



»Im Alter wird Gesundheit zu einem wertvollen Gut«

Während junge Politiker laut darüber nachdenken, ob Rentner wirklich künstliche Hüften und Zähne brauchen, entdecken immer mehr alte Menschen, dass das Leben auch ohne Arbeit lebenswert ist. Zumindest, wenn man schmerzfrei und einigermaßen fit seinen Hobbies nachgehen kann. Orthopäde Dr. med. Bernd Sadler zählt nicht wenige Golfspieler und Bergwanderer zu seinen Patienten – und Kunden.



Herr Dr. Sadler, was geht in Ihnen vor, wenn öffentlich darüber diskutiert wird, welche medizinische Versorgung einem alten Menschen noch zusteht?

Dr. Sadler: Diese Debatte, wem welche Leistungen im solidarisch finanzierten Gesundheitssystem zustehen, verärgert mich immer wieder aufs Neue. Das eigentliche Problem kommt gar nicht zur Sprache: ständig steigende Ansprüche an die gesundheitliche Vollversorgung einerseits und sinkende Beiträge andererseits – da haben wir die Grenze des Machbaren einfach überschritten! Die Konsensformel muss heißen 'rationale Ansätze statt Rationierung'.

Was wäre denn ein Ansatz für eine vernünftige Altersmedizin?

Dr. Sadler: Wir finden bei Hochbetagten immer wieder das gleiche Erfolgsmuster für ein langes Leben: ein hohes Maß an Bewegung, allerdings kein Leistungssport, gewollte oder ungewollte Fastenperioden und eine naturnahe Kost sowie ausgeglichene Lebensumstände. Ernährung, Bewegung und Psyche, das sind die drei Säulen der Gesundheit.

„IM GESUNDHEITSWESEN HABEN WIR DIE GRENZE DES MACHBAREN ÜBERSCHRITTEN“

Stichwort Bewegung: Kann man Ihrer Erfahrung nach im Alter noch aktiv werden?

Dr. Sadler: Auch im Alter ist es so, dass die intakte Motorik zu einer längeren Bewahrung der intelligenten Wachheit

beiträgt. Für Hochbetagte ist die sichere Orientierung im Raum, ein gutes Körper- und Balancegefühl von großer Wichtigkeit. Mit zunehmendem Alter bekommen Gesundheit und Wohlbefinden einen höheren Stellenwert, dem alternden Menschen wird seine Gesundheit immer mehr wert. Ein alter Mensch ist deshalb auch bereit, für sinnvolle, seriös erbrachte individuelle Gesundheits-Leistungen ein angemessenes Honorar zu bezahlen. Wussten Sie, dass die heute 50-jährigen Menschen über das höchste Einkommen in der Geschichte unseres Landes verfügen?

„AUCH IM ALTER IST ES WICHTIG, MAßGESCHNEIDERTE KONZEPTE ANZUBIETEN“

Nein, das wusste ich nicht. Wie lautet denn Ihre Empfehlung an präventive Maßnahmen für alte Menschen?

Dr. Sadler: Ich möchte hier keine einzelne Gesundheitsleistung herausgreifen. Viel wichtiger ist es, den Leuten ein maßgeschneidertes Konzept anzubieten. Dazu gehört in vielen Fällen zum Beispiel eine Sporttauglichkeitsuntersuchung und die Erstellung eines Bewegungs- und Ernährungsplans. Häufig kommen Nahrungsergänzungsmittel hinzu, um Defizite bei Mineralien und Vitalstoffen auszugleichen. Oft auch gezielte Hyaluronsäure-Injektionen in arthrotisch veränderte Gelenke. Manchmal reichen schon Schuhzurichtungen zur schmerzfreien Sportausübung.

Eine ganz andere Frage: Sie bieten nicht nur Selbstzahler-Leistungen an, sondern Sie empfehlen Ihren Kollegen Kooperationen untereinander und mit M+R Praxismarketing. Warum?

„DER ARZT KÜMMERT SICH UM DIE MEDIZIN, IGELDOC SORGT FÜR DAS MARKETING“

Dr. Sadler: In der Kooperation addiert sich die Kompetenz ihrer Mitglieder nicht nur, sondern sie potenziert sich. Wir haben uns hier in Oberschwaben beispielsweise zu einem regionalen Kompetenznetz Orthopädie zusammengeschlossen. Das ist ein Ideenpool, von dem jeder Arzt profitiert. Oder nehmen Sie die jüngste Kooperation zwischen IGeLdoc und der Genossenschaft Gyn-GynoMed*: Gemeinsam können diese Partner ihren Ärzten handfeste Vorteile bieten, etwa IGeL-Geräte zum Ausleihen oder verbilligte Einkaufsmöglichkeiten.

Die Zusammenarbeit mit M+R Praxismarketing von der IGeLdoc-Gemeinschaft ist die Zusammenarbeit mit langjährigen Marketingprofis, die den Arzt im Vermarktungsbereich nachhaltig unterstützen können. Der Arzt konzentriert sich auf seine Kernaufgaben, IGeLdoc liefert das Know-How für die Positionierung am Markt.

(rau)

* Ausführlich berichten wir in der nächsten Ausgabe über die Kooperation und ihre Vorteile für interessierte Ärzte.



News und Tipps

ZIELGRUPPE ALTE MENSCHEN?

„Warum denn eigentlich nicht?“ fragt Helmuth C. Roeder provozierend und ergänzt: „Es wird oft so getan, als ob es sich ein alter Mensch in Deutschland heute nicht leisten könnte, Geld für seine Gesundheit auszugeben“. Dem ist nicht so, die Statistik zeigt andere Zahlen: Im Jahr 1998 gaben Haushalte, deren Hauptverdiener über 65 Jahre alt war, durchschnittlich 188,-DM für Gesundheitspflege aus, für die Bildung von Geldvermögen 1216,-DM. Und statistisch gesehen nahm jeder „alte“ Haushalt 1376,-DM alleine aus „Vermögensumwandlung und Krediten“ ein.

Viele Senioren verfügen über mehrere Einkommen, haben ihre Immobilie längst abbezahlt und auch die Kinder sind keine finanzielle Belastung mehr. „Je älter man wird, desto wichtiger wird es doch, dass man mit den natürlichen Einschränkungen des Alters zurechtkommt. Wer alten Menschen im Bereich der IGeL-Leistungen etwas bieten kann, hat oft eine ganz besonders treue Kundenschaft.“

Andere Berufsgruppen haben die Zielgruppe Senioren übrigens längst für sich entdeckt. Eine Wiesbadener Unternehmerin etwa hat sich mit dem Freizeit- und Begleitservice „Accompania“ selbstständig gemacht. Zu ihren Dienstleistungen gehören die Begleitung, Unterstützung und Beförderung von Senioren in der Freizeitgestaltung, bei Arzt- und Behördengängen oder bei Einkäufen. Auftraggeber sollen entweder die Senioren selbst oder deren Kinder sein.

SAUERSTOFFDEFIZIT? MESSEN!

Dass der Sauerstoff-Partialdruck (pO_2) mit zunehmendem Alter sinkt, ist längst bekannt: Ein gesunder, junger Nichtraucher hat noch bei Ruhewerte von rund 95mmHg, der 40-jährige erreicht durchschnittlich nur noch 80mmHg, beim 70-jährigen sind es schließlich etwa 70mmHg.

Die Ursachen sind vielfältig: nachlassende Lungenleistung, Atherosklerose

oder Belastungen durch Umweltschadstoffe und Genussmittel. Eine pO_2 -Messung kann durchaus Sinn machen, um Sauerstoffdefizite zu erkennen. Liegen die Messergebnisse deutlich unter dem altersgemäß zu erwartenden Wert, ist dies als Warnsignal zu verstehen: Die Sauerstoffversorgung des Organismus und damit seine energetische Reserve ist nicht mehr gewährleistet.

IGEL: VERDIENT IHR TEAM MIT?

Die beste Selbstzahleridee lässt sich nicht erfolgreich umsetzen, wenn das Team nicht mitzieht. Kein Wunder, dass in vielen Praxen darüber nachgedacht wird, wie man die Mitarbeiterinnen am IGeL-Umsatz beteiligen kann – Geld ist bekanntermaßen ein starker Motivator. Über die Umsetzung haben sich die Experten von Medizinrecht.de Gedanken gemacht.

Sie empfehlen, einen Bonus immer in eine Grundprämie und eine Pool-Prämie zu splitten. Die Grundprämie orientiert sich am persönlichen Einsatz sowie an der allgemeinen Entwicklung der Praxis. Die Pool-Prämie beinhaltet Umsätze aus Selbstzahler-Leistungen, an deren Entstehung die Mitarbeiter direkt beteiligt sind: IGeL oder Impfleistungen etwa.

Die Helferinnen sollten sich untereinander auf einen Verteilungsschlüssel einigen, der Praxis-Chef stimmt diesem zu und beauftragt einen Anwalt mit der Vertragsausarbeitung. Die Prämien werden jeweils einen Monat nach Quartalsende ausgezahlt, also wenn die entsprechenden Leistungsparameter aus der EDV-Anlage entnommen werden konnten.

Mehr dazu im Buch C. Sorek: Der Arbeitsvertrag für die Arzthelferin – mit Bonusmodell. MedizinRecht.de Verlag, Frankfurt 2003, 26,80Euro.

Dr. jur. Thomas Schlegel, Frankfurt

SEMINARE MIT IGeL-EXPERTEN

Die Vorteile der IGeLdoc-Akademie liegen auf der Hand: Regelmäßige Seminarweiterbildung in Ihrer Praxis, kombiniert mit persönlichem Coaching durch



IGeL-Zitat der Woche

Dr. med. Volker Streit, Buchholz

„Markenbildung spielt auch in den Arztpraxen zunehmend eine Rolle. Praktische Unterstützung findet man beispielsweise bei IGeLdoc durch die individuellen Praxiscoachings.“

Ihren IGeL-Manager. Monatlich sehen Sie sich gemeinsam ein Seminarthema an, anschließend wird es umfassend diskutiert, damit das Team an einem Strang zieht. Seminare gibt es inzwischen zu diversen Themen rund um's IGeL.

Gemeinsam mit Ihrem Team und dem IGeL-Manager können Sie das ausgezeichnete Seminar in der Praxis ansehen und diskutieren. Ihr IGeL-Manager sorgt dafür, dass Sie die Seminarinhalte sofort mit Ihren Praxiserfahrungen vergleichen – nicht stures Zuhören ist gefragt, sondern aktives Erarbeiten und Prüfen der Themen!

Weitere Infos zum IGeLdoc-Konzept:

M+R Praxismarketing
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