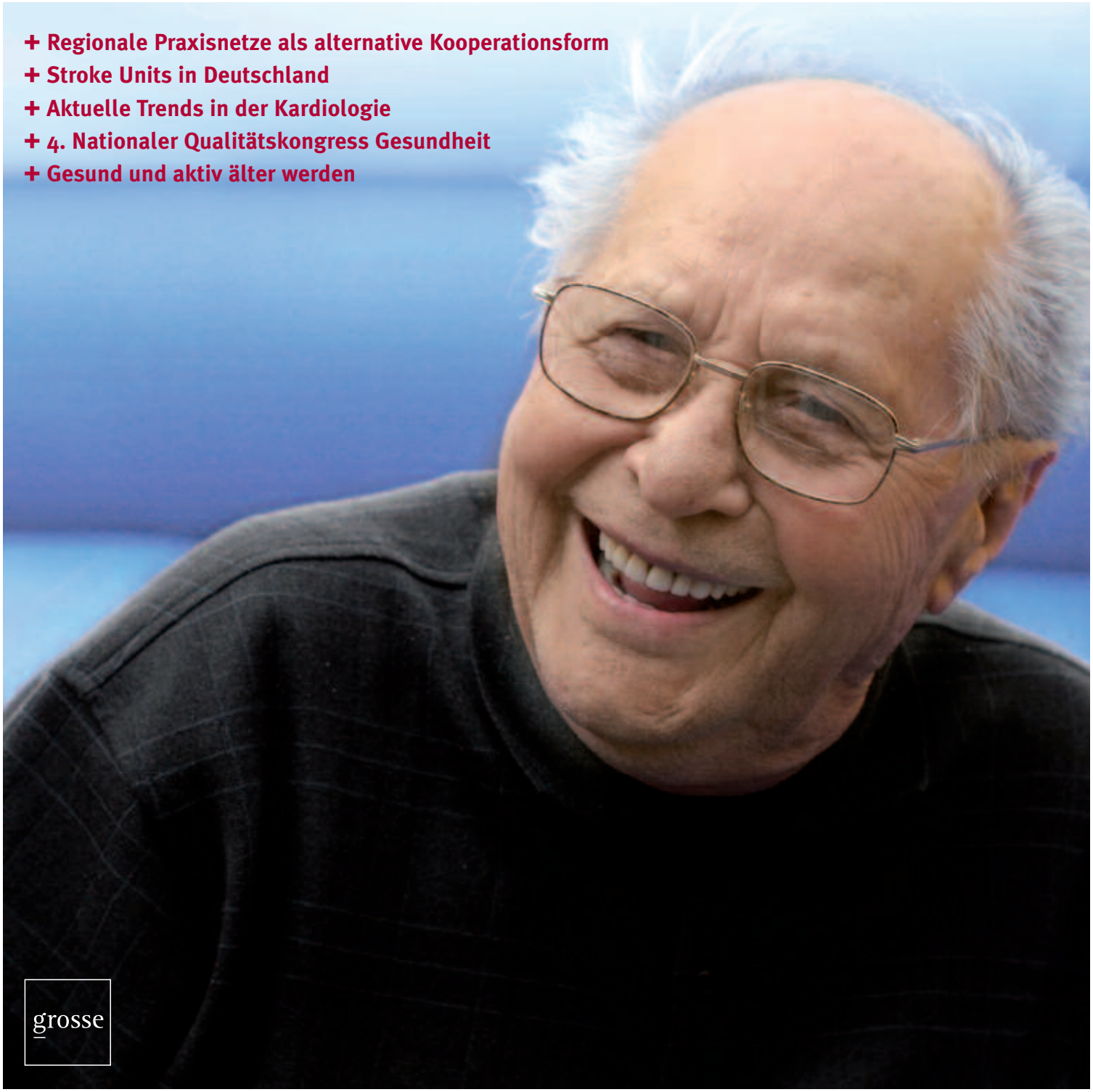
ISSN 1614-0990 | Mai 2011 | 7. Jahrgang

THE BERLIN MEDICAL JOURNAL

Berlin Medical

WISSENSCHAFTSORGAN:
GESUNDHEITSSTADT BERLIN E. V.
BERLINER MEDIZINISCHE GESELLSCHAFT E. V.
KAISERIN-FRIEDRICH-STIFTUNG FÜR DAS ÄRZTLICHE FORTBILDUNGSWESEN E. V.

1.11



+ Regionale Praxisnetze als alternative Kooperationsform
+ Stroke Units in Deutschland
+ Aktuelle Trends in der Kardiologie
+ 4. Nationaler Qualitätskongress Gesundheit
+ Gesund und aktiv älter werden

grosse

Clieng.com: Das neue Online-Portal für hochwertige medizinische Geräte

Seit Herbst 2010 ist das neue Handelsportal clieng.com online. Angeboten wird eine breite Palette an neuwertiger und fabrikneuer Medizintechnik aus allen Bereichen der Humanmedizin. Egal, ob Sie Geräte kaufen oder verkaufen wollen, das Portal bietet genau das richtige Umfeld.

Mit clieng.com senken Sie Ihre Kosten durch Anschaffung hochwertiger Geräte oder Sie verschaffen sich einen größtmöglichen Ertrag durch den Verkauf. Mit clieng.com können Sie Ihr freies Equipment gewinnbringend vermarkten bzw. sich benötigte Ausstattungen, bei ausgezeichnetem Kosten-Nutzen-Verhältnis, preiswert beschaffen.

Da die gebrauchten Geräte zuvor in der Humanmedizin eingesetzt wurden, sind sie zuvor, sofern vorgeschrieben, regelmäßig nach gesetzlichen Vorschriften des Medizinproduktegesetzes (MPG) durch den Hersteller oder autorisierte Fachfirmen gewartet und geprüft worden.

Bei clieng.com zahlen Sie keine Provision, lediglich eine einmalige Gebühr für das Inserieren. Als Verkäufer erhalten Sie somit den vollen Verkaufspreis. Als Käufer entstehen Ihnen keine zusätzlichen Kosten.

Clieng.com bietet Ihnen auch eine große Entscheidungsfreiheit bei der Abwicklung Ihres Geschäftes. Sie können entweder direkt mit dem Käufer / Verkäufer Kontakt aufnehmen und alle Details persönlich besprechen oder Sie lehnen sich zurück und überlassen uns die gesamte Abwicklung.

15-jährige Vertriebserfahrung und internationale Ausrichtung sorgen für eine bequeme und zuverlässige Abwicklung sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer. Gerade aufgrund der hohen Verantwortung, die man im medizinischen Bereich trägt, ist es wichtig, einen starken Partner an seiner Seite zu haben, auf den man sich verlassen kann. In Kürze wird das Angebot auch auf Englisch, Russisch, Arabisch und weiteren Sprachen zur Verfügung stehen, um einen größtmöglichen Kundenkreis zu erschließen. ■

Weitere Informationen:

clieng clinical engineering
Bilsestrasse 4
D-14193 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 89 73 78 28
Fax: +49 (0) 30 89 73 78 29
kontakt@clieng.com
www.clieng.com

Fortbildung bis hin zur Niederlassung informieren sollte. Darüber hinaus fordert sie eine gezielte Ansprache und Förderung von Frauen. Gleichzeitig sollte die ärztliche Aus- und Weiterbildung in Brandenburg mittels Kooperationen verstärkt auch international ausgerichtet und damit für Medizinstudenten attraktiv gestaltet sein.

Veränderte Prioritätensetzung bei der Ärzteförderung

Auch bei der Förderung von niedergelassenen Ärzten schlägt sie eine veränderte Prioritätensetzung zugunsten satellitenhafter Elemente wie Zweigpraxen und „mobile Praxen“ vor. Zurzeit wird die Zweigpraxis finanziell durch die geringere Höhe der gewährten Investitionszuschüsse gegenüber der Niederlassung in einer Praxis benachteiligt. Eine Lösung könnten auch Fahrtkostenzuschüsse sein, um zum Pendeln bereite Ärzten einen Anreiz zum Betreiben einer Zweigpraxis zu geben. Verbunden sein sollte dies mit der Abkehr von der Residenzpflicht, so dass der Arbeits- nicht zwangsweise auch den Wohnort festlegt.

Eine weitere Lösung könnte neben der Einrichtung von „mobilen Praxen“, die das Land abfahren, im flächendeckenden Einsatz von Telemedizin auch im Rahmen innovativer integrierter Versorgungsmodelle liegen, wie es in Modellprojekten bereits geschieht.

„Im Hinblick auf Wanderungs- und Demografieprognosen werden Kommunen noch stärker untereinander, aber auch (inter-)national im Wettbewerb um Anbieter medizinischer Versorgung stehen. Durch schnelle Integration der Telemedizin und einer „mobilen Praxis“ in die Regelversorgung, aber auch durch eine gezielte Frauenförderung und international ausgerichtete Weiterbildungen sollte das Land Brandenburg verstärkt als Innovations-, Investitions- und Nachwuchsförderer auftreten. Damit gelingt ein Beitrag zur Etablierung der Marke ‚Health-Capital Berlin-Brandenburg‘“, fasst Sabine Troppens zusammen.

Zurzeit arbeitet Sabine Troppens als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Fachgebiet Finanzwissenschaft und Gesundheitsökonomie der TU Berlin bei Prof. Dr. Klaus-Dirk Henke. Mit ihrer Diplomarbeit hat sie in Fachkreisen bereits Aufsehen erregt und wurde letztes Jahr mit dem 2. Platz des deutschlandweit ausgeschriebenen BKK (Betriebskrankenkassen)-Innovationspreises Gesundheit 2009 ausgezeichnet. ■

Korrespondenzadresse:
Dipl.-Ing. Sabine Troppens
Fachgebiet Finanzwissenschaft und
Gesundheitsökonomie der TU Berlin
Tel. +49 (0)30 31429419