

„Ich stelle hohe Ansprüche an eine Präventionstätigkeit“

Im Vorsorgebereich sollten Ärzte genauso sorgfältig handeln wie bei der Therapie, findet Allgemeinarzt Dr. Udo Böhm. Der Präventivmediziner und Präsident des Forum Orthomolekulare Medizin hat als „Einstieg“ einen Vorsorgetest entwickelt, der – soweit vorhanden – auf evaluierten Daten beruht und den hohen Maßstäben des Arztes entspricht. Dr. Böhm hat den Check jahrelang in der Praxis getestet, jetzt kommt er auf den Markt.



Herr Dr. Böhm, welche Vorteile hat ein Arzt durch die Anwendung des VitaMed-Präventions-Checks?

Dr. Böhm: Der Check ist für mich ein idealer Einstieg in die qualitätsorientierte Präventivmedizin. Als Anwender kann ich mich darauf verlassen, dass alle wichtigen Bereiche abgedeckt sind. Die Investitionskosten sind vergleichsweise günstig, auch weil der Arzt meist keine zusätzlichen Geräte kaufen muss.

„BEVOR ICH ETWAS EMPFEHLE, MUSS ICH DATEN HABEN“

Wozu nützt der Check in der Praxis?

Dr. Böhm: Mir ist es wichtig, eine optimale Betreuung auch im präventiven Sektor zu gewährleisten. Das kann ich nur, wenn ich den Ist-Zustand des Klienten kenne. Ich will nicht pauschal irgendwelche Maßnahmen empfehlen, ohne den individuellen Hintergrund zu kennen. Mit dem Check erhält der Arzt mit wenig Aufwand eine große Menge an Informationen über einen Klienten. Die Software wertet die Daten aus, sodass der Arzt eine optimale Grundlage hat, um das persönliche Risiko, den aktuellen körperlichen und geistigen Zustand seines Klienten einzuschätzen.

Und hat der Klient auch einen Nutzen vom VitaMed-Präventions-Check?

Dr. Böhm: Sicher, der Nutzen für den Klienten ist sogar sehr hoch! Schließlich will nicht nur ich harte Daten haben, auch der Klient will das. Wer seinen Lebensstil verändern will, muss doch etwas in der Hand haben. Er muss

schwarz auf weiß sehen, wo er welches Risiko und welches Entwicklungspotenzial hat. Nur so kann er sich entscheiden, welche Ziele er erreichen will und kann.

Gibt es Ihrer Erfahrung nach typische Kunden für den VitaMed-Check?

Dr. Böhm: Es gibt sicher viele typische Interessenten. Nehmen wir nur mal den Manager, der über 40 ist und im Beruf allmählich unter Druck gerät. Er hat Ängste, leidet unter seinem Stress, isst und trinkt zuviel. Er hat also mehrere Risikofaktoren und möchte etwas für sich tun – ein typischer Kandidat für unseren Präventions-Check.

Wie geht es dann in der Praxis weiter?

Dr. Böhm: Wir bieten also als Grundlage unseren Check an. Der Klient würde dann vormittags nach der Blutabnahme für die Labortests zunächst an einem Terminal den ausführlichen Anamnesebogen durcharbeiten. Nachmittags finden verschiedene Leistungstests statt. Am nächsten Tag folgen die Abschlussbesprechung und die Planung des weiteren Vorgehens. Die Vorarbeit dafür erledigt der Computer über hinterlegte Formeln und evaluierte Scores auf der Grundlage der individuellen Daten.

„INTEGRIERT IST AUCH EINE LEBENSSTILDIAGNOSTIK“

Um welche Daten geht es genau?

Dr. Böhm: Neben Messungen wie Gewicht, Körperfett, Blutdruck, kardiale und pulmonale Leistungsfähigkeit, Kraft oder Kurzzeitgedächtnis ist auch eine

ausführliche Ernährungs- und Lebensstildiagnostik integriert. Da werden Daten erfasst, die sonst kaum erfragt werden. Das reicht von psychischer Belastbarkeit, familiärer Belastung, Allergien und Alltagsstress bis zu Wechseljahresbeschwerden oder Freizeit- und Rauchverhalten. Mit dem VitaMed-Präventions-Check erhalte ich wirklich eine enorme Dichte von Daten, sodass ich mir verglichen mit dem konventionellen Erfragen von Informationen in der Praxis sehr viel Zeit spare.

„DAS TEAM KANN DEM ARZT VIEL ARBEIT ABNEHMEN“

Wie viel Arbeit muss der niedergelassene Arzt in so einen Check stecken?

Dr. Böhm: Das ist ja gerade das Schöne: Die Arzthelferinnen können sehr viele Aufgaben übernehmen und der Arzt selbst wird deutlich entlastet. Die Einarbeitung in den Test ist einfach, es gibt ein ausführliches Handbuch. Sie können sich das Programm übrigens auch im Internet anschauen: Fallbeispiele sind unter www.easy-scan.com hinterlegt.

Und wie hoch ist die Investition?

Dr. Böhm: Für 1280 Euro bekommen Sie von M+R Praxismarketing die Software und eine Einführung durch den IGeL-Manager. Pro Check können Sie für erbrachte Leistungen laut GOÄ 120 bis 150 Euro abrechnen. Dieses Angebot lohnt sich also nicht nur für den Klienten, sondern auch für den Arzt: eine typische Win-Win-Situation.

(rau)



News und Tipps

SPORT IM ALTER BRINGT'S!

„Regelmäßiges körperliches Training ist eine der kostengünstigsten Präventivmaßnahmen, von der ca. 90 Prozent der über 50-Jährigen profitieren könnten. Die ärztliche Beratung ist beim Durchbrechen eines körperlich inaktiven Lebens entscheidend.“ So stand es vor ein paar Wochen im Ärzteblatt (2004; 101: A-789). Die Autoren fordern, die Bedeutung der ärztlichen Beratung nicht zu vernachlässigen. Untrainierten solle zu einem fachkompetent angeleiteten, komplexen Trainingsprogramm geraten werden. Eine ärztliche Voruntersuchung wie auch Kontrollen sind notwendig.

Gesundheitstage

Sie wollen der Tageszeitung, Ihrem Anzeigenblatt oder dem Kirchenvereinsblättchen einen Text anbieten? Oder einen Gesundheitstag veranstalten? Wenn Sie noch nach einem passenden Anlass suchen, werfen Sie vielleicht einfach einen Blick auf die nächsten Gesundheitstage:

- 31.5.: Weltnichtrauchertag
- 5.6.: Tag der Organspende
- 5.6.: Dt. Allergie- und Asthmatag
- 5.6.: Tag der Umwelt
- 6.6.: Sehbehindertentag
- 10.6.: Kindersicherheitstag
- 12.6.: Tag des Rheumakranken
- 26.6.: Anti-Drogen-Tag
- 5.9.: Dt. Kopfschmerztag
- 20.9.: Weltkindertag
- 21.9.: Welt-Alzheimer-Tag
- 25.9.: 7. Deutscher Lungentag
- 25.9.: Tag der Zahngesundheit
- 26.9.: Weltherztag
- 27.9. bis 1.10.: Weltstillwoche
- 5.10.: Tag der Epilepsie
- 10.10.: Int. Tag d. seelischen Gesundheit
- 20.10.: Welt-Osteoporose-Tag
- 28.10.: Welt-Polio-Tag
- 27.10.: In Würde altern
- 14.11.: Welt-Diabetes-Tag
- 1.12.: Welt-Aids-Tag

DER GESPRÄCHSEINSTIEG...

... ist für viele Ärzte das Schwierigste am Anbieten von IGeL-Leistungen. Angenehmer finden es die meisten, wenn die potenziellen Kunden von sich aus nachfragen, wie sie ihre Leistungsfähigkeit stärken oder ihre Fitness verbessern könnten. Dazu können Sie durch gezielte Information beitragen, z.B. durch ein Patienten-Informationssystem. Fragen Sie Ihren IGeL-Manager danach.

WENIGER PATIENTEN?

Das Thema sorgt in jedem Ärzteforum und auf jedem Ärztestammtisch für Ärger und Aufregung: Seit Einführung der Praxisgebühr sind die Fallzahlen zum Teil dramatisch zurückgegangen. In Westfalen-Lippe sollen die Behandlungsfälle um 9,9 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2004 gefallen sein. Endlich einmal steigende Punktwerte. „Aber wenn weniger Patienten in die Praxen kommen, werden automatisch auch weniger IGeL nachgefragt“, berichten etliche Praxisinhaber. Anlass genug, sich ein paar W-Gedanken zum Thema Marketing zu machen:

- Welche IGeL-Leistung ist in Ihrer Praxis am wichtigsten?
- Wie erklären Sie am besten, dass dieses IGeL-Angebot Sinn macht?
- Wie groß ist die Zielgruppe dafür in Ihrer Umgebung?
- Wo erreichen Sie diese Gruppe am besten?
- Wie können Sie sich von Ihrem Team dabei am besten unterstützen lassen?

Ihr IGeL-Manager hilft Ihnen gerne dabei, den Markt rund um Ihre Praxis zu analysieren und eine Strategie zu entwerfen. Bei IGeLdoc von M+R Praxismarketing (siehe Kasten unten) können Sie sich einen unverbindlichen Termin in Ihrer Praxis geben lassen.

ALKOHOLMISSBRAUCH

Das Thema Alkohol wurde u.a. beim Internistenkongress in Wiesbaden wie-



IGeL-Zitat der Woche

Dr. Birgit Wünsche,
IGeL-Managerin, Bad Aibling

„Meiner Erfahrung nach bieten Ärzte nach einem individuellen Coaching ihre IGeL zunehmend selbstsicherer an, haben deutlich mehr Erfolg und gute Laune!“

der einmal angesprochen. Zu einem selbstverantwortlichen Umgang mit Alkohol wurde da geraten. Nur: Was heißt das genau für den gestressten Manager, die einsame alte Dame oder den Teenager in der Disco?

Zwei Millionen Deutsche pflegen angeblich einen schädlichen Alkoholgebrauch, sechs Millionen einen riskanten Alkoholkonsum. Wären zum Thema „Alkohol und Genuss“ ärztliche Beratungs- und Trainingsprogramme nicht ebenso sinnvoll wie Programme zur Nikotinentwöhnung oder zur Gewichtsreduktion?

Weitere Infos zum IGeLdoc-Konzept

M+R Prismarketing
Edekastr. 1, 93083 Obertraubling
Tel.: 0 94 01/60 73 00
Fax: 0 94 01/60 73 33
E-mail: info@igeldoc.de
www.igeldoc.de

IGeL[®]doc

Text und Konzept der IGeLdoc-Seiten:
Ruth Auschra (ruth_auschra@web.de)