden eine digitale



Helmut C. Roeder

Mammographie und eine Knochendichtemessung durchgeführt. Auch Bauchraum, Gefäße, Herz und Lunge werden eingehend untersucht. Auf Wunsch gibt es sogar ein Ganzkörper-MRT.

**Gemeinschaftlich geht's besser**

Vergleichbar umfangreiche Präventionsangebote kann kein niedergelassener Arzt allein aufbauen, dazu ist die Kooperation mit Kollegen nötig. Wie das gehen könnte, zeigt „Ihr Ärztehaus“, das noch nach kooperationswilligen Kollegen sucht. Dass es weitere Möglichkeiten gibt, neben teuren Hightech-Angeboten zu bestehen, zeigt exemplarisch Dr. Andreas Kappl. Er hat sich bei Diagnostik und Therapie auf naturheilkundliche Verfahren spezialisiert. Der Mittelpunkt der Präventionspraxis wird immer die individuelle Beratung sein. Nicht für jeden Patienten ist jede Maßnahme richtig. Nicht jeder Mann wünscht sich einen PSA-Test, der auch für Verunsicherung sorgen kann. Andere hingegen möchten mehrmals im Jahr kontrollieren, ob sich ihre PSA-Werte nicht verschlechtert haben. Man kann es nicht oft genug betonen: Die Entscheidung für eine Maßnahme zur Prävention ist eine individuelle Entscheidung, die nur mit der dazugehörigen Beratung seriös und sympathisch ist. Das macht viel Arbeit! Und diese Realität hat nun wirklich überhaupt nichts mehr mit den angeblich überall agierenden Vitaminverkäufer-Ärzten zu tun, die im Augenblick von deutschen Verbraucherverbänden angeprangert werden. Prävention beinhaltet aber glücklicherweise noch einen weiteren Aspekt. Präventivmediziner beschreiben ihre Arbeit oft als sehr befriedigend. Es macht Freude, wenn ein Patient abgespeckt hat, wenn seine Blutwerte sich verbessert haben oder wenn er wieder gut schlafen kann. Gemeinsam können Arzt und Patient sich darüber freuen, wenn so ein Ziel erreicht worden ist. Von dieser Freude profitiert auch der Arzt: zufriedenes Arbeiten statt Dauerfrust, Prävention statt Burn-out. Nehmen Sie das Thema Prävention in Angriff, es lohnt sich – für Sie und für Ihre Patienten!

Ihr  
Helmut C. Roeder

**@ ONLINE-SERVICE**

Weitere Informationen  
[www.diagnoseklinik-muenchen.de](http://www.diagnoseklinik-muenchen.de)  
[www.ihr-aerztehaus.de](http://www.ihr-aerztehaus.de)  
[www.dr-kappl.de](http://www.dr-kappl.de)

Bildnachweis: Roeder (1), Kappl (1)

## Interview mit Dr. med. Andreas Kappl, Wackersdorf

„Die Patienten fragen mich nach Präventionsmöglichkeiten.“

**Dr. med. Andreas Kappl hat in Wackersdorf eine ganz normale Hausarztpraxis – eigentlich. Die Besonderheit ist seine Spezialisierung auf naturheilkundliche Methoden, insbesondere zur Immunstimulation. Die Mykotherapie, der Einsatz von Medizinalpilzen, hat es ihm besonders angetan.**



**DER KASSENARZT: Herr Dr. Kappl, Sie machen sich für Präventionsmedizin stark. Genauer gesagt, Sie bieten Ihren Patienten Unterstützung an, um das Immunsystem zu stärken . . .**

**Dr. Kappl:** Richtig. Ich habe eine naturheilkundlich orientierte Praxis, in der ich neben Schulmedizin auch Methoden wie Homöopathie, Eigenblutbehandlung, Akupunktur oder orthomolekulare Medizin anbiete. Häufig profitieren davon chronisch Kranke oder auch Menschen, die oft Infekte haben und etwas dagegen tun wollen.

**DER KASSENARZT: Wann bieten Sie wem präventive Leistungen an? Wenn Sie Ihre Patienten sehen, sind diese doch in erster Linie krank – und Kranke wollen Heilung, nicht Prävention, oder?**

**Dr. Kappl:** Als Allgemeinmediziner biete ich sowieso die übliche schulmedizinische Palette an Präventionskonzepten an, beispielsweise im Rahmen der DMPs. Hinzu kommen Impfungen und Gesundheits-Check-ups. Bei solchen Anlässen weise ich gerne darauf hin, dass es zusätzlich zu den Chipkarten-Leistungen weitere Möglichkeiten gibt, sein Immunsystem zu aktivieren. Die Grippe-schutzimpfung ist ein typischer Anlass: Viele Patienten denken, dass sie sich damit vor Erkältungen schützen können. Eine andere Zielgruppe sind Frauen ab 40, die zum Check-up kommen. Sie sind in der Regel dankbar, wenn ich sie darüber informiere, dass man mit mykomolekularen Möglichkeiten sehr erfolgreich gegen Wechseljahresbeschwerden vorgehen kann.

**DER KASSENARZT: Bleiben wir bei der Prävention gegenüber Infekten. Mit welchen Methoden haben Sie bisher die besten Erfahrungen gemacht?**

**Dr. Kappl:** Meinen Lieblingsansatz nenne ich gerne: mykomolekulare Medizin. Damit meine ich Mykotherapie – also die Anwendung von Medizinalpilzen – in Kombination mit orthomolekularer Medizin. Gerade bei Patienten mit Abwehrschwäche ist die Kombination von Pilzen, Vitaminen und Spurenelementen meiner Erfahrung nach ideal. Lässt sich jemand gegen Grippe impfen, ist die mykomolekulare Medizin eine gute Ergänzung zur Vorbeugung bei harmlosen Virusinfekten.

**DER KASSENARZT: Was für Pilze sind das?**

**Dr. Kappl:** Medizinal- oder Heilpilze werden vor allem im asiatischen Raum zur Stärkung oder Leistungssteigerung eingesetzt. Am bekanntesten ist vermutlich Shitake. Die meisten wissenschaftlichen Untersuchungen dürfte es mit Reishi geben, Ganoderma lucidum. Gerade seine Einsatzmöglichkeiten im onkologischen Bereich werden von internationalen Arbeitsgruppen erforscht. Zur

Vorbeugung gegen Erkältungskrankheiten nutze ich gerne eine Kombination aus vier Pilzen: Ganoderma lucidum, Grifola frondosa, Agaricus brasiliensis und Trametes versicolor. Hinzu kommen gepuffertes Vitamin C und Zink. Eine andere Kombination ist ideal für Frauen mit Wechseljahresbeschwerden.

**DER KASSENARZT: Welchen Stellenwert haben in Ihrer Praxis diagnostische Methoden?**

**Dr. Kappl:** Ich nutze natürlich die üblichen Laboruntersuchungen, beispielsweise um den Homocysteinspiegel zu kontrollieren. Außerdem setze ich gerne biologische Testverfahren ein, Elektroakupunktur nach Voll oder Applied Kinesiologie. Mit diesen Verfahren ist es möglich, Gesundheitsstörungen in ihrer Entstehung zu erkennen und zu therapieren.

**DER KASSENARZT: Fällt es Ihnen schwer, solche präventiven Leistungen anzubieten?**

**Dr. Kappl:** Nein, warum? Ich stehe voll und ganz hinter diesem Konzept. Ich nehme seit Jahren Nahrungsergänzungsmittel ein und merke sehr deutlich, dass sie mir gut tun. Meine Töchter sind fünf und acht Jahre alt. Sie bekommen während der Wintermonate täglich ihre Pilzkapseln und waren im letzten Jahr kein Mal richtig krank. Meine Patienten fragen präventive Angebote inzwischen aktiv nach. Hier hat in den letzten Jahren ein erstaunlicher Um-denkprozess stattgefunden, sogar bei uns im ländlichen Raum. Vielleicht handelt es sich um eine positive Folge der Gesundheitspolitik. Die Selbstverantwortung der Menschen hat heute einen höheren Stellenwert. Meiner Erfahrung nach sind die Patienten zunehmend bereit, in ihre Gesundheit zu investieren. Besonders Mütter mit Kindern sprechen mich immer häufiger darauf an, ob ich etwas für deren Gesundheit tun kann, damit sie die Schule nicht so oft versäumen.

**DER KASSENARZT: Woher wissen denn Ihre Patienten, dass Sie Angebote zur Immunstärkung haben?**

**Dr. Kappl:** So ein Praxissschwerpunkt spricht sich mit der Zeit herum. Aber ich habe auch aktiv daran gearbeitet, die Medizinalpilze bekannter zu machen. Ich habe zum Beispiel einige Artikel zur Mykotherapie veröffentlicht und auch Vorträge auf naturheilkundlichen Kongressen gehalten. Außerdem informieren wir im Internet über unsere Gemeinschaftspraxis. Und natürlich liegen in meiner Praxis Patienteninfos über meine Angebote aus. Am wichtigsten sind meine Mitarbeiterinnen. Sie sind inzwischen richtig überzeugt davon, dass man sein Immunsystem stärken kann. Das ist auch kein Wunder: Sie werden kaum noch krank und das ist die beste Werbung, die ich mir wünschen kann!