

Ärztliche Genossenschaft
seit über 10 Jahren

Die Partnerschaft der Erfolgreichen

- Unser Ziel sind wirtschaftlich und qualitativ erfolgreiche Frauenarztpraxen!
- Gemeinsam mit unseren zahlreichen Kooperationspartnern bieten wir wirtschaftliche Vorteile, Sicherung der medizinischen Qualität, Basisberatung der Mitglieder in allen Praxisbereichen, tragfähige Zukunftskonzepte und berufspolitisches Engagement.
- Unsere Gemeinschaft steht gynäkologischen Praxen aus ganz Deutschland offen. Wir freuen uns auf Ihren Informations-Besuch auf unserer Website!

GenoGyn

Ärztliche Genossenschaft für die Praxis und für medizinisch-technische Dienstleistungen e. G.

Geschäftsstelle

Classen-Kappelmann-Straße 24
50931 Köln

Tel. (02 21) 94 05 05-3 90
Fax (02 21) 94 05 05-3 91

E-Mail:
geschaeftsstelle@genogyn-
rheinland.de

Internet:
www.genogyn.de

Volksleiden Neurostress bietet neue Aufgaben für Frauenärzte

Die WHO hält Neurostress für eine der größten Gesundheitsgefahren des 21. Jahrhunderts. Jeder dritte Deutsche leidet darunter. Welche Parameter auf Dauerstress hinweisen und wie Sie Ihren Patientinnen helfen können, erfahren Sie unter anderem in einem Seminar der GenoGyn.

Zwei Drittel der Deutschen empfinden ihr Leben als stressig, jeder Dritte leidet unter chronischem Dauerstress und immer mehr Arbeitnehmer greifen zu sedierenden oder leistungssteigernden Medikamenten, um dem beruflichen Alltag standhalten zu können.

Da das neue Volksleiden inzwischen biochemisch nachweisbar ist, werden die laboranalytische Diagnostik des Neurostress und seine Therapie in der gynäkologischen Praxis zunehmend wichtiger. Voraussetzung ist die qualifizierte medizinische Ausbildung der Frauenärztinnen und Frauenärzte und das Know-how, um die neue Behandlungsoption erfolgreich in der Praxis zu installieren. Die GenoGyn reagiert mit einem Ganztagesseminar zum aktuellen Thema Neurostress am 17. Oktober 2009 in Köln.

Stress, so erfahren die Seminarteilnehmer, ist die Antwort des Körpers auf psychische und mentale Herausforderungen und kann im Organismus charakteristische Hormon- und Neurotransmitterveränderungen auslösen. Physikalische Ursachen wie Lärm oder Reizüberflutung, chemische Ursachen wie Medikamente oder Industrieabgase, berufliche Ursachen wie Mobbing oder Über- und Unterforderung und soziale Ursachen wie Beziehungskrisen oder Isolation können den Stress verursachen.

Man unterscheidet zwischen akutem Stress, der den Körper kurzfristig belastet und chronischem, pathogenem Stress, dem sogenannten Daueralarmzustand, der zu einer Dysbalance von Hormonen und Neurotransmittern führt. Die Stresshormone Cortisol und DHEA zeigen ebenso wie die Neurotransmitter wesentliche Veränderungen. Biogene Amine wie Adrenalin, Dopamin und Serotonin, aber auch Neuropeptide wie Endorphine zählen zu den Neurotransmittern, die sti-

mulierender oder beruhigender Art sein können. In der Peripherie wirken sie auf die Blutgefäßkontraktion, auf die Herzfrequenz, auf die Muskelkontraktion und im Darm-Nervensystem. Im zentralen Nervensystem beeinflussen sie u. a. Schlafregulation, Suchtverhalten und mentale Befindlichkeit.

In der Praxis müssen wir also etwa bei Depression, Angststörung, kognitiver Dysfunktion, Burnout, Fatigue-Syndrom, Myalgien, Reizdarm, Koronarspasmen oder Libidoverlust an eine Neurotransmitterstörung denken. Diagnostisch lassen sich Stresshormone in einem Tagesspiegel des Speichels, den die Patientin selbst entnimmt, nachweisen. Neurotransmitter werden im zweiten Morgenurin bestimmt. Therapieziel ist die Wiederherstellung der Balance zwischen stimulierenden und beruhigenden Neurotransmittern zum Beispiel durch 5-HTP, Tyrosin, Glutamin und Taurin, Vitamin B3, B6, B12 mit Folsäure oder N-Acetyl-Cystein.



**Dr. med. Dipl.-Psych.
Bernhard Stölzle**
Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtshilfe,
Erweiterter Vorstand der
GenoGyn

GenoGyn-Seminar Neurostress

17. Oktober 2009 in Köln

Mehr zur Diagnostik und Therapie des Neurostress vermittelt Hauptreferent Prof. Dr. Armin Heufelder, Präsident der Akademie für Gesundheitsförderung und Prävention e. V.

Anmeldung bei der Geschäftsstelle der GenoGyn

Praxiserfolg durch Profilbildung

Eine hohe Patientenfluktuation kann sich nachteilig auf eine Praxis auswirken. Um dies zu vermeiden, sollte die Ärztin bzw. der Arzt seine „Zielgruppe“ festlegen. Auch eine Spezialisierung im Fachgebiet hilft, das Profil einer Praxis zu formen.

Eines steht fest: Kein Arzt wird jeden Patienten, der seine Praxis aufsucht, zufriedenstellen können. Und wenn die persönliche Chemie nicht stimmt, wird auch der kompetenteste Mediziner früher oder später diesen Patienten verlieren. Eine hohe Patientenfluktuation kann auf Dauer für eine angespannte Praxisatmosphäre sorgen. Langfristig wird darunter nicht nur die Zufriedenheit des Praxisinhabers leiden, sondern diese Situation kann ihm ein Gefühl der persönlichen Niederlage geben, schlimmstenfalls zum Burnout führen. Über 20% der Ärzte bezeichnen sich selbst als betroffen oder gefährdet.

Ist die Praxis „gesund“, freuen sich der Arzt, die Mitarbeiter und natürlich vor allem die Patientinnen und Patienten – der Umgang miteinander ist entsprechend ausgeglichen und harmonisch. Um dieses Ziel zu erreichen, sollten niedergelassene Ärzte ihre jeweilige Strategie und das Praxiskonzept rechtzeitig auf Herz und Nieren überprüfen. Wer heute über einen nachhaltigen Praxiserfolg nachdenkt, wird nicht um die Schärfung seines Profils und die Spezialisierung innerhalb des eigenen Fachgebietes herumkommen. Nur so kann der Arzt maßgeschneiderte Medizin anstatt ärztlicher Versorgung „von der Stange“ anbieten.

Dazu gehört natürlich, dass zunächst die für die Einzelpraxis geeignete Patientengruppe herauskristallisiert wird. Hierbei hilft die Fragestellung: Was kann und was möchte ich medizinisch anbieten? – Welchen Patientinnen kann ich damit von Nutzen sein und wie sieht die aktuelle Honorierung in diesem Gebiet aus? Die Möglichkeiten der Spezialisierung sind auch in der Gynäkologie und Geburtshilfe zahlreich und erlauben, nicht nur das Betätigungsfeld, sondern auch die geeignete Patientinnen-Zielgruppe zu identifizieren: Präventionsmedizin, dabei vor allem die Schwangerschaftsbetreuung, Kinderwunschbehandlung,

Altersprävention und das lebenslange Impfprogramm, dann zum Beispiel die Endokrinologie, die Mammadiagnostik und die Onkologie.

Ist diese Spezialisierungsfrage geklärt, sollte der Praxischef zudem noch eine betriebswirtschaftliche Kalkulation anschließen, um zu überprüfen, ob die aktuelle Honorierung seiner Leistungen durch die Kassen die Einzelpraxis auch profitabel machen würde. Lautet auch hier die Antwort „ja“, kommt zu guter Letzt die Bekanntmachung in eigener Sache. Zufriedene Patienten sind zwar die beste Werbung und Mund-zu-Mund-Propaganda ist bekanntlich am effektivsten, doch darauf allein sollte sich zumindest am Anfang niemand verlassen. Praxisbroschüren, Internetpräsentationen, Patientenseminare und die klassischen Anzeigen helfen, die Praxisbotschaft und die Ausrichtung der Praxis öffentlich zu machen.

Eine Abstimmung mit Kolleginnen und Kollegen in den umliegenden gynäkologischen Praxen kann den Erfolg nur erhöhen, denn Kooperationen vermeiden erfahrungsgemäß ein Abwandern von Patientinnen: Praxen im gleichen Einzugsbereich, mit aufeinander abgestimm-



Foto: Layoutversion, Fotolia

Was steckt hinter dieser Praxis? Jeder Arzt sollte sein Profil genau festlegen.

ten Schwerpunkten, erhöhen deren Nutzen, ohne einzelne Patientengruppen an externe Mitbewerber zu verlieren.

Fazit: Von einer Profilbildung der Praxis profitieren beide Seiten gleichermaßen. Die Patientinnen werden hervorragend und auf hohem Niveau versorgt – der Arzt kann zufrieden in seinem Spezialgebiet praktizieren, was letztlich Freude und wirtschaftlichen Erfolg bedeutet.



Barbara Kohse
Fachärztin für Frauenheilkunde und Geburtshilfe,
Erweiterter Vorstand der GenoGyn

Neue Krankenkasse speziell für Frauen!

GenoGyn aktuell

Während die 196 GKV-Kassen fieberhaft überlegen, wie sie am sinnvollsten fusionieren sollen, gründet sich mit der BKK salvina jetzt noch eine gänzlich neue Kasse – speziell für Frauen. Natürlich mit komplettem bürokratischen Apparat: mit Vorstand, Aufsichtsrat, Leistungsabteilung und vielem anderen mehr. Frauen beugen anders vor, werden anders krank und möchten anders behandelt werden, lautet der Ansatz der BKK salvina. Und attraktive Zusatzleistungen in Form von vollen Kostenübernahmen für alternative Heilmethoden wie Akupunktur und Homöopathie oder Selbstverteidigungskurse kommen sicher nicht nur bei Frauenverbänden gut an. Bleibt allerdings die Frage, warum man dafür eine neue Kasse gründen muss.

Für Frauenärzte in Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Bayern könnten sich mit der Neugründung indes ungeahnte Kooperationsmöglichkeiten ergeben, denn in diesen Bundesländern operiert die salvina vorerst.

Nähere Informationen finden Sie im Internet unter www.salvina.de