

PRESSEMITTEILUNG

Neu im Buchhandel: Medizinisches Compliance-Management

Die aktuelle Buchneuerscheinung der APOLLON University Press, dem Verlag der APOLLON Hochschule der Gesundheitswirtschaft, stellt ein innovatives Konzept für mehr Therapietreue von Patienten vor.

Eigentlich sollte es selbstverständlich sein: Erkrankte Personen folgen den ärztlichen Empfehlungen, um schnell wieder gesund zu werden. Die Therapietreue des Patienten, die sogenannte Compliance, ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg einer medizinischen Behandlung. Die Realität sieht jedoch anders aus – mit gravierenden Folgen für die Erkrankten und Milliarden Kosten für unser Gesundheitssystem.

Der neu vorliegende Einzelband *Medizinisches Compliance-Management* der Autoren Dr. med. Achim Viktor und Prof. Dr. Werner Heister beleuchtet das Thema aus verschiedenen Perspektiven und zeigt auf, dass vor allem eine gute Zusammenarbeit zwischen Arzt und Patient für eine Verbesserung der Therapietreue sorgt. Das Buch ist ab sofort im Buchhandel erhältlich.

Patientenorientierte Umsetzung

Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit zwischen Arzt und Patient im therapeutischen Prozess? Welche Patientenbedürfnisse und -motive beeinflussen den Erfolg der Therapie? Worin liegen die Gründe für die Non-Compliance und wo gibt es Verbesserungschancen? Am Beispiel von Patienten mit koronarer Herzerkrankung erläutern die Autoren im Fachbuch *Medizinisches Compliance-Management* die Komplexität des Compliance-Prozesses, interne und externe Einflussfaktoren sowie einen möglichen Lösungsweg für eine Verbesserung der Therapietreue. Dabei entwickeln die Autoren Viktor und Heister einen innovativen Ansatz, bei dem die Compliance als Dienstleistung am Patienten gesehen wird, die mithilfe von Marketinginstrumenten optimiert werden kann. Das bedeutet: Bewährte Methoden und Instrumente aus dem Marketing, insbesondere dem Social Marketing und dem Gesundheitsmarketing, werden im Rahmen des Compliance-Prozesses angewendet, um diesen individuell an den Patienten anzupassen – streng nach der unter Marketingfachleuten beliebten Redewendung: „Der Wurm muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken.“

Zu den Autoren

Dr. med. Achim Viktor schloss seine medizinische Promotion mit „magna cum laude“ ab und absolvierte an der APOLLON Hochschule der Gesundheitswirtschaft das Aufbaustudium „Master of Health Management (MaHM)“. Seit 2014 ist er niedergelassener Facharzt für innere Medizin und Kardiologie und leitet seit 2015 die angeschlossene Rehabilitationseinrichtung. Er ist ärztlicher Beirat des Bremer Uni-Med Verlags sowie Autor zahlreicher Fachpublikationen und Referent auf ärztlichen Kongressen und Fortbildungen.

Prof. Dr. rer. pol. Werner Heister ist Vizepräsident für Hochschulentwicklung der APOLLON Hochschule der Gesundheitswirtschaft und dort zudem Modulverantwortlicher für Healthmarketing. Er ist als Autor, Unternehmensberater und Coach im Sozial- und Gesundheitswesen tätig. 2004 und 2014 wurde er mit dem Lehrpreis der Hochschule Niederrhein ausgezeichnet und 2012 vom Forum Distance-Learning zum „Tutor des Jahres“ gewählt.

Das Buch *Medizinisches Compliance-Management* ist ab sofort bundesweit im Buchhandel für 29,90 Euro erhältlich.

„*Medizinisches Compliance-Management - Gesundheitsmarketing und Dienstleistungsmanagement patientenorientiert umsetzen*“ von Achim Viktor und Werner Heister, Bremen: APOLLON University Press, 2015. – 176 Seiten, broschiert, ISBN 978-3-943001-19-8.



Rezensionsexemplare können Journalisten direkt bei der APOLLON University Press anfordern: www.apollon-hochschulverlag.de/rezensionsexemplar-anfordern/

Weitere Informationen zur APOLLON University Press unter www.apollon-hochschulverlag.de

Weitere Informationen zur APOLLON Hochschule unter www.apollon-hochschule.de

Die APOLLON Hochschule der Gesundheitswirtschaft GmbH ist Teil der Stuttgarter Klett Gruppe. Mit ihren 56 Unternehmen an 34 Standorten in 14 Ländern ist die Klett Gruppe ein führendes Bildungsunternehmen in Europa. Die 2.879 Mitarbeiter in den Unternehmen der Gruppe erwirtschafteten im Jahr 2014 einen Umsatz von 459,9 Millionen Euro. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.klett-gruppe.de

Für Presseanfragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:

textpr⁺, Yvonne Bries, Tel. 0421 565 17-24, bries@mueller-text-pr.de