03.2014

unternehmen praxis

Praxismanagement für Physiotherapeuten, Logopäden, Ergotherapeuten und Podologen

Finanzgericht Hamburg bemängelt fehlenden „Stempel der Persönlichkeit“

Probleme mit der Gewerbesteuerpflicht vermeiden

Das Finanzgericht Hamburg hat festgelegt, dass eine Krankengymnastin als Praxisinhaberin – mit ihren Mitarbeitern/Honorarkräften – gewerbliche Einkünfte erzielt hat und deswegen gewerbesteuerpflichtig ist (AZ 3 K 80/13). Das Urteil ist zwar noch nicht rechtskräftig, zeigt aber, dass freiberufliche und gewerbliche Tätigkeit für Therapeuten nebeneinander möglich sind und worauf man achten sollte, um eine Gewerbesteuerpflicht zu vermeiden.

Normalerweise sind Praxisinhaber von Therapiepraxen als Freiberufler von der Gewerbesteuerpflicht befreit. Das hat zwei Vorteile: Zum einen vermeidet man Gewerbesteuer(voraus)zahlungen, zum anderen bedeutet der Freiberuflerstatus, dass man den Gewinn durch die vereinfachte Form der Buchhaltung, die sogenannte Einnahmenüberschussrechnung ermitteln kann.

Stellt das Finanzamt aber fest, dass man als Praxisinhaber gewerbliche Einkünfte hat, dann stehen möglicherweise unerwartete Nachzahlungen an. So gerade passiert in einem vor dem Finanzgericht Hamburg verhandelten Fall einer Krankengymnastin, die seit 2001 ihre eigene Praxis betreibt. Dort waren vier bis fünf festangestellte Mitarbeiter beschäftigt, die jeweils 20 bis 30 Wochenstunden tätig waren. Zusätzliche Honorarkräfte halfen Auftragsspitzen zu bewältigen. Die Praxis verfügte über vier zugelassene Behandlungsräume, wovon ein Raum ausschließlich von der Praxisinhaberin genutzt wurde.

Die Inhaberin selbst war in den Streitjahren täglich ca. zehn Stunden pro Tag (an fünf Tagen pro Woche) tätig; jeweils am Sonnabend tätigte die Klägerin zusätzlich einen Hausbesuch.

Das Finanzamt (FA) behandelte die gesamten Einkünfte der Praxisinhaberin als gewerbliche Einkünfte. Zur Begründung führte es aus, nach dem Umfang der Fremdleistungen (durch die Mitarbeiter) liege keine eigenverantwortliche Tätigkeit der Praxisinhaberin mehr vor: „Da somit weit über die Hälfte der Leistungen nicht unmittelbar von der Klägerin erbracht würde, könne nicht mehr davon gesprochen werden, dass sämtliche Leistungen den vom Bundesfinanzhof (BFH) geforderten „Stempel der Persönlichkeit” der Klägerin trügen.“

Persönliches Engagement in der Behandlung ist maßgebend

Das Finanzgericht Hamburg folgte dieser Argumentation und begründet das im Urteil so: „Eine aufgrund eigener Fach-»

aktuell

GKV-HIS veröffentlicht die Zahlen des dritten Quartals 2013
Heilmittel-Umsätze entwickeln sich weiter stabil 4

Deutscher Bundesverband für Logopädie (dbl)
Außerordentliche Mitgliederversammlung gefordert 7

Erste positive Trends für Modellprojekt in Deutschland
Mehr Therapiefreiheit durch direkten Zugang zum Physiotherapeuten 16

interview

Der Physiotherapeut und CDU-Bundestagsabgeordnete Dr. Roy Kühne zu aktuellen Fragen der Gesundheitspolitik
Die Heilmittel-Richtlinie lässt den Physiotherapeuten zu wenig Raum 10

tipps

Serie: Fachkräftemangel im Heilmittelbereich
Angemessenes Einkommen erwirtschaften 13

So kommen Sie an Ihr Geld!
Wie verhalte ich mich bei Absetzungen durch gesetzliche Krankenversicherungen? 18

Marketing-Aktivitäten für März und April
Einstimmen und Eier suchen 21

info

Dieser Ausgabe von up liegt die Sonderausgabe „Der (sektorale) Heilpraktiker“ bei

ISSN 1869-2710 | www.up-aktuell.de / redaktion@up-aktuell.de | Einzelpreis 15 Euro

Vom Bundestag lernen

Wenn die Bundestagsabgeordneten ihre Diäten erhöhen, wird das bundesweit diskutiert. Doch wie wäre es, wenn man von der Strategie der Bundestagsabgeordneten lernen würde, statt sich über die Diätenerhöhung zu ärgern.

Warum sind die Honorare der GKV für Physio- und Ergotherapie, für Logopädie und Podologie so niedrig? Das liegt daran, dass die Honorare sich zum Teil schon vor Jahrzehnten als Nebenerwerbshonorar etabliert haben: Es ging um die Bezahlung von (fast ausschließlich) Frauen, die ihren Beruf oft in Teilzeit quasi als Nebenjob ausübten. Aus dieser Tradition heraus liegen Heilmittelhonorare auf einem Niveau, das aus wirtschaftlicher Sicht unangemessen niedrig ist. Und da dieser Ausgangswert viel zu niedrig angesetzt ist, ist das „zufriedenstellende Ergebnis" von z. B. 2,8 Prozent Steigerung bei Honorarverhandlungen in der Realität der Therapeuten ein Tropfen auf den heißen Stein.

Was ist zu tun? Der Bundestag hat es gerade vorgemacht. In einer ersten Erhöhungsrunde wird das Ausgangshonorar (die Diäten) auf einen Wert angehoben, den man, von einer unabhängigen Gutachtergruppe festgelegt, als wirtschaftlich angemessen erachtet. In den Folgejahren wird dieses angemessene Honorar dann mit der allgemeinen Lohnsteigerung prozentual angepasst.

Leider geht es im Fall der Heilmittelerbringer bisher aber überhaupt nicht um die wirtschaftliche Angemessenheit der Honorare; stattdessen ringen GKV und Verbände Jahr für Jahr um Prozentpunkte.

Deswegen heißt es für die nächste Verhandlungsrunde, vom Bundestag zu lernen: Zuerst muss festgelegt werden, welches Honorar für Therapie wirklich wirtschaftlich angemessen ist – am besten durch ein Gutachten von externen Fachleuten. Erst wenn die Empfehlungen dieses Gutachtens honorartechnisch umgesetzt worden sind, kann über die prozentuale Anpassung in den Folgejahren verhandelt werden.

Herzlichst Ihr
Ralf Buchner

INFO

Tipp Gewerbesteuer durch Einkommensteuer neutralisieren

Grundsätzlich gilt, dass man als Praxisinhaber bereits gezahlte Gewerbesteuer bei der Einkommensteuer geltend machen kann. Dann hängt es von der Höhe der Gewerbesteuer ab, ob sich die Gewerbesteuer durch die Anrechnung auf die Einkommensteuer neutralisieren lässt, oder ob tatsächlich Steuern bezahlt werden müssen. Bei der örtlichen Gemeinde kann man den Gewerbesteuer Hebesatz erfragen. Wer z. B. den Spitzensteuersatz von 42 Prozent hat, für den fängt bei einem Hebesatz von 350 Prozent die Mehrbelastung an, d. h. alle höheren Hebesätze bedeuten, dass man effektiv zahlen muss.

Gewerbesteuer ist auch dann ein Problem, wenn man keine Einkommensteuer zahlt, weil man z. B. nicht genug Gewinn erzielt hat. Dann kann die gezahlte Gewerbesteuer nicht mit einer Einkommensteuer verrechnet werden.

Impressum

buchner

Herausgeber: Buchner & Partner GmbH
Lise-Meitner-Straße 1-7
24223 Schwentinental
Telefon +49(0) 4307 8119 – 0, Fax – 99
redaktion@up-aktuell.de, www.buchner.de

V.i.S.d.P.: Ralf Buchner (Anschrift s. Herausgeber)

ISSN 1869-2710
Heftpreis: 15 Euro | im Abo 12 Euro

Quellen und Autoren dieser Ausgabe:
Ralf Buchner (bu), Katrin Schwabe-Fleitmann (kf),
Jenny Werner (jw)
Korrektorat: Ulrike Stanitzke

Layout: schmolzeund**kühn**, kiel

Fotos: © fotolia: fotomek (1), Clemens Schüßler (4, 5), Jürgen Priewe (6), dkimages (7), boffixpics (11), contrastwerkstatt (14), Kzenon (16), WavebreakmediaMicro (17), Woodapple (23), Privat: Beate Pape (7), Paulus Nöfer und Claudia Schönborn (8), Steffi Kuhrt und Andreas Schwarz (9), Dr. Roy Kühne (10, 11), Silke Bernhardt (15), Martina Schuster (20), Dr. Anke Handrock und Meike Baumann (22)

Probleme mit der Gewerbesteuerpflicht vermeiden | *Fortsetzung Seite 1*

kenntnisse eigenverantwortlich ausgeübte Tätigkeit liegt nur vor, wenn die persönliche Teilnahme des Berufsträgers an der praktischen Arbeit in ausreichendem Umfang gewährleistet ist. Insbesondere erschöpft sich die Eigenverantwortlichkeit nicht darin, dass der Berufsträger nach außen die Verantwortung für die Durchführung des einzelnen Auftrages trägt, da der Begriff eigenverantwortlich nicht die berufs- oder zivilrechtliche Verantwortlichkeit oder eine sonstige außersteuerrechtliche Verantwortlichkeit des Steuerpflichtigen meint [...] Die Arbeitsleistung muss den „Stempel der Persönlichkeit" des betreffenden Berufsträgers tragen. Dies ist beispielsweise dann nicht der Fall, wenn ein Krankengymnast sowohl die Anamnese als auch den Großteil der anfallenden Patientenbehandlungen den fachlich vorgebildeten Mitarbeitern selbstständig überlässt; denn ein Krankengymnast schuldet im Rahmen seiner Tätigkeit eine höchstpersönliche individuelle Arbeitsleistung am Patienten [...] Dabei kann ein eigenverantwortliches Tätigwerden auch dann angenommen werden, wenn der Berufsträger aufgrund seiner Fachkenntnisse durch regelmäßige und eingehende Kontrollen maßgeblich auf die Behandlung bei jedem einzelnen Patienten Einfluss nimmt. Die bloße gelegentliche fachliche Überprüfung der Mitarbeiter bzw. die Kenntnisnahme, Kontrolle und Nachprüfung der Ergebnisse seiner Mitarbeiter ist hingegen nicht ausreichend."

Im Prinzip lässt sich aus dieser Begründung relativ einfach ableiten, wie man als Praxisinhaber der Arbeit den „Stempel der Persönlichkeit" aufdrücken kann. So lässt sich über einen vom Praxisinhaber verbindlich vorgeschriebenen Behandlungsprozess die Therapie so festlegen, dass der „maßgebliche Einfluss" des Praxisinhabers auf jede einzelne Behandlung zu beweisen ist. Dazu gehören z. B. vorgegebene Anamnese- und Befundbögen, Standard-Therapiepläne, vorgegebenene Behandlungsmethoden, regelmäßige Peer-Reviews (externe Qualitätskontrolle mittels Kreuzgutachten durch eine weitere Fachkraft zur Überprüfung der Abläufe) und andere Verfahren, die die vom Gericht geforderte „regelmäßige und eingehende Kontrolle" sicherstellt. Auch eine Freigabe des Therapieberichts an den behandelnden Arzt fällt in diese Kategorie.

Wer eine oder mehrere Filialpraxen besitzt, hat keine Chance der Gewerbesteuerpflicht für die Filialen zu entkommen, weil hier allein schon aufgrund der Zulassungsbedingungen (Präsenzpflicht des fachlichen Leiters) klar ist, dass die geforderte persönliche und eigenverantwortliche Ausübung der Tätigkeit nicht mehr gegeben ist.

Keine Gewerbesteuerpflicht für freiberuflich erzielten Gewinn

Erfreulicherweise stellte das Finanzgericht zu Gunsten der Krankengymnastin fest, „dass das Betreiben der physiotherapeutischen Praxis von der freiberuflichen physiotherapeutischen Tätigkeit der Klägerin zu trennen ist [...] Insbesondere sind die Tätigkeitsbereiche der Klägerin nach den unterschiedlichen Auftraggebern, d. h. nach den einzelnen behandelten Patienten, einfach zu trennen. Daher ist lediglich der Teil des Gewinns der Klägerin, den sie aus ihrer Tätigkeit als gewerblich tätige Praxisinhaberin erzielt hat, als Gewinn aus Gewerbebetrieb zu qualifizieren und der Gewerbesteuer zu unterwerfen."

Das heißt unberührt von der Gewerbesteuer bleiben die Gewinne, die durch die freiberufliche Tätigkeit der Inhaberin als Therapeutin erzielt worden sind. Somit kann ein Therapeut nebeneinander eine gewerbliche (als Praxisinhaber) und eine freiberufliche Tätigkeit (als selbst Behandelnder) ausüben. Aber aufgepasst, diese Regelung gilt nur für Einzelinhaber von Heilmittelpraxen. Bei einer gemeinschaftlichen Praxis gelten wieder andere Regeln, die von Fall zu Fall stark variieren können. *(bu)*

Service: Das Urteil des Finanzgerichts Hamburg können up|plus - Kunden kostenlos bei der Hotline anfordern.

INFO

Nachgefragt GKV-Spitzenverband sieht kein Abgrenzungsproblem zu gewerblichen Bereichen

In den Zulassungsempfehlungen nach § 124 Abs. 4 SGB V des GKV-Spitzenverbands heißt es, dass die Praxis in sich abgeschlossen und von anderen Praxen sowie privaten Wohn- und gewerblichen Bereichen räumlich getrennt sein muss.

Nach dem Urteil des Finanzgerichts Hamburg könnte man schon ins Grübeln kommen, ob man nicht gegen die in den Zulassungsempfehlungen geforderte Abgrenzung zu „gewerblichen" Bereichen verstößt, wenn das Finanzamt die Umsätze der Angestellten als gewerblich einstuft.

Deswegen haben wir beim GKV-Spitzenverband angefragt, wie denn der Passus "gewerblicher Bereich" in den Zulassungsempfehlungen gemeint sei? Und inwieweit eine Praxis sicher sein könne, nicht durch solche Urteile im Nachhinein gegen die Zulassungsempfehlungen zu verstoßen. Weiter erfragten wir, ob der GKV-Spitzenverband plane, seine Zulassungsempfehlungen aufgrund des o. g. Gerichtsurteils evtl. anzupassen?

Die Pressestelle des GKV-Spitzenverbands gibt ganz entspannt Entwarnung: „Auf keinen Fall verstößt es gegen die Zulassungsempfehlung, in einer zugelassenen Praxis ausschließlich Heilmittel gemäß der HeilM-RL zu Lasten der GKV abzugeben. Die steuerliche Qualifikation dieser Leistungen – als gewerblich oder freiberuflich – ist dabei nicht relevant", erläutert Ann Marini, stellvertretende Pressesprecherin des GKV-Spitzenverbands, und ergänzt: „Aktuell sehen wir aufgrund des Urteils des Finanzgerichtes Hamburg keine Notwendigkeit, die Zulassungsempfehlungen anzupassen."

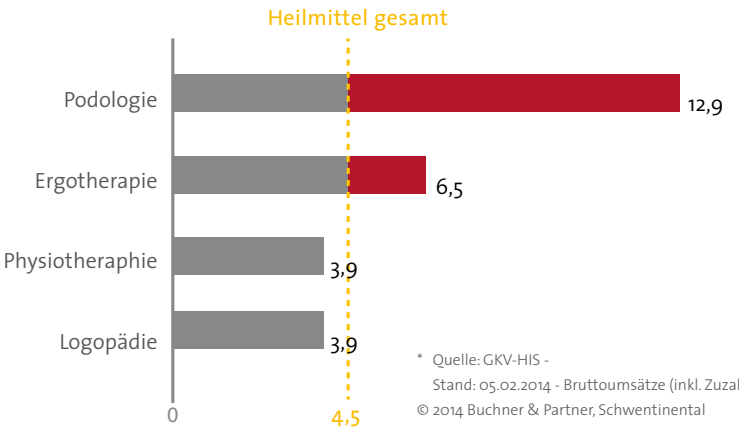
GKV-HIS veröffentlicht die Zahlen des dritten Quartals 2013

Heilmittel-Umsätze entwickeln sich weiter stabil

Erneut liefern die Umsätze Grund zur Freude für die Heilmittelbranche. Mit einem Quartalsergebnis von deutlich über 1,3 Milliarden Euro ergibt sich für die ersten drei Quartale ein Gesamtergebnis von rund 3,9 Milliarden Euro. Das ist ein neuer Rekord für die Heilmittelbranche, der nur dadurch getrübt wird, dass die Entwicklung der Verordnungsblätter und Behandlungseinheiten leider nicht mit der Umsatzentwicklung Schritt halten können.

Nach dem 3. Quartal 2013 | Alle Heilmittel holen deutlich auf

Veränderungen im Heilmittelumsatz (je 1.000 Versicherte) zum Vorjahr in Prozent*



* Quelle: GKV-HIS - Stand: 05.02.2014 - Bruttoumsätze (inkl. Zuzahlungen)

© 2014 Buchner & Partner, Schwentinental

Heilmittelumsätze entwickeln sich 2013 konsequent nach oben

Das gute Ergebnis des zweiten Quartals ist jetzt im dritten Quartal noch getoppt worden. Insgesamt ist der Heilmittelumsatz inklusiv Zuzahlungen um rund 5 Prozent gestiegen. Bei der Anzahl der von den Ärzten ausgestellten Verordnungsblätter konnte dagegen nur ein schwacher Zuwachs von 0,49 Prozent verzeichnet werden. Das Umsatzwachstum basiert also nach wie vor hauptsächlich auf Honorarerhöhungen.

Ärzte haben ihre Verordnungsstrategie noch nicht umgestellt

Eigentlich hätten die bundesweiten Praxisbesonderheiten und der langfristige Heilmittelbedarf die Bereitschaft der Ärzte, ihre Patienten mit Heilmitteln zu versorgen, ankurbeln sollen. Betrachtet man die Verordnungszahlen, dann scheint dieser Effekt nicht gegriffen zu haben. 3.000 PT-Verordnungen weniger hat es bis zum dritten Quartal 2013 im Vergleich zum Vorjahr gegeben, das entspricht einem Rückgang von 0,01 Prozent. Mit 1.864

Verordnungen wachsen die Logopäden um 0,16 Prozent. Bei den Ergotherapeuten gab es dann schon 33.526 Verordnungen mehr als im Vorjahr, was einem Wachstum von 2,15% entspricht, nur noch übertroffen von den Podologen, die 13,01 Prozent mehr Verordnungen erhalten haben, das sind 100.869.

Viele Praxen berichten darüber, dass die Kassenärzte oft immer noch nicht den Unterschied zwischen Praxisbesonderheiten und langfristigem Heilmittelbedarf, geschweige denn die notwendigen formalen Voraussetzungen, kennen, die zur Anerkennung von extrabudgetären Verordnungen eingehalten werden sollten. Hier ist noch viel Aufklärungsbedarf zu leisten, damit die Ärzte ihr Verordnungsverhalten an die neuen Spielregeln für extrabudgetäre Verordnungen anpassen.

Umsatzwachstum basiert auf höheren Honoraren

Auch bei den Auswertungen je 1.000 Versicherten zeigt sich die oben beschriebene Entwicklung: Dem Umsatzwachstum von rund 4,5 Prozent steht das schwache Wachstum von nur 0,93 Prozent bei den Behandlungseinheiten gegenüber.
Physiotherapeuten legen je 1.000 Versicherte um 3,94 Prozent Umsatz zu, bei den Behandlungseinheiten kann man bei einem Ergebnis von 0,48 Prozent eigentlich schon gar nicht mehr von Zuwachs reden.
Die Logopäden haben einen Umsatzzuwachs von 3,87 Prozent zu verzeichnen, die Anzahl der Behandlungseinheiten wächst um 1,82 Prozent.
Ergotherapeuten verbessern ihre Ergebnisse deutlich: Der Umsatz wächst um 6,45 Prozent, die Anzahl der Behandlungseinheiten um 3,57 Prozent.
Die Podologen wachsen im Umsatz um 12,89 Prozent und in der Anzahl der Behandlungseinheiten um 10,20 Prozent.

Deutliche Veränderung der Heilmittel-Hitliste

Bei der Liste der 15 umsatzstärksten Heilmittel hat es wieder eine deutliche Veränderung gegeben: Die podologische Komplexbehandlung verzeichnet einen Zuwachs von 13,04 Prozent und rückt vor auf Platz 10 und verdrängt damit die Leistung Warmpackung, die mit einem Umsatzrückgang von -4,64 Prozent nur noch auf Platz 11 landet.
Spitzenreiter beim relativen Zuwachs sind neben der Podologie die Leistung Ergotherapie bei motorischen Störungen (+16,85%) sowie die Leistung Ergotherapie bei psychischen Störungen (+12,58%). Demgegenüber verliert die Position KG-ZNS-Kinder (-1,06%) und wird wohl schon im vierten Quartal von der Ergotherapie vollständig überholt werden.
Die gute Umsatzentwicklung bei den Physiotherapeuten bei gleichzeitig stagnierenden Behandlungseinheiten lässt sich besser verstehen, wenn man sich die Entwicklung der gut bezahlten Position Manuelle Therapie vor Augen führt: Über 28 Millionen Euro mehr Umsatz als im Vorjahreszeitraum entspricht fast einer zehnprozentigen Steigerung. Und auch die Position KG-ZNS-Erwachsene konnte um 7,4% zulegen.
Dauerverlierer auf der Heilmittel-Hitliste ist wieder die Massage, mit einem erneuten Rückgang von -10,45 Prozent. Und auch Krankengymnastik am Gerät kann sich als Kassenleistung nicht wirklich etablieren. Zwar wächst der Umsatz ganz leicht um 1,25 Prozent, jedoch nimmt die Anzahl der abgerechneten Behandlungseinheiten ab. *(bu)*

GANZ KONKRET

Die aktuellen Zahlen lassen gerade bei der Entwicklung der Heilmittel-Hitliste erahnen, wie sich Verordnungstrends verändern. Deswegen sollte man die Liste der umsatzstärksten Heilmittel in der eigenen Praxis mit denen des GKV-HIS vergleichen. Daraus könnten sich durchaus Schlüsse über die Fortbildungs- und Investitionsplanung ableiten.

SHV-Resolution

Neuer Spitzenverband will Versorgung mit Heilmitteln optimieren

Mitte Januar hat der neue Spitzenverband der Heilmittelverbände e. V. (SHV) seine Arbeit in Berlin aufgenommen. Ihre auf der Gründungsversammlung in Berlin verabschiedete Resolution „Eine neue Versorgung mit Heilmittel" beschreibt acht sehr konkrete Handlungsfelder, u. a. geht es dem SHV um eine Optimierung der Versorgung mit Heilmitteln.

Mitglieder des neugegründeten Spitzenverbandes der Heilmittelverbände sind der Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V., der Deutsche Verband der Ergotherapeuten e.V. (DVE), der Deutsche Verband für Physiotherapie (ZVK) e.V. und der Verband Physikalische Therapie – Vereinigung für die physiotherapeutischen Berufe (VPT) e.V. Vorsitzender ist Karl-Heinz Kellermann vom VPT, seine Stellvertreter sind Arnd Longrée (DVE), Andrea Rädlein (Physio-Deutschland) und Ute Repschläger (IFK). Geschäftsführer ist Heinz Christian Esser von Physio Deutschland. Der SHV vertritt knapp 70.000 Beschäftigte im Gesundheitswesen.

Bekämpfung des Fachkräftemangels

Die Bekämpfung des Fachkräftemangels gehört zu den Hauptanliegen des SHV, wie der Vorsitzende Kellermann in einem Interview mit dem Deutschen Ärzteblatt betonte. Die weiteren Forderungen des SHV sind der Direktzugang für Heilmittelerbringer, eine Ost-West-Angleichung der Vergütung und eine Überarbeitung der vom Gesetzgeber auferlegten Rezeptprüfpflicht. Therapeuten dürften nicht dafür verantwortlich gemacht werden, so Kellermann weiter, dass die von den Ärzten ausgestellten Heilmittel-Verordnungen nicht korrekt ausgefüllt sind. Vielmehr sollte das Bundesgesundheitsministerium ein entsprechendes Pflichtmodul Heilmittel für die ärztliche Praxissoftware verbindlich vorschreiben, so wie es bei Arzneimitteln schon der Fall sei.

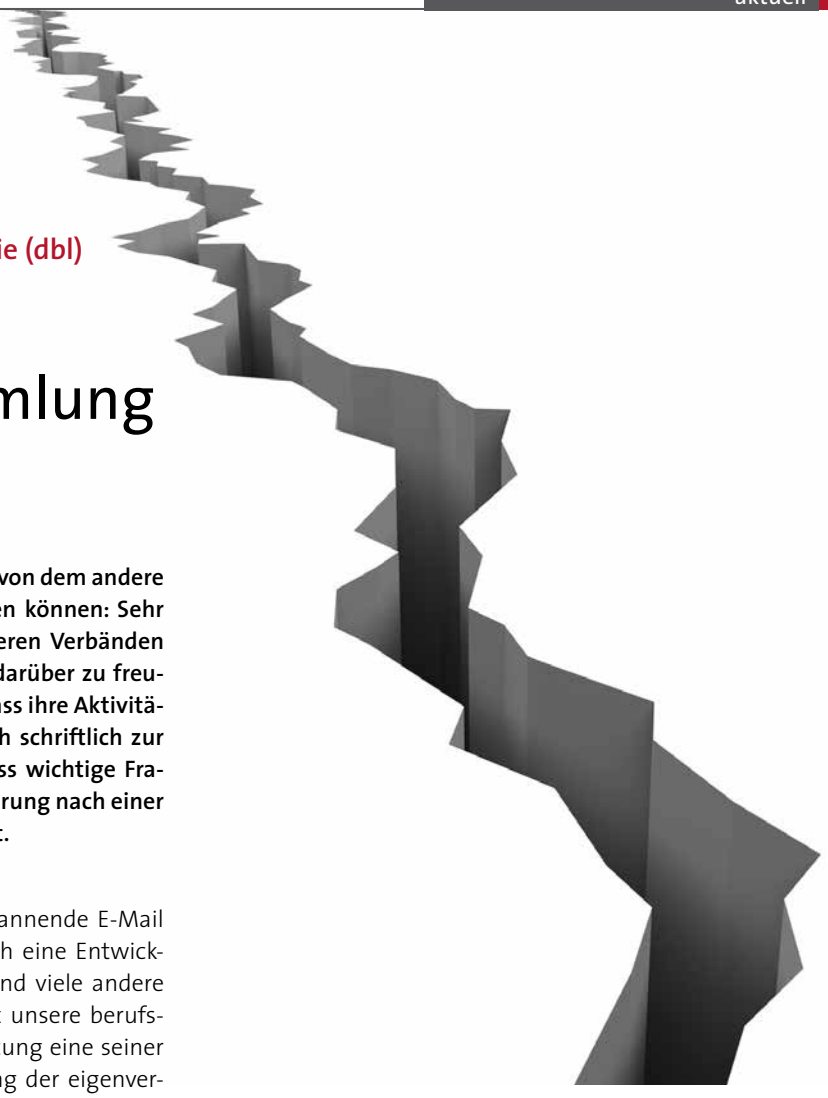
Neuer Verband ohne VDB, dbl und Podologen

In der Nachfolgeorganisation der 1997 gegründeten Bundesarbeitsgemeinschaft der Heilmittelverbände (BHV) e.V. sind der VDB Physiotherapieverband e.V. und der Deutsche Bundesverband für Logopädie (dbl) e.V. nicht mehr vertreten. Auch die podologischen Verbände gehören der neuen Spitzenorganisation nicht an. Der BHV hatte sich im Oktober 2013 aufgelöst, nachdem es innerhalb der Mitgliederverbände Unstimmigkeiten gegeben hatte. Zuletzt hatte der VDB gegen Beschlüsse des BHV rechtliche Schritte eingeleitet, woraufhin die übrigen Mitglieder eine Auflösung der Bundesarbeitsgemeinschaft beschlossen hatten. Eine Stellungnahme des VDB finden Sie im Internet unter ***www.vdb-physiotherapieverband.de/wp-content/uploads/2009/05/VDB-ohne-BHV.pdf***. Die drei Berufs- und Fachverbände der „Stimm-, Sprech- und Sprachtherapie" haben Ende Januar ihre Zusammenarbeit verstärkt und die Arbeitsgemeinschaft Stimm, Sprech- und Sprachtherapie (AG SSST) gegründet. Zu ihnen gehören der Deutsche Bundesverband der Logopädie (dbl), der Deutsche Bundesverband der akademischen Sprachtherapeuten (dbs) und der Deutsche Bundesverband der Atem-, Sprech- und Stimmlehrer/innen-Lehrervereinigung Schlaffhorst-Andersen (dba). Die Vorstände der Verbände hatten übereinstimmend erklärt, dass nur mit einer gemeinsamen Vertretung auf der Bundesebene den spezifischen Interessen ihrer drei Berufsgruppen Gehör verschafft werden kann. Für das wichtige Anliegen, die primärqualifizierende Akademisierung der Logopäden/-innen und Atem-, Sprech- und Stimmlehrer/innen weiter voranzutreiben, sei eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwingend notwendig und von allen gewünscht. *(ks)*

SERVICE

Die Resolution des neuen Spitzenverbandes der Heilmittelverbände e.V. „Eine neue Versorgung mit Heilmitteln" finden Sie im Internet unter:

http://www.vpt.de/fileadmin/user_upload/download/pdf/2014.01.16%20Resolution.pdf



Deutscher Bundesverband für Logopädie (dbl)

Außerordentliche Mitgliederversammlung gefordert

Der Deutsche Verband für Logopädie hat etwas, von dem andere Verbände in der Heilmittelbranche nur träumen können: Sehr aktive Mitglieder! Doch im Gegensatz zu anderen Verbänden scheint sich der Bundesvorstand des dbl nicht darüber zu freuen. Stattdessen berichten Mitglieder darüber, dass ihre Aktivitäten ausgebremst werden, dass Funktionäre sich schriftlich zur Verschwiegenheit verpflichten müssen und dass wichtige Fragen unbeantwortet bleiben. Jetzt wird die Forderung nach einer außerordentlichen Mitgliederversammlung laut.

Anfang Januar haben viele Logopäden eine spannende E-Mail erhalten: „In den letzten Monaten zeichnet sich eine Entwicklung in unserem Berufsverband ab, die mich und viele andere Mitglieder mit großer Sorge erfüllt. Der dbl ist unsere berufsständische Vertretung und hat laut § 2 der Satzung eine seiner Hauptaufgaben in der Förderung und Sicherung der eigenverantwortlichen und selbstständigen Tätigkeit seiner Mitglieder [...]. Diese Aufgabe nimmt der derzeitige Bundesvorstand in meinen Augen nicht mehr wahr."

Autor dieser Mail ist Andreas Schwarz, 51 Jahre alt, selbstständiger Logopäde aus Niedersachsen und seit etwa zehn Jahren Mitglied im dbl. Und er fordert seine Kollegen zum Handeln auf:

ZITAT

Beate Pape | „Bedauerlicherweise hat sich der BV in den letzten Jahren massiv in Misskredit gebracht – mein Vertrauen in die Treue und Loyalität meines Berufsverbandes seinen Mitgliedern gegenüber ist zerrüttet. Der Gesetzgeber sieht in solchen Konflikten die aoMV vor, auf der die Mitglieder demokratisch und repräsentativ alle Vorfälle erörtern und beschlussfähig (re-)agieren können. Insofern möchte ich lediglich mein Recht als Vereinsmitglied wahrnehmen.
P. S.: Und zwar umso mehr, je mehr der Eindruck entsteht, dass der Vorstand eine aoMV erschwert, blockiert oder gar zu verhindern versucht"

„Ich möchte Sie hiermit um Ihre Unterstützung zum Erreichen des Quorums für die Einberufung einer außerordentlichen Mitgliederversammlung (aoMv) bitten."

Dieser Aufruf zur Einberufung einer außerordentlichen Mitgliederversammlung ist der bisherige Höhepunkt eines dbl-internen Streits zwischen Bundesvorstand und offensichtlich vielen Mitgliedern. Als Außenstehender reibt man sich verwundert die Augen: Da werden zahllose Mitglieder im dbl sehr aktiv, um die Interessen ihres Berufsstandes zu vertreten, und dann scheitern sie nicht etwa an Krankenkassen oder Politik, sondern an dem eigenen Verbandsvorstand. Dieser Vorstand droht mit erheblichen Kosten für diese außerordentliche Mitgliederversammlung, die von Kennern des Ablaufs als „absurd" und „unrealistisch" bezeichnet werden.

Gerade Logopäden, die in eigener Praxis tätig sind, scheinen sich in letzter Zeit durch ihren Verband nicht mehr angemessen vertreten zu fühlen. Die Kritik entzündet sich dabei nicht nur an der als wenig hilfreich empfundenen Öffentlichkeitsarbeit von Christiane Hoffschildt, der dbl-Präsidentin, sondern bezieht sich ganz ausdrücklich auch auf die Verhandlungsstrategie gegenüber den Krankenkassen. Darüber hinaus ist die interne Kommunikation im dbl vielen Mitgliedern ein Dorn im Auge: Fragen werden aus Sicht der Mitglieder nicht wirklich beantwortet und man hört, dass Vorstandsmitglieder sich schriftlich gegenüber ihren Vorstandskollegen verpflichten müssen, Informationen »

ZITAT

Paulus Nöfer | „Die Logopädie in Deutschland wird auf ein Lohnniveau gedrückt, das es unmöglich macht, in diesem Beruf zu existieren, geschweige denn eine Familie zu ernähren! Gleichzeitig wird der katastrophale Zustand in der Sprachentwicklung der Kinder, die Versorgung und Therapie der Pflegefälle und die auf uns zukommende Altersflut moniert – da stimmt doch was nicht!?“

nicht weiterzugeben. So eine Maulkorb-Vereinbarung für Funktionäre kennt man eigentlich nur aus ganz anderen Zusammenhängen und sie könnte erklären, warum sich viele Mitglieder fremd und unerwünscht im eigenen Verband fühlen.
Dieses Gefühl lässt sich sogar in Zahlen ausdrücken: Die Austritte aus dem dbl nehmen seit Jahren zu. Damit dürfte der dbl schon seit längerem dem selbst gesetzten Ziel, 80% der deutschen Logopäden zu vertreten, sehr deutlich hinterherhinken.

In der Logopädie setzt sich eine ungute Entwicklung fort, die so auch schon bei anderen Verbänden im Heilmittelbereich zu beobachten war. Die Physiotherapieverbände hatten teilweise erhebliche Probleme, Mitglieder zu halten. Viele Physiotherapeuten haben sich resigniert abgewandt, nicht zuletzt mit dem Gefühl, innerhalb des Verbandes ohnehin nichts ausrichten zu können. Durch die leidvolle Erfahrung des Mitgliederverlusts haben die Physiotherapieverbände immerhin gelernt: So war das Ergebnis einer eigentlich gut gemeinten PR-Aktion, die dank Bild-Zeitung zu einem PR-Desaster führte, der zeitnahe, ehrenvolle Rücktritt der damaligen Präsidentin. Und statt sich weiter in mehreren Verbänden zu verzetteln, hört man, dass die großen Physiotherapieverbände auf oberster Ebene über einen Zusammenschluss beraten – das fordern die Mitglieder schon seit Jahren.

ZITAT

Claudia Schönborn | „Auf der letzten Mitgliederversammlung in Erfurt sind viele grundlegende Fragen, auch aufgrund massiven Zeitmangels, unbeantwortet geblieben. Die außerordentliche Mitgliederversammlung gibt den notwendigen Raum, diese und neu hinzugekommene Fragen zu klären. Auch, ob dieser Vorstand der richtige für die Situation der Logopäden ist.“

Im dbl dagegen ist der Bundesvorstand gerade auf dem besten Weg, sich immer weiter von seinen Mitgliedern zu entfernen. So hat sich der gesamte Bundesvorstand schriftlich dazu verpflichten, nur die Information an die eigenen Mitglieder weiterzugeben, die vorher vom Gesamtvorstand freigegeben worden sind. Das Problem dabei ist, dass die Mitglieder über diesen Maulkorb aber gar nicht informiert sind – mit dem Ergebnis, dass Bundesvorstand und Mitglieder tatsächlich in unterschiedlichen (Informations-)Welten leben.

ZITAT

Christian Bruns | „Ich bin für eine außerordentliche Mitgliederversammlung des dbl, da ich den konstruktiven Umgang, auch mit kritischen Stimmen, in einem demokratischen Verband als wichtig, sinnvoll und notwendig erachte und weil ich den Eindruck habe, dass die Belange der größten Gruppe im Berufsverband, der selbständigen Logopäden, vom aktuellen Bundesvorstand nicht bzw. nicht ausreichend berücksichtigt werden.“

Vermutlich liegt es an diesem Informationsgefälle, dass der Bundesvorstand des dbl meistens unterlässt, was jede normale Gewerkschaft schafft, nämlich vor einer Verhandlung die eigene Position mit den Mitgliedern abzustimmen. Stattdessen wird aus gut informierten Kreisen berichtet, dass Verhandler tatsächlich nicht einig sind, wie viel man mit einer Praxis eigentlich verdient und ob das wesentlich mehr als der HARTZ IV-Satz sein könnte. Kein Wunder, dass die logopädischen Praxisinhaber verärgert sind.

Frustrierte Mitglieder berichten, dass Fragen nach dem genauen Verbleib von Geld nicht etwa beantwortet werden; stattdessen wird den Fragestellern öffentlich vorgeworfen, sie hätten wohl nicht das nötige Vertrauen in die handelnden Personen. Und auch innerhalb des dbl scheinen die Fraktionen inzwischen so polarisiert zu sein, dass wenig über konkrete Inhalte und Stra-

tegien aber viel über persönliche Animositäten gestritten wird. Vor diesem Hintergrund verhält sich Andreas Schwarz mit seinem Antrag auf Einberufung einer außerordentlichen Mitgliederversammlung geradezu verbandsstabilisierend. Nach Ansicht von Schwarz kann nur, wenn alle Beteiligten sich zu Transparenz und offener Kommunikation bekennen, verhindert werden, dass der dbl zumindest ideell kollabiert. Insofern kann man Schwarz nur die Daumen drücken, dass aus seinem Antrag etwas wird, was den Bundesvorstand und seine Mitglieder wieder versöhnt, denn, so Andreas Schwarz: „Um die aktuellen wirtschaftlichen Probleme von uns Praxisinhabern zu lösen, brauchen wir einen starken und einigen dbl!“ *(bu)*

KONTAKT

Wer ebenfalls den Antrag auf Einberufung einer außerordentlichen Mitgliederversammlung unterzeichnen will, der kann sich an Andreas Schwarz wenden:

Andreas Schwarz
LOGOPÄDIE Gemeinschaftspraxis
Feldtorweg 7
37120 Bovenden
Mail: gempraxis@web.de

ZITAT

Steffi Kuhrt | „Nach dem Interview mit dem Deutschen Ärzteblatt forderten im November 2013 mehr als 800 dbl-Mitglieder den Rücktritt der Präsidentin, Christiane Hoffschildt. Nun fordern noch sehr viel mehr Mitglieder eine außerordentliche Mitgliederversammlung. Nicht nur die Öffentlichkeitsarbeit steht zur Debatte, sondern auch die Position des Bundesvorstandes zu Therapien in Einrichtungen, einem dringend notwendigen Wirtschaftlichkeitsgutachten und zum Führen von Kassenverhandlungen. Agiert der Bundesvorstand noch satzungsgemäß und im Sinne der Mitglieder? Das muss dringend und kann nur auf einer aoMV geklärt werden.“

Nachgefragt bei Andreas Schwarz

Inhaber einer Logopädiepraxis in Niedersachsen

up Herr Schwarz, Sie sind der Initiator des Antrags auf Einberufung einer außerordentlichen Mitgliederversammlung, wie läuft's?

Schwarz *Ich bin zunächst einmal begeistert und erleichtert. Begeistert bin ich darüber, dass so viele Mitglieder, die ich in der Mehrzahl überhaupt nicht kenne, sich mit unglaublich freundlichen Mails bei mir für die Initiative bedankt haben. Und außerdem bin ich wahnsinnig erleichtert darüber, dass die meisten Kollegen verstanden haben, dass meine Initiative eine Aktivität PRO dbl ist!*

up Gab es keine negativen Rückmeldungen?

Schwarz *Viel weniger als ich erwartet habe. Und durchaus vernünftig im Tonfall. Manchmal denke ich, dass viele Funktionäre durchaus von den normalen Mitgliedern lernen könnten mit Kritik umzugehen. Vielleicht trägt mein Antrag ja dazu bei, dass wir sorgsamer, wertschätzender und gelassener miteinander umgehen können. So jedenfalls ist mein Antrag gemeint: Ich drücke meine Wertschätzung für meinen Verband durch eine Aktivität im Rahmen der Satzung aus.*

up Was hatten Sie so nicht erwartet?

Schwarz *Was mich echt überrascht hat, waren die positiven Rückmeldung von Mitgliedern, die gleichzeitig den Antrag nicht unterschreiben wollen. Tatsächlich trauen sich manche Mitglieder im dbl nicht, meinen Antrag zu unterschreiben, obwohl sie inhaltlich voll dahinter stehen. Das ist wirklich traurig, dass wir so weit gekommen sind, dass Mitglieder im Verband das Gefühl haben, nicht zu ihrer Meinung stehen zu können. Aber das ist aus meiner Sicht genau ein Grund mehr, sich hinter meinen Antrag zu stellen: Wir brauchen dringend Meinungsfreiheit und toleranten Umgang im Verband miteinander. Auch gerade dafür steht mein Antrag!* *(bu)*

Der Physiotherapeut und CDU-Bundestagsabgeordnete Dr. Roy Kühne zu aktuellen Fragen der Gesundheitspolitik

Die Heilmittel-Richtlinie lässt den Physiotherapeuten zu wenig Raum

Endlich ist im Deutschen Bundestag in Berlin auch ein Therapeut vertreten. Seit dem 22. Oktober 2013 ist der Sport- und Physiotherapeut Dr. Roy Kühne (46) CDU-Bundestagsabgeordneter. Er leitet seit 1999 ein Gesundheitszentrum im niedersächsischen Northeim mit über 30 Mitarbeitern. 2005 ging der zweifache Familienvater in die Politik, weil er die Unzufriedenheit in seinem Umfeld gespürt habe und aktiv werden wollte. up hat ihn nach den Schwerpunkten seiner politischen Arbeit gefragt:

up Herr Dr. Kühne, seit Oktober 2013 sind Sie neues Mitglied im Deutschen Bundestag und als Vertreter der CDU/CSU-Fraktion u. a. Mitglied im Ausschuss Gesundheit. Als Inhaber einer großen Physiotherapiepraxis in Northeim wird das Thema Heilmittel sicherlich einen entscheidenden Platz in Ihrer politischen Arbeit einnehmen. Was wollen Sie für die Heilmittelbranche konkret tun?
Kühne *Mein erstes Ziel ist, dass meine Kollegen Physiotherapeuten, Ergotherapeuten, Logopäden usw., also die gesamte Heilmittelbranche, innerhalb und außerhalb des Parlaments als wichtige Stimme im Gesundheitswesen wahrgenommen werden.*

up Welche konkreten Verbesserungsvorschläge haben Sie für die Heilmittel-Richtlinie, die Sie in einem Interview selbst als antiquiert bezeichnet haben?
Kühne *Die Heilmittel-Richtlinie lässt den Physiotherapeuten viel zu wenig Raum, um ihre eigenen Kompetenzen zielgerichtet im Interesse der Patienten einzusetzen. Hier muss sich etwas ändern. Denn es reicht aus, wenn der behandelnde Arzt die Indikation stellt, die Auswahl der einzelnen Therapiemaßnahmen und der konkreten Behandlungszeit aber dem Physiotherapeuten überlässt.*

up Was wollen Sie konkret dafür tun, dass eine Überarbeitung der Richtlinie für die Heilmittelerbringer Verbesserungen bringt?
Kühne *Zuständig ist der Gemeinsame Bundesausschuss, nicht das Parlament. Ich kann daher bei der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) und dem GKV-Spitzenverband nur für vernünftige Regelungen werben, und das werde ich natürlich tun.*

up Was halten Sie von der derzeitigen Situation des sektoralen Heilpraktikers?
Kühne *Das kann und darf nur eine Notlösung sein. Das Berufsgesetz der Physiotherapeuten muss schnellstmöglich novelliert werden. Niemand auf der Welt kann behaupten, dass die 60 Stunden Fortbildung, die für den Erwerb des sektoralen Heilpraktikers jetzt noch notwendig sind, nicht in die Ausbildung der Physiotherapeuten eingebaut werden können. Mein Ziel ist es: Mit dem Berufsexamen unmittelbar verbunden ist auch das Recht, Selbstzahler – nur um diese geht es hier – im Direktzugang zu behandeln.*

up Vor Ihrer Wahl in den Deutschen Bundestag rechneten Sie mit einer Neuauflage von Schwarz-Gelb. Welche Chancen und welche Gefahren sehen Sie in der Großen Koalition besonders in der Gesundheitspolitik?

Kühne *Aus Sicht der Physiotherapeuten enthält der Koalitionsvertrag eine ganze Reihe von sehr positiven Ankündigungen, die jetzt nur umgesetzt werden müssen. Denken Sie an die Stichworte Bürokratieabbau (z. B. bei Regressen, Retaxationen im Heilmittelbereich) und die Aufwertung der nicht-ärztlichen Leistungserbringer also, um es positiv zu formulieren, der Heilmittelberufe im ambulanten Bereich, aber auch an den Ausbau der elektronischen Kommunikation für alle an der Therapie beteiligten Personengruppen und den Qualitätsausbau durch Personalzusetzungen im stationären Bereich. Dies alles zeigt, dass die Koalition die Probleme richtig sieht und auch anpacken will.*

up Wie sollte eine künftige Gesundheitspolitik aussehen? Sollte die Gesundheitsprävention ausgebaut werden? Und welche Rolle könnten in diesem Bereich Heilmittelerbringer spielen?
Kühne *Die Verabschiedung eines Präventionsgesetzes ist überfällig, darüber sind sich alle einig. Ein zentraler Punkt wird dabei die betriebliche Gesundheitsvorsorge sein, die ohne uns Physiotherapeuten nicht denkbar ist. Im Bereich Prävention sind die Erwartungen an die Koalition also besonders hoch. Hierzu noch ein Satz am Rande: Der Gesetzgeber muss klarstellen, dass Maßnahmen der Sekundär- und Tertiärprävention durch Heilmittelerbringer ebenso von der Umsatzsteuer befreit sind wie die Heilmitteltherapie selbst.*

up Welche Veränderungen würden Sie sich als Physiotherapeut für Ihren Berufsstand wünschen, u. a. Direktzugang für Physiotherapeuten, leistungsgerechtere Vergütung oder Stichwort Heilmittelkammer?
Kühne *Der Direktzugang für Physiotherapeuten im Bereich der Selbstzahler steht für mich sicherlich ganz oben auf der Tagesordnung. Dass die gegenwärtige Struktur des Vergütungssystems im Heilmittelbereich aus den 50er Jahren stammt und von daher Schritt um Schritt umgebaut werden muss, ist ebenso meine feste Überzeugung, aber hier sind zunächst die Verhandlungspartner gefragt. Die Verkammerung gehört zwingend zur Professionalisierung des Berufsstandes der Heilmittelberufe. Ich selbst bin ein absoluter Befürworter der Verkammerung der Heilmittelberufe, aber hier sind die Bundesländer zuständig. Von daher freue ich mich über die sehr konstruktive Diskussion z. B. in Rheinland-Pfalz, aber auch in meinem Heimatland Niedersachsen.*

up Vielen Dank für das Gespräch und Ihnen alles Gute für Ihre politische Arbeit in Berlin. *(ks)*

HINTERGRUND

Dr. Roy Kühne (46) schloss sich 2005 der CDU an, seit 2013 ist er Vorsitzender des Kreisverbands Northeim und engagiert sich im Arbeitskreis Gesundheit in Hannover. Bei der letzten Bundestagswahl kandidierte er im Wahlkreis Goslar-Northeim-Osterode, verpasste nur knapp sein Direktmandat und zog am 22. September 2013 über die CDU-Landesliste Niedersachsen in den Deutschen Bundestag ein.
Nach seinem Studium für das Lehramt an Gymnasien an der Martin-Luther-Universität in Halle/Saale in den Fächern Biologie und Sport promovierte der gebürtige Magdeburger zum Dr. phil. Als Diplom-Sport- und Physiotherapeut eröffnete er 1990 eine Praxis in Northeim und leitet seit 1999 dort ein Gesundheitszentrum mit über 30 Mitarbeitern.

Bundesfinanzministerium setzt Gerichtsurteil um

Behandlungen durch Podologen sind umsatzsteuerfrei

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit seinem Urteil vom 7. Februar 2013 (V R 22/121) entschieden, dass staatlich anerkannte Podologen in der Regel Heilbehandlungen erbringen, die gemäß Umsatzsteuergesetz von der Steuer befreit sind. Das ist jetzt vom Bundesfinanzministerium durch eine Ergänzung des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses in geltendes Recht umgesetzt worden.

Der BFH hatte entschieden, dass eine Person, die eine Ausbildung zum Podologen absolviert hat, im Regelfall bereits dann über die erforderliche Berufsqualifikation zur Erbringung steuerfreier Heilbehandlungsleistungen gemäß § 4 Nr. 14 Buchstabe a UStG verfügt, wenn sie die staatliche Prüfung nach dem Podologengesetz und der Ausbildungs- und Prüfungsverordnung für Podologinnen und Podologen mit Erfolg abgelegt hat. Wichtig für die Steuerbefreiung ist für Podologen, genauso wie für alle anderen Heilmittelerbringer, immer eine Verordnung durch den Arzt oder einen Heilpraktiker. Ohne eine solche Verordnung handelt es sich nach Ansicht der Finanzämter nicht um eine Heilbehandlung.

Nach Beratung mit den obersten Finanzbehörden der Länder wird der Umsatzsteuer-Anwendungserlass vom 1. Oktober 2010 so gefasst, dass in Absatz 11 unter Ziffer 10 die Podologinnen und Podologen als sogenannte „ähnliche heilberufliche Tätigkeit nach § 4 Nr. 14 Buchstabe a Satz 1 UStG“ eingestuft werden. Auch die Logopäden, Masseure, Ergotherapeuten und Sprachtherapeuten sind in diesem Absatz des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses gelistet. Die Podologen sind jetzt also auch bei der Umsatzsteuer bei den anderen Heilmittelerbringern angekommen. *(bu)*

SERVICE

Das Schreiben des Bundesfinanzministeriums zum Umsatzsteuer-Anwendungserlass findet man auf dem Server des BMF (www.bundesfinanzministerium.de) oder können up|plus-Kunden bei der Hotline anfordern.

Preisradar

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Bund	Logopädie	vdek	01.01.14	Letzter Behandlungstermin
Nordrhein-Westfalen	Ergotherapie	RVO	01.01.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Logopädie	IKK, BKK, Knappschaft	01.01.14	Behandlungsdatum
Baden-Württemberg	Physiotherapie	IKK, BKK, Knappschaft	01.02.14	Verordnungsdatum
Baden-Württemberg	Podologie	AOK	01.02.14	Erster Behandlungstermin
Niedersachsen	Physiotherapie (IFK)	RVO	01.02.14	Behandlungsdatum
Rheinland-Pfalz	Physiotherapie	RVO	01.02.14	Ausstellungsdatum
Bund	Physiotherapie	BG	01.03.14	Erster Behandlungstermin
Mecklenburg-Vorpommern	Podologie	IKK Nord	01.03.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Podologie	IKK Nord	01.03.14	Behandlungsdatum

Der Preisradar ist eine Übersicht über alle uns bekannten Preisaktualisierungen der letzten Monate exklusiv für *unternehmen praxis*-Leser. So sind Sie immer darüber informiert, welche Preislisten gerade aktualisiert worden sind und in welchem Umfang. Die Liste ist auf dem Datenstand vom 19.02.2014. Ergänzungen können Sie gerne an folgende Mail-Adresse senden: hotline@up-aktuell.de

Serie: Fachkräftemangel im Heilmittelbereich

Angemessenes Einkommen erwirtschaften

Die meisten Therapeuten klagen darüber, dass ihr Einkommen mit einem Durchschnittsbrutto von 2.000 Euro zu niedrig ist. Trotzdem zaudern viele, wenn es darum geht, höhere Preise für Privatpatienten oder Ausfallgebühren zu verlangen und Patienten zu Selbstzahlerleistungen zu motivieren. Die Praxis von morgen braucht ein Klima, in dem Geldverdienen und erstklassige Therapie keine Gegensätze sind. Dann klappt's auch mit der Fachkräftegewinnung.

Betriebswirtschaftlich ist die Sache klar: Wer als Praxisinhaber überdurchschnittlich verdient, kann überdurchschnittliche Gehälter zahlen. Wer richtig gut zahlt, kann sich die richtig guten Therapeuten aussuchen. Wer genug Geld verdient, kann die besten Fortbildungen besuchen, die Praxisausstattung auf einem Top-Level halten und zusätzlich noch Geld für die eigene Altersvorsorge zurücklegen.

Emotional betrachtet sieht die Sache aber ganz anders aus. „Wir dürfen ja nicht vergessen, dass wir im Gesundheitswesen arbeiten," versuchen viele Therapeuten ihr niedriges Einkommen zu rechtfertigen. Dabei blenden sie aus, dass gerade im Gesundheitswesen die meisten Unternehmen und Berufsgruppen richtig gut verdienen.

Es gibt ein grundsätzliches Problem mit dem Geldverdienen in Heilmittelpraxen und die Ursachen dafür sind einfach zu finden:

→ Im Wertesystem vieler Therapeuten wird „Gewinn machen" gleichgesetzt mit „sich an der Krankheit/am Leid des Patienten bereichern". Das ist aus Sicht der Kollegen natürlich schlecht und deswegen „darf" man mit Therapie eben keinen Gewinn machen.

→ Heilmittelerbringer werden in ihrer Ausbildung oft so konditioniert, dass sie tatsächlich glauben, sie würden nur „Hilfsleistungen" erbringen. Und für Hilfsleistungen kann man eben nicht viel Geld erwarten.

→ Diese Konditionierung schlägt sich auch nieder im Symptom der Rechtfertigungsfalle, in die viele angestellte Therapeuten regelmäßig tappen: Wer sich fortwährend entschuldigt, dass die Therapie nicht länger dauert, dass man leider auch Befunde erheben muss etc., muss sich nicht wundern, wenn es nicht viel Geld dafür gibt.

→ Problematisch ist auch die Empathie-Falle, in die viele angestellte Mitarbeiter tappen, wenn es um Geld geht: Die Situation des Patienten ist so stark im Fokus, dass die eigenen Befindlichkeiten keine Rolle mehr spielen.

→ Genau andersherum funktioniert das Konzept der Maßstabs-Verzerrung: Der Verkäufer bzw. Therapeut beurteilt den Preis einer Leistung anhand des eigenen Einkommens. Dann wird eine Leistung als teuer bezeichnet, die aus Sicht des Kunden bzw. Patienten eigentlich günstig ist. »

Wenn ein Praxisinhaber sich das Ziel setzt, seine Praxis so rentabel zu machen, dass überdurchschnittliche Gehälter gezahlt werden können, dann sollte er diese Problemfelder dabei berücksichtigen.

Zunächst sollte der Praxischef dafür sorgen, dass die Mitarbeiter sich des Wertes ihrer Therapie bewusst werden. Dabei helfen z. B. konkrete Fallbesprechungen, die sich zur Abwechslung einmal nicht ausschließlich um Therapie drehen. Stattdessen sollte herausgearbeitet werden, was für Kosten dem Patienten/der Krankenkasse/dem Sozialsystem durch die erfolgreiche Therapie erspart wurden. Meistens sind die Mitarbeiter ziemlich überrascht über den Effekt, den ihre Therapie hat. Dabei helfen auch gezielte wöchentliche Abfragen der besonderen Therapieerfolge jedes Mitarbeiters: Wird klar benannt, wie sich diese Therapieerfolge im Alltag der Patienten bemerkbar machen, konzentrieren sich die angestellten Kollegen mehr auf die Ergebnisse der Therapie.

Wenn es dem Praxischef jetzt noch gelingt, seine Mitarbeiter regelmäßig für Erfolge zu loben, vielleicht sogar seinen Stolz darüber zu äußern, dann werden damit gleich mehrere der o. g. Probleme behoben: Besseres Selbstbewusstsein hilft gegen die Hilfsleistungs-Konditionierung und gegen die Rechtfertigungsfalle. Auch dem Problem der Maßstabs-Verzerrung lässt sich so gut gegensteuern.

Darf man nun mit Therapie Gewinn machen? Treiben wir die Idee auf die Spitze: Wie wäre es denn, wenn es keinen Gewinn gäbe? Ohne Gewinn würde vermutlich niemand eine Praxis aufmachen, d. h. ohne Gewinn gäbe es keine ambulante Heilmittelversorgung. Der – im Vergleich z. B. mit einem Pharmakonzern – bescheidene Gewinn einer Therapiepraxis ist die Voraussetzung dafür, dass die Patienten wohnortnah versorgt werden können. Ohne Gewinn keine Therapie! Oft hilft es auch, den Mitarbeitern vor Augen zu führen, wie viel Gewinn die Praxis gemacht hat und welche Risiken der Praxisinhaber dafür Monat für Monat eingeht.

Will der Chef seine Praxis rentabler machen, dann hilft ein offensiver Umgang mit dem Thema Gewinn dabei, die Mitarbeiter mit ins Boot zu holen. Und selbstbewusste Mitarbeiter steigern nicht nur die Rentabilität, sondern bleiben derselben Praxis oft auch länger treu. Besonders dann, wenn sich der zunehmende Gewinn in besseren Gehältern niederschlägt. *(bu)*

Immer gut informiert über aktuelle Fortbildungsangebote

Onlineplattform „Fortbildungsfinder“

Auf der Suche nach der passenden Fortbildung kann einem Praxisinhaber schon die Puste ausgehen. Mal ist die Veranstaltung mit dem Spitzenreferenten bereits ausgebucht, mal ist der Tagungsort zu weit weg und mal hat man einfach den Termin verpasst. Praktische Hilfe bietet da seit knapp drei Jahren die Onlineplattform „Fortbildungsfinder“, zunächst für logopädische, seit April 2013 auch für physio- und ergotherapeutische Fortbildungen. Gründerin ist die Logopädin Silke Bernhardt aus dem schleswig-holsteinischen Gettorf.

Bei den Fortbildungsangeboten haben Therapeuten die Qual der Wahl. „Allein in Deutschland gibt es für logopädische Fortbildungen 300 Akademien, und die richtige zu finden, erfordert viel Zeit, die man als Praxischef manchmal nicht hat“, weiß die 36-jährige Logopädin aus eigener Erfahrung. Eine gute Datenbank kann die Suche doch erheblich erleichtern. Gemeinsam mit einem Programmierer und einer Designerin begann Silke Bernhardt darum Ende 2010 mit der Entwicklung der Onlineplattform „Fortbildungsfinder“, die sie im Mai 2011 ins Netz stellte.

Logopäden können aus etwa 200 Veranstaltungen von rund 70 Anbietern wählen, Ergo- und Physiotherapeuten immerhin schon jeweils aus etwa 120 Veranstaltungen von mehr als 15 Anbietern. „Alle Fortbildungen sind auf dem aktuellsten Stand“, erklärt Silke Bernhardt. „Ist eine Veranstaltung bereits ausgebucht, wird sie sofort aus dem Programm gelöscht.“

Unter www.fortbildungsfinder.de kann sich der interessierte Therapeut nach Auswahl seines Fachgebietes über eine Suchmaske Fortbildungen anzeigen lassen – sortiert nach Fachbereichen, dem gewünschten Zeitraum oder nach einem bestimmten Anbieter oder Referenten. Hat er sich für eine Fortbildung entschieden, erhält er weitere Informationen über die Inhalte, den Termin und den Veranstaltungsort, die Kosten, den Referenten, die gewährten Fortbildungspunkte sowie den Ansprechpartner. Alle Details können als PDF-Datei heruntergeladen oder ausgedruckt werden. Ist der Therapeut bereits kostenlos beim „Fortbildungsfinder“ registriert, kann er die gewählte Veranstaltung beim Anbieter auch direkt online buchen. Und er hat die Möglichkeit, seine gebuchten Veranstaltungen im Punkterechner aufzulisten, sodass er jederzeit einen Überblick über seinen aktuellen Fortbildungspunktestand hat.

Während die Suche nach Fortbildungen kostenlos ist, müssen die Anbieter für die Eintragung ihrer Veranstaltungen zahlen. Das 1er-Paket, das Einstellen einer Veranstaltung in einem Therapiebereich, kostet 65 Euro und ist gleichsam das „Einstiegsangebot zum Probieren!“, wie es auf der Homepage heißt. Möglich ist auch die Buchung eines 3er-Pakets für 180 Euro oder eines 10er-Pakets für 570 Euro. Das Komplett-Paket, das das Einstellen beliebig vieler Veranstaltungen in einem oder mehreren Therapiebereichen für ein Kalenderjahr beinhaltet und nach Aussage der Logopädin von der Mehrheit der Anbieter genutzt wird, kostet 825 Euro.

Nutzer schätzen Neutralität der Website

Inzwischen hat sich die Onlineplattform auf dem Fortbildungsmarkt gut etabliert und listet Veranstaltungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf. Und seit Gründung des „Fortbildungsfinders“ haben sich die Besucherzahlen auf der Homepage verdoppelt, von 6.960 zwischen Juli 2011 und Juni 2012 auf 13.110 im Jahr 2012/2013, berichtet Silke Bernhardt voller Stolz. Sie freut sich darüber, dass sich über 40 Prozent der Besucher mehrfach auf ihrer Website informieren – meist zum Jahresbeginn oder im frühen Herbst. Die Fortbildungsplattform kommt bei den Nutzern gut an, ist übersichtlich und nutzerfreundlich. „Die Therapeuten schätzen die Neutralität der Website, dass ich keinem Verband angehöre oder Anbieter bin“, berichtet Silke Bernhardt aus positiven Rückmeldungen, „und dass es keine störenden Werbeeinblendungen gibt.“ *(ks)*

KONTAKT

Silke Bernhardt
Telefon: 04346 / 319 61 68
Mail:
bernhardt@fortbildungsfinder.de
www.fortbildungsfinder.de

Erste positive Trends für Modellprojekt in Deutschland

Mehr Therapiefreiheit durch direkten Zugang zum Physiotherapeuten

Der direkte Zugang zum Physiotherapeuten führt zu einer größeren Entscheidungsfreiheit bei der Therapieauswahl. Das zeigen erste Trends eines Modellprojekts der Innungskrankenkasse (IKK) mit dem Verband für Physikalische Therapie (VPT) in den Ländern Berlin und Brandenburg.

Seit Oktober 2011 läuft das Modellprojekt nach § 63 SGB V in den beiden Bundesländern. Erprobt wird nach Angaben des VPT eine Variante der sogenannten Blanko-Verordnung. Diese stellt quasi einen Vorläufer des Direktzugangs dar, indem der Arzt eine Verordnung mit seiner Diagnose ausstellt, der Therapeut aber über Art, Dauer und Frequenz der Behandlung entscheiden kann. Die Therapieentscheidung wird also vom Arzt auf den Physiotherapeuten verlagert, während das Erstellen der Diagnose – anders als beim Direktzugang – beim Arzt verbleibt.

Etwa 30 teilnehmende Praxen in Berlin und Brandenburg

Etwa 30 Praxen mit rund 150 Patienten sind derzeit daran beteiligt. Die Teilnahme ist für Patienten und Physiotherapeuten freiwillig. Voraussetzung für die Teilnahme der Patienten ist das Vorliegen einer muskuloskelettalen Erkrankung an der Wirbelsäule, den oberen und unteren Extremitäten oder chronischer Schmerz (Indikationen WS1/WS2, EX 1-3, CS) und ein Mindestalter von 18 Jahren. Die Physiotherapeuten müssen, neben der abgeschlossenen Ausbildung, Fortbildungen und drei Jahre Berufserfahrungen nachweisen können. Seit Juni 2013 wird das Modellprojekt an der Alice Salomon Hochschule Berlin unter der Leitung von Prof. Dr. Jutta Räbiger wissenschaftlich begleitet.

Auf Grundlage der ärztlichen Diagnose über Therapieweg entscheiden

In dem Modellversuch dürfen die teilnehmenden Physiotherapeuten drei Jahre lang auf der Grundlage der ärztlichen Diagnose eigene Befunde berücksichti-

gen. Sie dürfen demnach entscheiden, welche Therapiemethode mit welcher Anzahl und Frequenz für den jeweiligen Patienten am wirksamsten ist. Ihr Therapieweg kann also von der ärztlichen Verordnung abweichen. In diesen Fällen wird der behandelnde Arzt informiert und in den Therapievorschlag des Physiotherapeuten einbezogen. Ziel der Erprobung für die Physiotherapeuten wie für die IKK ist, das Zusammenwirken von ärztlichem und physiotherapeutischem Sachverstand als förderlich für den Behandlungserfolg zu zeigen, heißt es in einer IKK-Pressemitteilung.

Daten von 55 Patienten ausgewertet

In der ersten Jahreshälfte 2013 wurden die ersten Daten von 55 Patienten mit einem Altersdurchschnitt von 52 Jahren ausgewertet. Die Patienten mit Erkrankungen bzw. Symptomen an der Wirbelsäule stellten mit 87% den größten Anteil. Erkrankungen der oberen oder unteren Extremitäten kam in 13 Prozent der Fälle vor, und die Diagnose chronischer Schmerz kam gar nicht vor. Häufigster Grund für den Arztbesuch waren – unabhängig von der Diagnose – mit 100 Prozent die Schmerzen, gefolgt von Bewegungseinschränkungen (70%) und Beeinträchtigungen der Muskelkraft (53%). Unter den möglichen Therapieformen wurde von den Physiotherapeuten am häufigsten die Manuelle Therapie gewählt (96% aller Fälle), gefolgt von Krankengymnastik und Massagen (60% resp. 54%). In der Regel wurden je Patient mehrere Heilmittel kombiniert angewendet, bei WS-Erkrankungen in der Regel drei bis vier. Die meist genutzten ergänzenden Heilmittel waren Wärme- und die Elektrotherapie, gefolgt von gerätegestützter Krankengymnastik und Lymphdrainage. Die Physiotherapeuten nutzten demnach ihre Therapiefreiheit und kombinierten mehr und andere Therapiearten als im Heilmittelkatalog für den Regelfall vorgesehen. In 50 Fällen (90%) gaben sie ihren Patienten auch Übungsprogramme für zuhause auf.

Reduzierung der Schmerzen als erster Trend

Da die Patienten sich aufgrund von Schmerzen hatten behandeln lassen, wurde auch der Behandlungserfolg daran gemessen: In der WS-Gruppe waren nach der Behandlung 27 Prozent von ihren Schmerzen gänzlich befreit. Unabhängig von der Indikation konnte der Schmerz, gemessen auf einer Schmerzskala von 0 bis 10, im Durchschnitt um drei Einheiten gesenkt werden.

Ausweitung des Modellprojekts geplant

Allerdings lässt sich die Frage, ob die Behandlung im Modellprojekt effektiver ist als in der Regelversorgung, noch nicht beantworten, da keine Kontrollgruppe zur Verfügung stand. Es sei aber beabsichtigt, anhand der IKK-Versichertendaten eine Kontrollgruppe nach dem sogenannten Matched Pairs Verfahren (Paare von Probanden, auch statistische Zwillinge) zu bilden. Da im Jahr 2014 noch weitere Praxen und Patienten in das Modellprojekt aufgenommen werden, sei zu erwarten, dass mit Projektende 2015 eine größere Gesamtzahl von Daten zur Verfügung stehen werden, um die Frage zu beantworten, welche medizinischen und wirtschaftlichen Effekte die Verlagerung der Therapieentscheidung von den Ärzten auf die Physiotherapeuten bringt. *(ks)*

SERVICE

Eine Übersicht über die teilnehmenden Praxen in Berlin und Brandenburg finden Sie im Internet unter
www.ikkbb.de/leistungen/heil-und-hilfsmittel/modellprojekt-physiotherapie.html#c1301

So kommen Sie an Ihr Geld!

Wie verhalte ich mich bei Absetzungen durch gesetzliche Krankenversicherungen?

Das Abrechnungsverhältnis zwischen GKVen und Heilmittelerbringern ist durch verschiedene Rahmenbedingungen geregelt. Wer diese Spielregeln kennt, kann mit etwas Übung sehr erfolgreich gegen ungerechtfertigte Absetzungen und Kürzungen der Krankenkassen vorgehen. Nehmen Sie also unberechtigte Absetzungen und Kürzungen nicht einfach hin.

Die Spielregeln sind in der Heilmittel-Richtlinie sowie in den Rahmenverträgen zwischen Heilmittelverbänden und Krankenkassen definiert. Wobei ein Rahmenvertrag Sie nie schlechter stellen darf als die Heilmittel-Richtlinie.

Beispiel

Ist im Rahmenvertrag eine Frist von zehn Tagen für den Behandlungsbeginn festgesetzt, gilt hier die Frist der Heilmittel-Richtlinie von 14 Kalendertagen.

Kasse ist zur Vergütung verpflichtet

In allen Rahmenverträgen ist festgelegt, dass ein Therapeut behandeln muss, wenn Diagnose, Leitsymptomatik, Art, Anzahl, Frequenz und – soweit erforderlich – die Therapiezeit auf der Verordnung vermerkt worden sind. Sind diese Angaben gemacht, kann der Therapeut also mit der Behandlung beginnen. Das ist auch inzwischen so in den meisten VO-Checklisten der Krankenkassen vereinbart (z. B. in der Anlage 5 des vdek-Rahmenvertrags Physiotherapie: Checkliste zu den erforderlichen Angaben auf der Verordnung, Stand 01.04.2013).

Damit Sie bei der Abrechnung keine Probleme bekommen, müssen Sie zusätzlich kontrollieren, ob die Verordnung gültig ist, das heißt auch der Heilmittel-Richtlinie (§ 13 Abs. 2 HeilM-RL) entsprechend formal korrekt ausgefüllt und plausibel ist. Diese Gültigkeit sollte auf jeden Fall spätestens dann hergestellt werden, bevor die Verordnung zur Abrechnung eingereicht wird.

Das heißt: Ist die Verordnung gültig und Sie haben entsprechend behandelt, so ist die Kasse auch zur Vergütung Ihrer Leistung verpflichtet.

Dennoch kommt es oft zu ungerechtfertigten Rechnungskürzungen oder Absetzungen. Diese sind nicht nur ärgerlich. Sie bedeuten für Praxen auch wirtschaftliche Einbußen, die bis zur Existenzgefährdung führen können. Viele Therapeuten reagieren in solcher Situation eher defensiv, machen sich klein und versuchen, den Schaden so gering wie möglich zu halten.

Manche haben das Gefühl, etwas falsch gemacht zu haben oder sich rechtfertigen zu müssen. Andere sind selbst unsicher und rufen dann bei der Krankenkasse an und fragen nach, wie sie sich zu verhalten haben. Einige Therapeuten fühlen sich wiederum abhängig von den Krankenkassen. Und manche verzichten sogar ganz auf ihr Geld, weil ihnen der Vorgang zu kompliziert ist. Dazu haben Sie jedoch keinen Grund!

Therapeuten sind gleichberechtigte Vertragspartner

In dem gesetzlich vereinbarten Vertragsverhältnis stehen sich Heilmittelerbringer und Krankenkassen als gleichberechtigte Partner gegenüber, beide mit klar definierten Rechten und Pflichten.
Erfüllen Sie Ihre Leistungen entsprechend dem Rahmenvertrag und der Heilmittel-Richtlinie, haben Sie das Recht auf pünktliche Bezahlung Ihrer bereits in Vorleistung erbrachten Behandlung.

Alltagsbeispiel

Sie haben einen Maler beauftragt, Ihre Praxis zu tapezieren. Nach getaner Arbeit stellt er Ihnen eine Rechnung. In einem Raum hat er die Tapete aber schief geklebt. Sie sind nicht zufrieden mit seiner Arbeit. Aus diesem Grund kürzen Sie ihm deshalb die Rechnung. Wie wird sich der Maler wohl verhalten?

Vermutlich wird er auf sein Recht pochen, dass Sie ihm die Möglichkeit geben, diesen Fehler zu korrigieren und dann den vollen Rechnungsbetrag bezahlt zu bekommen. Natürlich könnte auch der Fall eintreten, dass er mit Ihrer Beanstandung nicht übereinstimmt. Auch in diesem Fall würde er die gekürzte Rechnung nicht einfach hinnehmen, sondern auf sein Recht auf Bezahlung bestehen.

Sie kennen das Vorgehen der Kassen also bereits aus anderen Situationen. Und genau so wie in dem Alltagsbeispiel haben auch Sie im Verhältnis mit den Krankenkassen als Leistungserbringer das Recht auf die Bezahlung Ihrer Leistung.

Streng genommen hält also die Kasse bei ungerechtfertigten Kürzungen das Ihnen zustehende Geld ein und nimmt damit die Gefährdung Ihrer Liquidität und Existenz wissentlich in Kauf.

Machen Sie darum von Ihrem Recht Gebrauch, gegen ungerechtfertigte Kürzungen und Absetzungen vorzugehen. Für solch ein Forderungsschreiben an die Krankenkasse müssen Sie nicht einmal zwingend einen Anwalt einschalten. Denn die Kassen wissen sehr genau, dass sie gesetzlich verpflichtet sind zu zahlen – bei Verzug sogar inklusive Verzugszinsen (Infos zur Berechnung siehe Artikel aus up 02/14, S. 6: So berechnen Sie die Verzugszinsen, die Ihnen zustehen, richtig). Einfache Fälle lassen sich deshalb leicht selbst bearbeiten. Wir zeigen Ihnen wie:

Vorgehen bei Rechnungskürzung/Absetzung
Schreiben an Krankenkasse verfassen

Das gehört hinein:

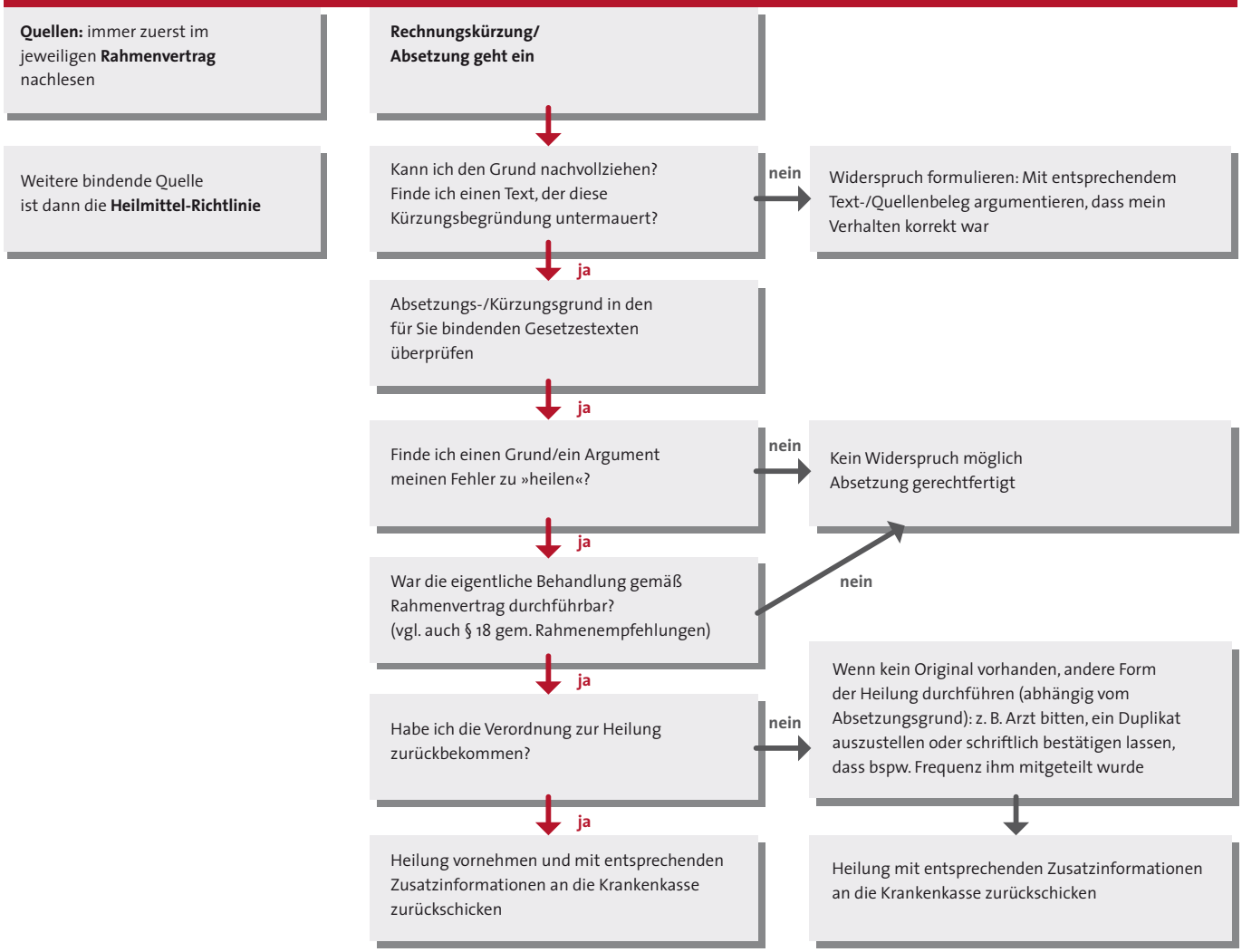
- Ihre Praxisdaten
- Der Betreff: Identifikation der Absetzung/Kürzung, auf die Sie sich beziehen (z. B. Absetzung der VO vom 23.11.2013 + Rechnungsnummer)
- Einleitungssatz, in dem Sie Bezug auf die Kürzung/Absetzung nehmen.
- Begründung: Hierfür entsprechende Passagen der genannten Rechtsquellen als Begründung verwenden, um nachzuweisen, dass Sie sich vertragskonform verhalten und dementsprechend auch ein Recht auf Vergütung haben.
- Angabe der Fälligkeit der Forderung sowie Erheben von Verzugszinsen (Hinweis: Verzugszinsen werden immer tagesgenau berechnet. Infos zur Berechnung siehe up 02/2014 „So berechnen Sie Verzugszinsen“)
- Grußformel

Hinweise:

- Nicht jede Checkliste, die eine Krankenkasse herausgibt, ist auch rechtsgültig.
- Nur eine Checkliste, die als Anlage zu einem Rahmenvertrag dazugehört, ist für Sie vertraglich bindend. Alles andere sind reine „Arbeitsleitfäden der Krankenkasse“, die Ihnen lediglich zur Orientierung dienen können.
- Häufig kommen Absetzungen mit ähnlichen (Muster)Begründungen zurück. Um hier wertvolle Zeit zu sparen, können Sie mit (Muster)Antwortschreiben arbeiten, die dann nur kurz an den jeweiligen Fall angepasst werden müssen. **(up|plus-Kunden können diese kostenlos bei unserer Hotline unter 0800/9477360 anfordern.)**
- Für eine rechtlich bindende Wirkung und Nachweisbarkeit sollten Sie den Widerspruch immer schriftlich einreichen.

(jw)

Vorgehen bei Rechnungskürzung/-absetzung



Zwei Berufswelten verbinden

Erfolgreich als Logopädin und als Business-Coach

Kiel. Sydbank – Ein Raum, gefüllt mit Herren in dunklen Anzügen. Gebannt lauschen sie der Vortragenden Martina Schuster. Ihr Thema: „Erfolgreich kommunizieren – die Macht der Stimme". Die Logopädin erklärt und demonstriert eindrucksvoll: Die Stimme bestimmt, wie wir wirken.

Auf zwei Beinen steht man besser, so könnte man das Unternehmenskonzept der 49-Jährigen salopp beschreiben. „Ich habe aus beiden Berufswelten das Beste herausgesucht", strahlt Martina Schuster. Die Logopädin ist seit 1993 selbständige Praxisinhaberin im schleswig-holsteinischen Rendsburg. Vor dem Schritt in die Selbständigkeit hatte sie das Glück, einen guten Coach als Begleiter zu haben. Coaching bedeutet Begleitung, nicht Beratung, so Martina Schuster: „Der Coach ist kein Berater. Er stellt die genau richtigen Fragen, gibt Impulse durch verschiedene Coaching-Werkzeuge und bringt so seinen Klienten dazu, seinen eigenen Weg zu finden." Von dieser guten Erfahrung inspiriert machte Martina Schuster selbst eine Ausbildung zum Business-Coach. Seit 2008 pendelt sie zwischen Praxis und Seminarräumen – mit wachsendem Erfolg in beiden Bereichen.

Die Doppelbelastung als selbständige Logopädin und Business-Coach war für Martina Schuster in den ersten zwei Jahren besonders spürbar, doch „ich habe gelernt, meine Energie gut einzuteilen – perfekte Organisation ist alles!" Inzwischen hat sie in beiden Berufen die nötige Routine; sie genießt die Vielfalt ihrer Tätigkeiten als Therapeutin in ihrer Praxis wie auch als Coach und als Dozentin in Vorträgen und Seminaren. Logopädie und Voice- und Business-Coaching ergänzen sich dabei wunderbar: „Ein gutes, professionelles Coaching in Kombination mit den therapeutischen Interventionen der Logopädie kann vielschichtige positive Veränderungen bewirken."

Um noch mehr über Körpersprache und natürliche Kommunikation zu lernen, verbrachte Martina Schuster immer wieder Zeit in den USA bei einem der bekanntesten Pferdeflüsterer. Aus dieser Erfahrung heraus bietet sie heute ihren Kunden Einzelcoaching mit Pferd an. Das Tier hat dabei die Funktion eines lebenden Spiegels, da es hoch sensibel auf Körperhaltung und Stimme reagiert: „Pferde werten nicht, sie spiegeln direkt und sehr genau, das ist für meine Kunden häufig ein faszinierender ‚Aha-Effekt' und hilft ihnen, ihre Kommunikationsmuster nachhaltig zu verändern." Im Training mit den Tieren sensibilisieren sich Schusters Klienten und üben den bewussten Einsatz von Körper und Stimme. „Nonverbale Kommunikation und Stimmklang steuern jede Begegnung zwischen Menschen maßgeblich, und meine Klienten lernen, ihre Kommunikationsmuster natürlich und authentisch zu optimieren."

Dass Martina Schuster selbst die Kunst der Kommunikation beherrscht, ist in der

Martina Schuster. Selbstständige Logopädin seit 1993 und seit 2008 zusätzlich Business-Coach

Kieler Sydbank deutlich zu sehen. Selbst wenn sie auf trockene Forschungsergebnisse verweist, hören die Herren in den dunklen Anzügen aufmerksam zu. „Im richtigen Ton kann man alles sagen, im falschen nichts. Das Heikle daran ist, den richtigen Ton zu treffen!“ Dieses Zitat von George Bernard Shaw steht auf Martina Schusters Visitenkarte. Und sie will auch künftig Menschen dabei unterstützen, erfolgreich den richtigen Ton zu treffen – sowohl ihre Logopädie-Patienten wie auch ihre Coaching-Klienten. *(ks)*

KONTAKT

Martina Schuster
Baltic Business Coaching
Praxis für Logopädie
Friedhofsallee 1A
24768 Rendsburg
Telefon: 04331 / 14 99 09
Mobil: 0151 / 226 336 86
Mail: martinaschuster@me.com

TIPP

Marketing-Aktivitäten für März und April

Einstimmen und Eier suchen

Ihre Praxis soll noch besser wahrgenommen werden, die Patienten sollen auch über die ärztliche Verordnung hinaus an die Praxis gebunden werden? Für solche Ziele sind Low-Budget Marketing-Aktionen gut geeignet – nutzen Sie schon bestehende Ereignisse, Feiertage oder Jahrestage und erreichen Sie mit Ihren Marketingaktivitäten mehr Aufmerksamkeit.
Der März/April bietet einige Anlässe, um eine Marketing-Aktion zu starten, allen voran das Osterfest, in dessen Vorfeld Sie Ihre kleinen Patienten am Ende einer Therapieeinheit ein Osterkörbchen suchen lassen. Auch der Internationale Tag der Stimme am 16. April eignet sich für eine kleine Aktion: Veranstalten Sie doch einfach mal einen kleinen Lese-Wettbewerb in Ihrer Praxis. Der World Voice Day wurde erstmals 1999 in den USA ausgerufen und findet seither in immer mehr Ländern rund um den Globus jährlich am 16. April statt. Der Tag will auf das vielschichtige „Phänomen Stimme“ aufmerksam machen. Wie entsteht Stimme? Was sind Stimmstörungen? Wie wirkt Stimme? Wie vermeide ich Stimmprobleme? Wie ist die Stimme trainier- und therapierbar? Dies sind spannende Fragen, die in Workshops, Vorträgen und Artikeln von Wissenschaftlern, Therapeuten und Stimmtrainern beantwortet werden. „Hier darf die Logopädie mit ihrer Stimmexpertise nicht fehlen. Logopädinnen und Logopäden bietet der World Voice Day eine ideale Möglichkeit, ihre Fachkenntnis einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen“, betont Professor Dr. Ulla Beushausen, Professorin für Logopädie an der HAWK Hochschule Hildesheim/Holzminden/Göttingen.
Unter **www.world-voice-day.org** finden Sie einen Überblick über die weltweiten Aktivitäten und Sie können dort auch Ihre eigenen Ideen eintragen. Deutscher „Botschafter“ des World Voice Days ist Professor Dr. Bernhard Richter vom Freiburger Institut für Musikermedizin.

Ein Beispiel für eine solche Marketingaktion finden Sie unter
www.up-aktuell.de/tipps/2013/07/konzert-der-stimme-wirbt-fur-logopadie-22607.html

Weitere Beispiele für Marketing-Aktionen für die Monate März und April:

Ostereiersuche in der Praxis
www.up-aktuell.de/?p=14375
„Frühlingserwachen“ in Kieler Physiotherapiepraxis
www.up-aktuell.de/?p=13297
Von Postkarten und Blumenkränzchen
www.up-aktuell.de/?p=12991
Ostern, Schulferien und mehr
www.up-aktuell.de/?p=8046
Osterurlaub als Martketingthema für Kinderpraxen
www.up-aktuell.de/?p=1699

Siehe auch die up-Sonderausgabe Marketing-Aktionen & -Strategien
Best.-Nr.: UPS01/13

KONTAKT

Dr. Anke Handrock
Buchautorin, Trainerin
und Praxiscoach

Telefon: 030 / 36 43 05 90
Mail: anke@handrock.de
www.handrock.de

Dr. Anke Handrock und Meike Baumann – unsere Spezialistinnen

Die Frage

Was kann ich tun, wenn MitarbeiterInnen sich weigern, miteinander zu arbeiten?

Die Situation

Herr Rickert ist Chef einer therapeutischen Praxis. Er hat sich vor zehn Jahren selbständig gemacht und leitet heute ein Team aus zehn Personen. Frau Weiling ist schon lange dabei, Frau Reser kam vor zwei Jahren dazu. Die beiden Therapeutinnen geraten immer wieder aneinander. Herr Rickert hat mit beiden Einzelgespräche geführt und beide haben versprochen, dass die Streitereien aufhören. Trotzdem streiten sie immer wieder. Neulich eskalierte die Situation, so dass Frau Reser sich nun weigert, zeitgleich mit Frau Weiling zu arbeiten. Herr Rickert lehnt diese Forderung ab. Was kann er tun?

Der Mechanismus

Konflikte entstehen, wenn wir das Gefühl haben, dass jemand uns daran hindert, unsere Ziele zu erreichen. Wenn es sich um kleine Ziele handelt, schaffen wir es meist problemlos, Konflikte aufzulösen. Wenn Frau A das Ziel hat, in ihrer Pause eine Kaffeetasse aus dem Schrank zu holen, vor dem Frau B steht, bittet sie Frau B höflich, zur Seite zu treten und holt sich ihre Tasse.

Wenn es aber um tieferliegende, für uns bedeutsamere Ziele geht, fühlen wir uns persönlich angegriffen. Wir haben das Gefühl, dass der andere böswillig gegen unsere Werte und Überzeugungen handelt. Wenn Frau A glaubt, dass Frau B absichtlich vor dem Schrank steht, um sie zu ärgern, dann wird sie (verbal) zum Angriff übergehen. Und Frau B wird wahrscheinlich zurückschlagen...

Haben wir das Gefühl, direkt angegriffen zu werden, reagieren wir – wie unsere fernen Vorfahren – nach einem von drei klassischen Mustern: 1. wir greifen auch an, 2. wir „stellen uns tot“ oder 3. wir laufen weg. Um dann wieder normal kommunizieren zu können, müssen wir zuerst verstehen, warum der andere gerade so und nicht anders gehandelt hat. Die meisten Konflikte entpuppen sich dann als Missverständnisse. Im Klärungsgespräch zeigt sich, dass Frau A gern zügig Kaffee trinken möchte und dass Frau B sich vor den Schrank stellt, weil sie von dort den Blick aus dem Fenster genießt. Schnell finden beide eine Lösung: Frau B holt einfach zwei Tassen aus dem Schrank, bevor sie sich dagegen lehnt.

Die Lösung

Wenn dieselben Personen immer wieder aneinandergeraten, möchte das meistens keine der beteiligten. Weder möchte Frau Reser von Frau Weiling angeschimpft werden, noch möchte sie selber Frau Weiling verletzen. Die Versprechen, die beide ihrem Chef geben, sind ernst gemeint: Sie wollen sich vertragen! Sie schaffen es nur nicht. In bestimmten Situationen fühlen sie sich von der anderen so sehr angegriffen, dass die normale Kommunikation ausgeschaltet und der Angriff/Totstellen/Flucht-Mechanismus eingeschaltet wird. Frau Resers Weigerung mit Frau Weiling zu arbeiten, ist eine ausgeprägte Fluchtreaktion.

Jetzt müssen die Beteiligten an einen Tisch zu einem mediativen Klärungsgespräch. Beide Konfliktparteien müssen fair und gleichberechtigt behandelt werden. Sie brauchen Gelegenheit, sich auszusprechen, ohne dass eine die andere unterbrechen darf. Dafür zu sorgen, ist die Aufgabe des Chefs oder eines externen Mediators. Mit dessen Hilfe kann dann herausgearbeitet werden, warum sich beide so angegriffen gefühlt haben und wie solche Situationen in Zukunft rechtzeitig erkannt und geklärt werden können. *(Dr. Handrock)*

Aktuelle Seminarangebote für Praxischefs und ihre Mitarbeiter im März

In unseren Seminaren erleben Sie aktuelle Themen, auf den Punkt gebracht, mit vielen Beispielen aus der Praxis. Wir stellen Lösungen vor, um die Praxisorganisation zu optimieren, die Abrechnung zu erleichtern und den Umsatz erfolgreich zu steigern.

Anmeldung unter: Telefon: 04307 / 811 98 00, Mail: *info@buchner-consulting.de*
Nähere Informationen, aktuelle Zusatztermine und Terminänderungen finden Sie unter: *www.buchner-seminare.de* oder *www.buchner-shop.de.*

Präsenz-Seminare

Ort	Titel	Datum	Preis netto
Hamburg	Arbeitsrecht für Therapeuten	12.03.14	199,50 €
München	Gelassenheit an der Rezeption	13.03.14	199,50 €
München	Rezeption - Ort der Entscheidung	14./15.03.14	329,50 €
Frankfurt	Privatpreise ohne Diskussion	19.03.14	199,50 €
Hamburg	Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen	27.03.14	199,50 €
Stuttgart	Von der Pflicht zur Kür – Buchhaltung mal anders	27.03.14	199,50 €
Stuttgart	Sicherung der beruflichen Existenz – betriebswirtschaftliche Grundlagen für Therapeuten	28./29.03.14	329,50 €

Online-Seminare

Datum	Titel	Uhrzeit	Preis netto
03.03.14	"E1: "Einführung in die GKV-Heilmittelverordnung"	14:00	25,13 €
12.03.14	Der Einstieg zum Ausstieg	19:00	25,13 €
17.03.14	Jetzt rechne ich selbst ab!	19:00	25,13 €
26.03.14	Pressearbeit klappt auch in Therapiepraxen	19:00	25,13 €

Der (sektorale) Heilpraktiker

Dieser Ausgabe von up liegt die Sonderausgabe „Der (sektorale) Heilpraktiker“ bei.

Viele fragen sich, ob es sinnvoll ist, den (sektoralen) Heilpraktiker zu machen. Die Erlaubniserteilung kostet nicht nur Zeit und Geld, sondern ist auch je nach Bundesland mit sehr unterschiedlichem Aufwand verbunden. Dafür kann man ohne Rezept behandeln und vermeidet vielleicht Probleme mit der Umsatzsteuer.
In dieser Sonderausgabe haben wir alle wesentlichen Fragen zum Thema HP-Erlaubnis für Heilmittelerbringer für Sie übersichtlich zusammengetragen. Inkl. eines Downloads in Form einer umfassenden Tabelle zu allen aktuellen Antragsverfahren in den jeweiligen Bundesländern.

up-Abonnenten erhalten die Sonderausgabe kostenlos zu ihrem Abo, alle anderen können die Sonderausgabe unter der Best-Nr. UPS03/14 bestellen.

Euro 16,82 (netto) | Euro 18,00 (brutto)

Kunden werben Kunden...

☐ Ich habe einen neuen Abonnenten für **up** geworben. Sobald die erste Jahresrechnung bezahlt ist, erhalte ich als Dankeschön meine ausgewählte Prämie.

☐ Prämie 1:
TREKSTOR Tablet-PC „BREEZE Multi Touch“, schwarz

Android 4.0 Betriebssystem. 512 MB Arbeitsspeicher, 1,2 GHz Prozessor, 4 GB-Festplatte, 0,3 Megapixel-Kamera, Maße: ca. B 11,6 x H 1,2 x L 19,2 cm

☐ Prämie 2:
SENSEO "TWIST" misty dawn & black

Für 1 oder 2 Tassen Kaffee, einzigartiges Touchpanel mit intelligenter Benutzerführung.

☐ Prämie 3:
Bluetooth Dockinglautsprecher "BSS4803", weiß

Verbindung via Bluetooth oder kabelgebunden über AUX-Anschluss, integrierter Subwoofer und Stereolautsprecher, farbliche Ambientebeleuchtung, Fernbedienung, USB-Anschluss.

☐ Prämie 4:
Riesensitzkissen XL, petrol

Der ideale Platz zum Lesen, Fernsehen und Entspannen. Abnehmbarer Bezug aus strapazierfähigem Nylon
Maße: ca. ca. B130 x H160 cm

ICH HABE ERFOLGREICH GEWORBEN:

Vorname, Name .....

Straße, Haus-Nr. .....

PLZ, Ort .....

Telefon ..... Faxnummer .....

FOLGENDEN NEUKUNDEN HABE ICH GEWORBEN:

☐ *Ja, ich möchte **up** abonnieren!*

Ich möchte **up** ab der nächsten Ausgabe zum reduzierten Abo-Preis von 12 Euro abonnieren. Der Preis versteht sich inkl. 7 % MwSt. und Versandkosten und wird jeweils für zwölf Monate im Voraus berechnet (Jahresbetrag: 144 Euro). Das Abonnement ist jederzeit kündbar. Bereits bezahlte Beträge können nicht erstattet werden.

Vorname, Name .....

Praxis .....

Funktion in der Praxis .....

Straße, Hausnummer .....

PLZ, Ort .....

Telefon ..... Faxnummer .....

E-Mail-Adresse ..... Webseite .....

Datum, Unterschrift: .....

Hinweis: Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Hierfür entstehen keine anderen als die Übermittlungskosten zu Basistarifen.

Schicken Sie uns den unterschriebenen Vertrag per Post oder an unsere gebührenfreie Faxnummer:

0800-135 82 20

buchner

Herausgeber: Buchner & Partner GmbH
Lise-Meitner-Straße 1-7, 24223 Schwentinental
Telefon +49 (0) 4307 8119 – 0, Fax – 99
www.buchner.de