06 | 2014

up unternehmen praxis

Praxismanagement für Physiotherapie, Logopädie, Ergotherapie und Podologen

Inhalt Seite

GKV-Spitzenverband liefert hilfreiche Klarstellung 3
ICD-10 erwünscht, aber keine Pflicht auf Heilmittelverordnungen

Schwerpunkt Praxisraumgestaltung
Hamburger Inneneinrichterin gibt Tipps zum Praxis-Umbau 4
Kleine Veränderungen zeigen große Wirkung
Ulmer Planungsbüro ist Spezialist für Praxen und Kliniken 6
Die Menschen immer im Blick

GKV-HIS Daten für 2013 veröffentlicht 10
Zuwachs bei Heilmittelausgaben – mit starken regionalen Schwankungen

42,5 Milliarden Euro für Gesundheit 12
Patienten geben viel Geld für Selbstzahlerleistungen aus

Serie
Fachkräftemangel im Heilmittelbereich 14
Karrieremöglichkeiten binden Therapeuten

Die Praxis begreifbar machen 15
Taktile Karten für Menschen mit Sehbehinderungen

Strategiewechsel bei Verordnungskorrekturen 16
Selbst ist die Praxis!

Verwandtenklausel der Privaten Krankenversicherung rechtens 18
Therapeuten können Behandlung naher Familienangehöriger nicht abrechnen

Verordnung von Heilmitteln für Schulstress-geplagte Kinder 20
Therapeutische Hilfe für Schüler trotzdem wirkungsvoll

Physiotherapeutin hilft Betroffenen in Phasen der Erschöpfung 22
Burnout-Lotsen zeigen Wege aus der Stressfalle

Therapeutin und Trainer entwickeln neue Konzepte für Sportler 24
Funktionelles Training speziell für Segler

Streit im Team 26
Grundprinzipien beachten beugt Konflikten vor

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

Datenlage nutzen und gemeinsam auswerten!

Die Detaillauswertungen der aktuellen GKV-HIS-Daten für 2013 (siehe Seite 10) werfen wieder einmal mehr Fragen auf, als sie Antworten geben: Denn die Zahlen in den einzelnen Bundesländern entwickeln sich zum Teil gravierend in unterschiedliche Richtungen. Warum sind die Heilmittelausgaben je Versicherten in Berlin fast doppelt so hoch wie in Westfalen-Lipppe? Warum wachsen in manchen Bundesländern die Ergotherapeuten zweistellig, die Logopäden nicht einmal halb so stark? Warum scheinen die Wachstumsraten je Bundesland vollkommen losgelöst zu sein, von der Höhe der jeweiligen Heilmittelausgaben? Dafür wird dringend eine einleuchtende Erklärung benötigt. Das Problem: Wenn hier die Heilmittelerbringer selbst keine Antworten liefern, werden Ärztefunktionäre, wie die Kassenärztliche Vereinigung Schleswig-Holstein, die Zahlen in ihrem Sinne erklären. Auch die Krankenkassen lancieren dann erneut Pressemitteilungen, in denen eine vermeintliche oder tatsächliche Überversorgung anprangert wird, ohne jedoch auf die Unterversorgung in anderen Gebieten hinzuweisen.

Ziel sollte es sein, eine gemeinsame Linie aller betreffenden Verbände zu finden, die die Zahlen zusammen auswerten und einheitlich deuten – im Sinne aller Beteiligten und der breiten Öffentlichkeit. Gerade die Vertreter der Heilmittelbranche sollten ein Interesse daran haben, dass die Daten und Zahlen richtig gedeutet und analysiert werden. Das ist jedoch nur möglich, wenn sie sich aktiv daran beteiligen. Interessenvertreter sollten sich daher fragen, wie ein Schweigen zu einseitigen Aussagen auf die Öffentlichkeit und ihre Mitglieder wirken. Es gibt keinen Grund, warum Heilmittelerbringer von der Deutung branchenfremder Institutionen abhängig sein sollten.

Herzlichst Ihr Ralf Buchner

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 (ks),
Katharina Münster (km), Yvonne Schuck (ys)
Korrektorat: Ulrike Stanitzke

Layout: schmolzeund**kühn**, kiel

Fotos: 4Zimmer6Räume (Titel, 4, 5), 4plus5 GmbH (6-9), © fotolia.com: Clemens Schüßler (11), vege (13), by-studio (15), Robert Kneschke (18), Stauke (19), Andrey Kiselev, Woodapple (21), Trueffelpix (22, 23), apops (23), Stuart Miles (26), Maike Baumann (27); crosshaus.com (24, 25)

GKV-Spitzenverband liefert hilfreiche Klarstellung

ICD-10 erwünscht, aber keine Pflicht auf Heilmittelverordnungen

Seit Wochen werden Praxisinhaber darauf eingestimmt, dass sie zum 1. Juli 2014 Änderungen bezüglich der ICD-10-Codes auf Heilmittelverordnungen zu erwarten haben. Jetzt sind die Neuerungen veröffentlicht und der GKV-Spitzenverband erklärt: Für Praxisinhaber im Heilmittelbereich ändert sich nichts, nur einige Streitpunkte werden jetzt besser erläutert.

Ende letzten Jahres verkündeten Kassenärztliche Bundesvereinigung und GKV-Spitzenverband, dass zum 1. Juli 2014 eine Verpflichtung für Ärzte in Kraft treten würde, den ICD-10-Schlüssel auf Heilmittelverordnung anzugeben. Die jetzt veröffentlichte 34. Veränderung über Vordrucke für die vertragsärztliche Versorgung legt fest, dass „...auf dem Verordnungsvordruck der therapierelevante ICD-10-GM-Code anzugeben...“ ist. Allerding folgt gleich die Einschränkung: „Hiervon kann in begründeten Ausnahmefällen abgewichen werden.“ Im Klartext: Ärzte sollten ab 1. Juli 2014 den ICD-10-Code grundsätzlich eintragen, müssen es aber nicht unbedingt. Für Heilmittelerbringer ist diese Änderung der Vordruckvereinbarung weder rechtlich relevant, noch hat sie praktische Auswirkungen auf die Gültigkeitsprüfung von Heilmittelverordnungen.

Keine Kürzung der Heilmittelverordnung wegen fehlendem ICD-10-Code

Der GKV-Spitzenverband hat alle Heilmittelverbände darüber informiert, dass diese Neuerungen für Praxisinhaber in Zukunft keine Änderungen zur Folge haben werden. Gleich im ersten Absatz wird festgestellt: „Wenn auf der Verordnung kein ICD-10 Schlüssel angegeben ist, muss die Verordnung eine gültige, ausgeschriebene Diagnose enthalten.“ Der GKV-Spitzenverband geht also davon aus, dass es auch weiterhin Heilmittelverordnungen ohne ICD-10-Code geben wird. Eine Kürzung einer Heilmittelverordnung wegen fehlendem ICD-10-Code ist also auch zukünftig nicht möglich.

Der GKV-Spitzenverband stellt klar:

Vier Sachverhalte listet der GKV-Spitzenverband in seinem Schreiben auf, die aus seiner Sicht erklärungsbedürftig sind. Praxisinhaber können diese Klarstellung nutzen, um gegenüber einzelnen Krankenkassen zu argumentieren:

1. Wenn nur ein ICD-10-Schlüssel (ohne Klartext) auf der Verordnung angegeben ist, dann soll der Code möglichst in dem richtigen Feld des Verordnungsformulars eingetragen werden. Eine Verordnung ohne Klartextdiagnose aber mit ICD-10-Code ist somit gültig und abrechenbar.

2. Eine handschriftliche Diagnose stellt eine gültige Diagnose dar – auch, wenn der ICD-10-Code nicht angegeben ist.

3. Wird die Diagnose durch mehrere ICD-10-Codes angegeben, stellt auch das eine gültige Diagnose dar. Dies gilt unabhängig davon, ob eine oder mehrere dieser Diagnosen als Klartext ausgeschrieben sind.

4. Wird die Diagnose durch eine oder mehrere ICD-10-Codes angegeben, aber die ausgeschriebene Diagnose weicht von diesen Codes ab, dann ist das trotzdem eine gültige Diagnose. Ausgeschriebenen Diagnosen müssen nicht mit dem ICD-10-Schlüssel übereinstimmen.

Mit diesen Erklärungen liefert der GKV-Spitzenverband allen Heilmittelpraxen eine übersichtliche Hilfestellung zur Abrechnung. Es gibt einzelne Krankenkassen, die zum Beispiel bei ICD-10-Codes und davon abweichenden Klartext-Diagnosen Kürzungen vorgenommen haben. Diesen können Heilmittelerbringer mit der Klarstellung durch den GKV-Spitzenverband nun noch besser entgegentreten. *(bu)*

SERVICE

Das Schreiben des GKV-Spitzenverbands können up|plus Kunden kostenlos bei der Hotline anfordern oder in der Wissensdatenbank herunterladen.

Hamburger Inneneinrichterin gibt Tipps zum Praxis-Umbau

Kleine Veränderungen zeigen große Wirkung

Vorher

Nachher

Vorher

Nachher

Es muss nicht immer der große Praxis-Umbau sein. Schon geringfügige Anpassungen der Einrichtung können große Wirkung zeigen. Nach dieser Devise arbeitet die Hamburger Inneneinrichterin Sabine Stiller (45), die sich mit ihrem Unternehmen „4Zimmer 6Räume“ auf geschickte Raumaufteilung spezialisiert hat. Auch Therapiepraxen hat sie schon umorganisiert, unter anderem das Osteopathiezentrum Christiane Kuhlmann und die Praxis „zenith“ der Osteopathen Uwe Harste und Thomas Marquardt.

Inneneinrichterin Stiller holt aus jedem Raum das optimale heraus. Manchmal bedarf es nur kleiner Änderungen, um eine große Wirkung zu erzielen. Den eigentlichen Schwerpunkt ihrer Arbeit bildet die Wohnberatung junger Paare. Die Familie wächst, die Wohnung aber nicht. Dennoch wollen viele in ihrem Stadtteil wohnen bleiben. Ein Dilemma, dass die Inneneinrichterin aus eigener Erfahrung kennt. Selbst Mutter von zwei Söhnen (13 und 9 Jahre alt) wollte die gebürtige Kielerin das Hamburger Generalsviertel im Stadtbezirk Eimsbüttel nicht verlassen. „Die Wohnsituation in Großstädten erfordert einfach brauchbare Einrichtungskonzepte“, so Sabine Stiller, die sich vor 13 Jahren selbständig machte. Also veränderte sie ihre Wohnung so, wie es die aktuellen Lebenssituation erforderte – und das bereits mehrfach.

Keine Angst vor Raumteilern!

Die Grundsätze, die sie bei ihrer Arbeit mit jungen Familien anwendet, lassen sich auch auf Unternehmen übertragen. So gestaltete sie vor zwei Jahren eine kleinere Praxis für eine Hamburger Osteopathin um. Mit einer geschickten Lichtgestaltung, Farbe und dem Einsatz von Raumteilern schaffte sie eine Atmosphäre, die sowohl bei der Praxischefin als auch bei den Patienten großen Zuspruch fand. „Keine Angst vor Raumteilern! Sie gliedern größere Bereiche und können auch die Schallsituation in mehrfach belegten Räumen verbessern“, betont die Einrichtungsexpertin. Sie verwendet Raumteiler auch gern in kleineren Räumen, dann jedoch nicht raumhoch und schalldicht.

Möbel neu gestalten

Für die Praxis der Osteopathin Christiane Kuhlmann nutzte Sabine Stiller auch das vorhandene Mobiliar, wie den Empfangstresen und die Sessel im Wartezimmer. „Mit ein wenig farbiger Folie und dem passenden Anstrich eines neuen Raumteilers haben wir die Farben des Logos harmonisch in die Räume übertragen und dabei den vorhandenen Tresen modifiziert erhalten.“ Indirektes Licht und ein frischer Anstrich verliehen dem Flur ein neues Gesicht – und eine wesentlich wärmere Wirkung. Obwohl die Veränderungen recht überschaubar waren, hatten sie eine große Wirkung auf das Erscheinungsbild der Praxis. Das I-Tüpfelchen: Leise Meditationsmusik, die die Patienten von den Gesprächen am Empfang ablenken sollen.

Erstentwurf ab 850 Euro

Die Empfehlung der Einrichtungsexpertin für kleine Räume sind große und helle Flächen. „Es muss nicht alles steril weiß sein, aber die Funktionsmöbel sollten zurückhaltend gestaltet werden.“ Einzelstücke wie einen antiken Apothekerschrank lässt die Inneneinrichterin gerne zu: „Sie spiegeln die Persönlichkeit des Praxisinhabers wieder und steigern den Wiedererkennungswert der Praxis“. Die Wünsche des Auftraggebers, seiner Mitarbeiter und die der Patienten erfährt Sabine Stiller in einem etwa zweistündigen Vorgespräch. Darin findet sie heraus, was für diese Praxis wichtig ist. Es folgt ein erster Entwurf mit einem Grundriss und ersten Gestaltungsideen. Eine kleine Praxis kostet das etwa 850 Euro. Für die Detailplanung mit der Bestellung

der Möbel und der Koordinierung der Handwerker veranschlagt sie im Stundennachweis einen Stundensatz von 85 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Für Kunden mit einem kleineren Budget erstellt sie auf Wunsch auch lediglich den Erstentwurf, dessen Ideen auch ohne sie umgesetzt werden können. Allerdings hat sie es in ihrer Praxis selten erlebt, dass ihre Kunden „selbst den Pinsel schwingen und ihre Praxisräume streichen". Ein Argument sei ihr Preis: Die Honorarkosten machen nur fünf bis zehn Prozent der gesamten Umbaukosten aus.

Praxisumbau in der Urlaubszeit

Für Planungsvorlauf und Bestellung der Möbel rechnet Sabine Stiller mit einem Zeitraum von acht bis zehn Wochen. Der Umbau selbst ist in der Regel in zwei Wochen erledigt. „Die Praxisgestaltung muss schnell gehen", so die Expertin, die über ein gutes Netzwerk von Raumplanern, Lichtwerkern und Dekorateuren verfügt, „und erfolgt dann am besten in der Urlaubszeit."

Galerie wird Trainingsbereich mit Tageslicht

Größere Herausforderungen erwarteten die Inneneinrichterin im Oktober 2013 beim Praxisumbau der Hamburger Osteopathen Uwe Harste und Thomas Marquardt. „Es war wichtig", so Sabine Stiller, „das Gesicht der ‚alten' Praxis ‚zenith' in die neuen Räume zu übertragen." Die Praxisinhaber hatten einen etwa 200 Quadratmeter großen Raum neben ihrer Praxis angemietet, der früher als Galerie genutzt worden war. Ihre Wünsche: ein großer Trainingsbereich mit Tageslicht, ein Empfangsbereich, einige kleinere abgeschlossene Behandlungsräume sowie Umkleiden und Mitarbeiterräume. „Es entstand damit ein neues Standbein direkt neben der alten Praxis – das ‚Renovatio-Zentrum'," erklärt Stiller.

Umbauzeit: etwa drei Monate

Die Einrichtungsexpertin arbeitete mit Trockenbauwänden und satinierten Glasbausteinen, um den großen Raum zu gliedern. Für die unterschiedlichen Funktionen der Räume verwendete sie verschiedene Lichtfarben und variierte das Design der Leuchten. Es entstand ein neuer Grundriss mit neuen Wasser- und Elektroinstallationen. Die Umbauzeit betrug insgesamt etwa drei Monate. Entstanden ist ein etwa 80 Quadratmeter großer Trainingsraum mit Tageslicht, hell gestrichenen Wänden und einem Boden in warmer Holzoptik. „Der Trainingsbereich erhielt einen eigenen Namen", so Sabine Stiller, „bewusst abgeteilt von der Praxis, aber mit den bekannten Gesichtern aus der Praxis ‚zenith'..." *(ks)*

KONTAKT

4Zimmer6Räume
Sabine Stiller - Raumkonzepte
Gneisenaustraße 31
20253 Hamburg
Mail: info@4zimmer6raeume.de
www. 4zimmer6raeume.de

Nachgefragt bei Uwe Harste Inhaber der Hamburger Praxis „zenith – zentrum für interdisziplinäre therapie"

up Sie haben gemeinsam mit der Hamburger Inneneinrichterin Sabine Stiller Ihre Praxis umgestaltet. Worin lagen die größten Herausforderungen?

Harste *Die größte Herausforderung lag darin, das veranschlagte Budget einzuhalten. Innerhalb der Bauphase haben sich noch sehr viele Details ergeben, die die Kosten letztendlich erhöht haben.*

up Warum haben Sie den Praxisumbau mit einer Expertin gemacht? Kannten Sie das Einrichtungskonzept von Frau Stiller schon von anderen Praxisbeispielen?

Harste *Wir haben bereits unser letztes Praxiskonzept mit Frau Stiller realisiert.*

up Wie lief die Einrichtungsberatung konkret ab? Was wurde genau verändert?

Harste *Frau Stiller arbeitet überwiegend mit sehr anschaulichen Skizzen, die es uns ermöglicht haben, einen Eindruck zu bekommen, wie es nach Fertigstellung aussehen könnte.*
Da es sich um eine komplett neue Praxis handelt, wurden keine Veränderungen vorgenommen. Es wurde vom Rohbau aus neu geplant.

up Hat die Inneneinrichtung Ihrer Ansicht nach Auswirkungen auf den Behandlungserfolg? Wenn Ja, welche?

Harste *Ja, in Bezug auf die Compliance des Patienten, nein, was die messbaren Parameter einer qualifizierten Therapie betrifft.*

up Können Sie die Umgestaltung der Praxis mit einem Inneneinrichter Ihren Kollegen empfehlen? Worauf müssen sie besonders achten?

Harste *Ja, ich kann es sehr empfehlen, mit Inneneinrichtern zu arbeiten, da die externe Sicht sehr wichtig ist. Der Berater kann auch aus Kundensicht auf das Projekt schauen. Besonders zu beachten gilt es – wie bereits erwähnt – dass das veranschlagte Budget eingehalten wird und das bei allem Design die Funktionalität gewährleistet ist. Das ist leider keine Selbstverständlichkeit.* *(ks)*

Ulmer Planungsbüro ist Spezialist für Praxen und Kliniken

Die Menschen immer im Blick

„Wohnst Du noch oder lebst Du schon?“ heißt es in der Werbung eines schwedischen Möbelhauses. Dass Wohnen mehr ist, als vier Wände und ein Dach, zeigt auch das Ulmer Architekturbüro „4plus5“. Es hat sich auf Um- und Neubauten im Bereich Medizin, Therapie und Pflege spezialisiert. Dabei haben Gustav Rennertz (53) und Peter Steiner (44) immer ganz besonders die Menschen im Blick, die das Gebäude bewohnen.

Bei der heutigen Architektur sei Wirtschaftlichkeit die oberste Prämisse, findet Gustav Rennertz, der sich vor dreißig Jahren selbständig machte. Beherrscht von monetären Interessen zeichnen sich Nutz- und Wohnbauten durch eine technisch faszinierende Bauweise aus – energetisch auf höchstem Niveau. An zweiter Stelle stehe die Integration in die Umgebung. „Aber wo kommt der Mensch darin vor?“ fragt sich Rennertz. Gerade in Pflegeheimen und Heilbereichen müsse „der Raum auch als Therapeutikum begriffen werden“.

Vertrauen auf die erste Inspiration

Am Anfang eines jeden Projektes steht eine Intention, oft noch eine vage Idee, etwas entstehen zu lassen. Sie wird konkreter, und es entsteht ein Raum, der eine Funktion zu erfüllen hat. Als Beispiel nennt Rennertz den Bau eines kleinen Gebäudes als Anbau an ein Wohnhaus, in dem Atem- und Tanztherapie stattfinden sollte. Die Bauherrin hatte eine Vorstellung, wo der Anbau an ihrem Haus möglich wäre. Bei einem gemeinsamen Gang durch den Garten sah „ich an anderer Stelle vor meinem inneren

Auge recht klar ein rundes Gebäude, umgeben von den alten Bäumen mit einem Gang zum Wohnhaus“. Er skizzierte dieses Bild, und „nach eineinhalbjährigem Planungsprozess stand genau das Gebäude aus meiner ersten Inspiration“.

Intensive Studien vor dem ersten Entwurf

Architektur, so Gustav Rennertz, muss menschen- und naturgemäß sein. Unverzichtbar sei daher die „Ausrichtung auf den Menschen aus ganzheitlicher Sicht, eine umfassende Integration in die Umgebung und ein achtsamer Umgang mit dem zu verwendeten Baumaterial“. Diesen ganzheitlichen Ansatz verfolgte das Architekturbüro zum Beispiel beim Umbau eines Klinikgebäudes in ein Wohnprojekt für Demenzkranke mit Tagespflege. Sein Team beschäftigte sich zunächst mit der Krankheit als solcher, studierte Fachliteratur und besuchte bestehende Einrichtungen. Sie befragten das Personal und fühlten sich in die künftigen Bewohner hinein. „Wir entwickelten ein Gefühl und Bild dessen, was unser Entwurf leisten müsse: Die Demenzkranken sollten sich angenommen und geborgen fühlen. Sie sollten sich orientieren und ihre Zimmer auch in fortgeschrittenem Stadium ohne Hilfe finden können. Sie sollten Freude in dieser Phase ihres Lebens haben.“

Besonderes Farb- und Lichtkonzept

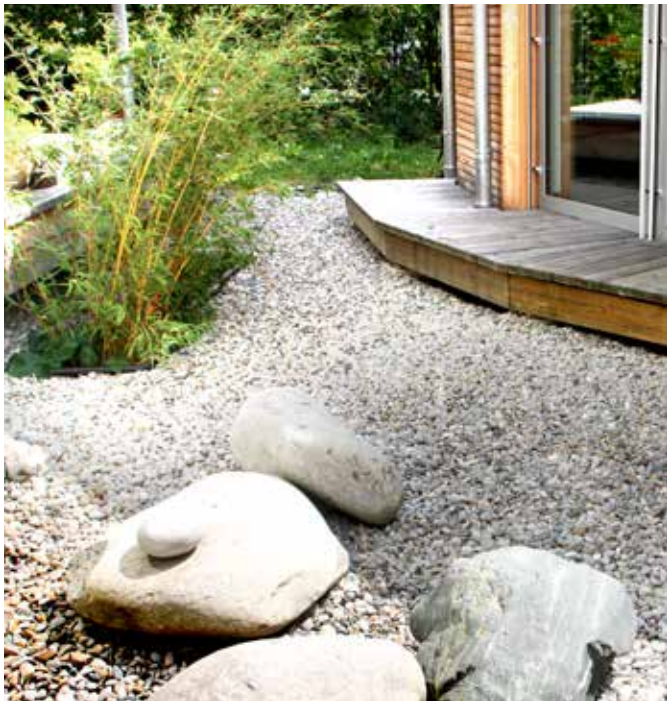
So entstand ein Gebäude mit einem besonderen Farb- und Lichtkonzept, das ganz auf die Wahrnehmung der Bewohner ausgerichtet ist. Das Auffallendste im Wohnbereich: Die Türstöcke ragen leicht in den Gang hinein, sodass die Menschen mit Demenz sie schnell erkennen und so immer ihre Zimmer finden. „Wir haben zudem alles vermieden, was an Krankenhaus- oder Pflegeheimeinrichtung erinnert“, ergänzt Rennertz.

Arbeit zweifach ausgezeichnet

Architekt Gustav Rennertz und sein Team beschäftigen sich seit langem mit der Demenzforschung und lassen wissenschaftliche Erkenntnisse in ihre Bauprojekte einfließen. Für die Innengestaltung des Ulmer Pflegeheims „Haus Schillerhöhe“ erhielt das Planungsbüro 2011 den Gestaltungspreis der Erich und Liselotte Gradmann-Stiftung. Dieser wird alle zwei Jahre europaweit ausgeschrieben. 2013 ging die Auszeichnung erneut an die Ulmer Architekten. Diesmal für die Neugestaltung des Seniorenzentrums Ehmann im Schlossgarten Köngen.

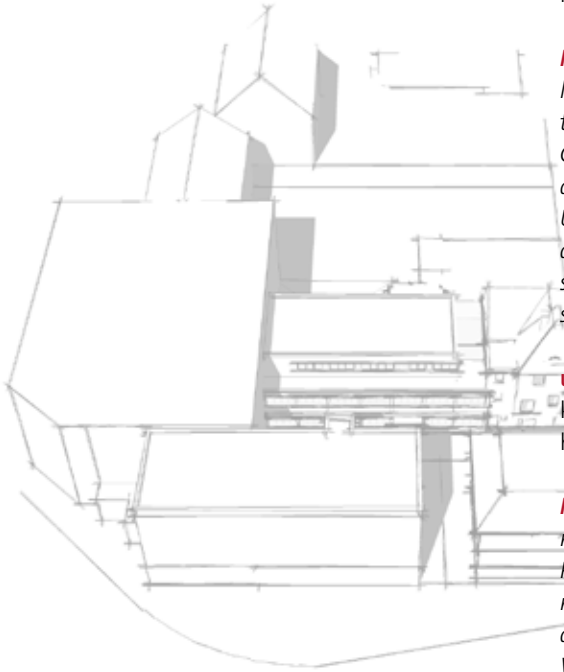
Für eine Architektur des WIR

Das Architekturbüro folgt bei der Arbeit der Philosophie, dass eine „Architektur des WIR nicht nur nötig, sondern auch möglich ist – als eine Synthese aus Liebe zum Menschen, Liebe zum Erschaffen und Liebe zur Welt. Als eine Architektur, die getragen ist von der Bereitschaft, vielfältigste Kompetenzen und Anschauungen zu einer Komposition zusammenzufassen, sodass der Raum zum Heil seiner Bewohner werden kann, heilen kann, heilig werden kann. Eine Architektur des WIR wird eine Architektur der Vielfalt ohne Dogmen sein, deren Maßstäbe sowohl das Besondere als auch das Nachhaltige sind. Sie wächst von innen heraus, so wie jede schöne Pflanze in der Natur.“ *(ks)*



KONTAKT

4plus5 GmbH – Gustav Rennertz & Peter Steiner
Scheffelgasse 9 | 89077 Ulm
Telefon: 0731 – 602 71 51 | Mail: dialog@4plus5.de
www.4plus5.de



Nachgefragt bei Gustav Rennertz

Inhaber des Ulmer Architekturbüros „4plus5“

up Sie haben sich in Ihrem Architekturbüro auf den Gesundheitsbereich spezialisiert. Welche Besonderheiten gibt es bei der Einrichtung von Arzt- und Therapiepraxen?

Rennertz *Gerade Licht und Farbe wirken weitreichend auf Gemüt und Gesundheit. Allein mit diesen beiden Faktoren, die eng miteinander verbunden sind, lässt sich sehr viel erreichen. In der passenden Umgebung fühlen sich Patienten wohler und können sich besser orientieren. Licht und Farben unterstützen die Therapieergebnisse. Außerdem übermitteln sie die Philosophie der Praxis.*

up Was liegt Ihrem Einrichtungskonzept zugrunde? Worauf sollten Praxen vor allem achten?

Rennertz *Grundvoraussetzung für ein gelungenes Projekt ist eine intelligente Tekturplanung. So lässt sich die vorhandene Grundfläche optimal nutzen. Darüber hinaus achten wir auf einen konzeptionellen Umgang mit Formen, Farben und Materialien. Die Raumgestaltung muss zur Philosophie der Praxis passen und diese unterstreichen.*

up Wie läuft Ihre Einrichtungsberatung konkret ab? Was kostet es den Praxisinhaber?

Rennertz *Typischerweise führen wir zunächst ein Grundlagengespräch mit dem Praxisinhaber und schauen, ob wir zueinander passen. Dieses erste Treffen ist in der Regel kostenfrei für den Interessenten. Wir erstellen danach eine Auflistung von Maßnahmen mit einer Kostenschätzung und einem Honorarangebot. Wir befinden uns also ab diesem Moment in einem verbindlichen Honorarauftrag. Die Kosten ergeben sich aus der HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure), die in Deutschland gesetzlich geregelt und abhängig vom Investvolumen ist. In Einzelfällen arbeiten wir auch nach Stundensatz oder Pauschale.*

up Hat die Inneneinrichtung Auswirkungen auf den Behandlungserfolg?

Rennertz *Die Raumform, die Materialien und die Farb-/Lichtgestaltung haben definitiv Einfluss. Nehmen wir als Beispiel die Behandlung „Somatoemontionale Entspannung“ aus dem Bereich der Craniosacraltherapie und stellen uns diese in einem reinweißen Raum mit grauem Linoleum und Rasterleuchten an der Decke vor. Dieser Raum bietet keine Atmosphäre zur Entspannung. Nehmen wir nun einen Raum in feinem Erdton, mit Fußboden in Nussholzimitat und gedimmten Wandleuchten in Halogenlicht. Hier erhalten wir ein vollkommen anderes Therapieergebnis. Ich denke, es ist Zeit zu erkennen, dass wir als menschliche Wesen ein sehr großes Wahrnehmungsspektrum besitzen und Raum nicht nur über die geöffneten Augen wahrnehmen.*

up Welche Möglichkeiten haben Praxisinhaber mit einem kleinen Budget: Können sie gemeinsam mit Ihnen ein Konzept erarbeiten, das sie dann in Eigenarbeit umsetzen?

Rennertz *So etwas geht wunderbar. Hier erarbeiten wir einen Maßnahmenkatalog mit detaillierter Darstellung. Das Honorar wird individuell ermittelt und kann nicht so pauschaliert werden.*

up Gibt es auch kleine Veränderungsmöglichkeiten, die ohne einen größeren Umbau Verbesserungen schaffen?

Rennertz *Wie schon angedeutet, ist es allein mit Licht und Farbe möglich, einen Raum komplett neu zu organisieren.*

up Können Sie mir Beispiele von Therapiepraxen nennen, die Sie umgestaltet haben?

Rennertz *Wir haben insgesamt unzählige Projekte aus dem Bereich Therapie und Heilung realisiert. Diese aufzuführen würde den Rahmen sprengen. Besonders bei Projekten für Menschen mit Demenz hat sich unser Arbeitsansatz als nachweislich richtig erwiesen. Hier erhielten wir zweimal in Folge einen Preis der Gradmannstiftung.* *(ks)*

GKV-HIS Daten für 2013 veröffentlicht

Zuwachs bei Heilmittelausgaben – mit starken regionalen Schwankungen

Um mehr als 300 Millionen Euro sind die Ausgaben für Heilmittel in Deutschland gestiegen, auf einen Gesamtbetrag von rund 5,2 Milliarden Euro. Der GKV-Spitzenverband hat die Zahlen für das Jahr 2013 im Heilmittel-Informations-System (GKV-HIS) veröffentlicht und meldet einen Zuwachs von 6,68 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dabei fällt auf, dass der Anstieg starken regionalen und fachlichen Schwankungen unterliegt. Zwar wächst die Heilmittelbranche immer weiter. Die regionalen und fachlichen Unterschiede werfen jedoch die Frage auf, welche Faktoren bei der Heilmittelversorgung eigentlich den Ausschlag geben.

Mecklenburg-Vorpommern stärkstes Wachstum – Hamburg insgesamt vorn

Den größten Zuwachs in 2013 findet man in Mecklenburg-Vorpommern mit +14,54 Prozent. Damit hat dieses Bundesland fast den deutschlandweiten Durchschnitt in der Heilmittelversorgung erreicht. Es folgen Hessen (+10,31) und Brandenburg (+10,07 Prozent) auf Platz zwei und drei der stärksten Zunahmen. Auch diese beiden Bundesländer lagen bislang weit unter dem Bundesdurchschnitt.

Doch nicht nur bei den Bundesländern mit unterdurchschnittlichen Heilmittelausgaben waren 2013 Zuwächse zu verzeichnen. Hamburg ist bei den Heilmittelausgaben je 1000 Versicherte mit 103.000 Euro der absolute Spitzenreiter. Trotzdem betrug das Wachstum in 2013 9,45 Prozent. Ähnliche Verhältnisse findet man in Schleswig-Holstein (+9,29 Prozent) und Sachsen (+8,85 Prozent), beides ebenfalls Länder mit überdurchschnittlichen Heilmittelausgaben.

Schlusslichter der Entwicklung sind Berlin, mit einem deutlich unterdurchschnittlichen Wachstum von +1,33 Prozent, Bayern (+2,82 Prozent) sowie das Saarland (+4,19 Prozent) und Nordrhein (+4,91 Prozent). Als Erklärung können in Berlin die ohnehin bereits überdurchschnittlichen Heilmittelausgaben dienen. In Bayern, dem Saarland und in Nordrhein sind die Heilmittelausgaben hingegen unterdurchschnittlich. Es fällt zudem auf, dass in Bayern die erstmalige Einführung von Praxisbesonderheiten in 2013 offensichtlich überhaupt keinen Einfluss auf das Verordnungsverhalten der Ärzte hatte.

Ergotherapeuten vor Physios und Logopäden

Auch innerhalb der jeweiligen Fachgruppen sind die Unterschiede auffallend. In Berlin stagnieren die Physiotherapie (+0,23 Prozent) und die Logopädie (+0,58 Prozent) während die Ergotherapie um 6,79 Prozent zulegt. Das ist ziemlich erstaunlich, denn Logopädie und Ergotherapie waren gleichermaßen von dem Wegfall der regionalen Praxisbesonderheiten in Berlin betroffen. Insgesamt sind die bundesweiten Wachstumsgewinner 2013 die Ergotherapeuten mit einem überdurchschnittlichen Zuwachs von +9,07 Prozent, gefolgt von den Physiotherapeuten (+6,11 Prozent) und den Logopäden (+5,96 Prozent). Besser als bei den Ergotherapeuten lief es nur bei den Podologen (+13,3), die aufgrund geringerer Fallzahlen aber noch „außer Konkurrenz“ laufen.

Große Verordnungsunterschiede bei den Facharztgruppen

Bei Betrachtung des Verordnungsverhaltens der einzelnen Facharztgruppen offenbaren sich zum Teil erhebliche Differenzen: Während bei den Neurologen das Wachstum der von ihnen verordneten Heilmittel 12,36 Prozent betrug, bildeten die Kinderärzte mit unterdurchschnittlichen +3,75 Prozent das Wachstumsschlusslicht aller Facharztgruppen.

Konkreter Nutzen dieser Zahlen für die Praxis

Anhand der GKV-HIS Daten können Praxisinhaber die wirtschaftliche Situation der eigenen Praxis mit der Branchenentwicklung insgesamt vergleichen. Manchmal helfen solche Gegenüberstellungen zum Beispiel bei der Einschätzung, ob die Praxis einen weiteren Mitarbeiter einstellen sollte oder nicht. Anhand der Fachgruppe und des Bundeslands können Therapeuten solche Vergleiche ziemlich detailliert vornehmen. Wer es noch genauer wissen will, der nutzt die regionalen Auswertungen des GKV-HIS und findet dort die Heilmittelausgaben noch stärker differenziert, etwa auch nach Altersgruppen geordnet. Für die Kapazitäts- und Mitarbeiterplanung, Praxiskauf und -verkauf sowie die Vorbereitung von Arztgesprächen kann die Entwicklung der Heilmittelausgaben, nach Region, Fachgruppe oder Facharzt, wichtige Informationen und Entscheidungshilfen bieten. *(bu)*

1. Quart. - 4. Quart. 2013

% Differenz der Fachgruppen

Bruttoumsatz (je 1000 Versicherte)	Ist - Vorjahr	Ist	% - Differenz	Physiottherapie	Ergotherapie	Logopädie	Podologie
Westfalen-Lippe	55.163	58.974	6,91%	6,15%	8,08%	7,75%	11,39%
Brandenburg	58.159	64.013	10,07%	10,47%	10,96%	4,52%	18,92%
Hessen	58.521	64.552	10,31%	9,76%	12,87%	9,57%	18,58%
Bremen	62.039	66.476	7,15%	7,34%	5,96%	6,78%	9,41%
Nordrhein	66.110	69.354	4,91%	4,30%	8,03%	3,17%	12,49%
Saarland	67.936	70.780	4,19%	4,00%	6,22%	1,44%	6,40%
Bayern	68.843	70.783	2,82%	2,21%	5,01%	2,98%	10,71%
Mecklenburg-Vorpommern	64.730	74.140	14,54%	14,38%	17,56%	8,96%	23,30%
Thüringen	68.500	74.723	9,08%	7,82%	11,63%	10,42%	23,12%
Sachsen-Anhalt	70.784	77.447	9,41%	7,79%	17,05%	7,19%	17,13%
Niedersachsen	70.950	77.464	9,18%	9,53%	9,17%	6,25%	12,26%
Rheinland-Pfalz	75.752	82.168	8,47%	8,29%	9,14%	8,26%	10,69%
Baden-Württemberg	81.237	85.193	4,87%	4,54%	7,07%	3,51%	12,84%
Schleswig-Holstein	79.940	87.367	9,29%	8,21%	11,34%	11,75%	19,76%
Berlin	87.822	88.987	1,33%	0,23%	6,79%	0,58%	9,16%
Sachsen	87.688	95.449	8,85%	7,57%	12,19%	12,47%	14,33%
Hamburg	94.143	103.044	9,45%	8,57%	12,18%	11,25%	12,66%
Bund	70.702	75.428	6,68%	6,11%	9,07%	5,96%	13,30%

1. Quart. - 4. Quart. 2013

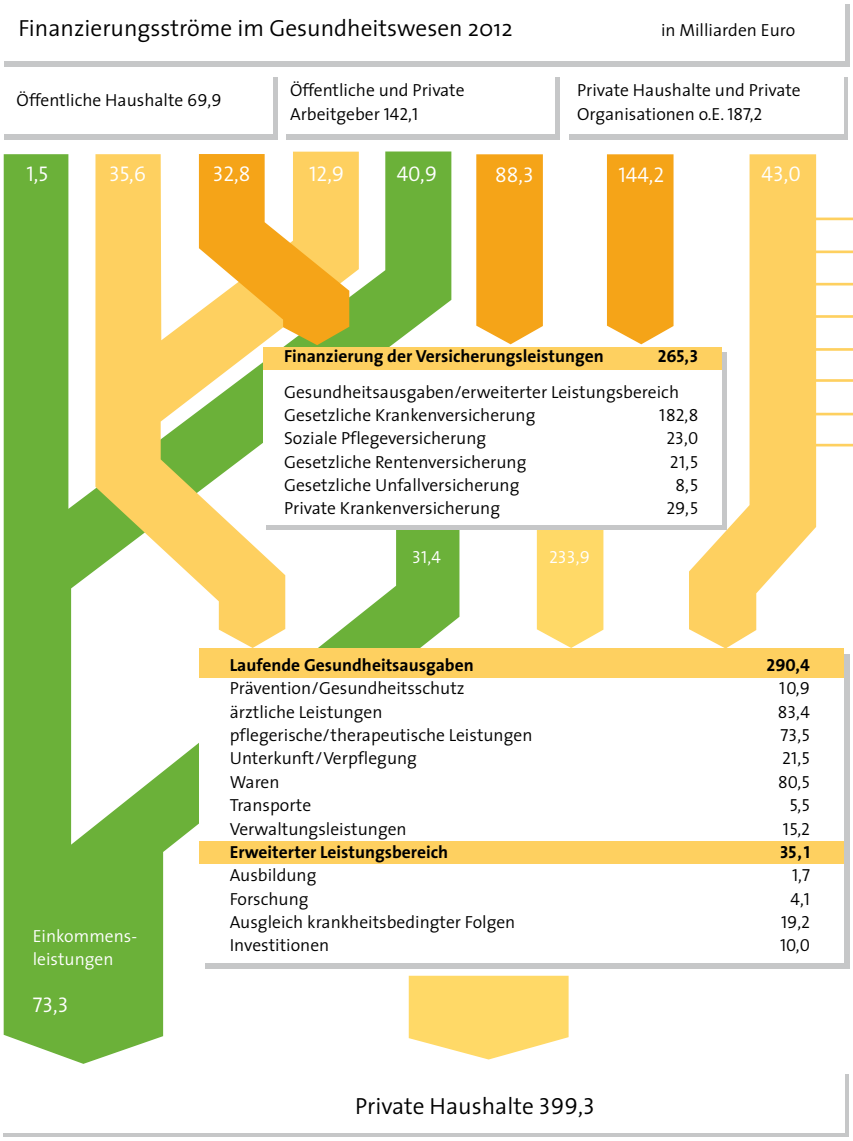
Heilmittel nach Facharztgruppen	Ist - Vorjahr	Ist	Abs. Differenz	% - Differenz
Kinderärzte	495.689	514.280	18.591	3,75%
HNO-Ärzte	98.113	102.299	4.186	4,27%
Hausärzte	1.838.667	1.933.635	94.968	5,17%
Orthopäden	791.047	835.613	44.566	5,63%
Gynäkologen	111.937	121.423	9.486	8,47%
Internisten (weitere)	88.760	96.371	7.611	8,57%
Chirurgen	290.415	316.312	25.897	8,92%
Internisten (hausärztlich tätig)	498.465	546.307	47.842	9,60%
Nervenärzte (Neurologie, Psychiatrie, Psychotherapie)	370.197	415.948	45.751	12,36%
Sonstige Ärzte	169.269	196.724	27.455	16,22%
ohne Fachgruppen-Zuordnung	147.906	155.686	7.780	5,26%
Alle Ärzte	4.900.465	5.234.598	334.133	6,82%

© 2014 by Buchner & Partner GmbH,
Quelle: GKV-HIS.de – Stand: 22.04.2014 – Eigene Berechnungen

42,5 Milliarden Euro für Gesundheit

Patienten geben viel Geld für Selbstzahlerleistungen aus

42,5 Milliarden Euro wurden im Jahr 2012 zusätzlich zu den Krankenkassenbeiträgen von privaten Haushalten an Leistungserbringer im Gesundheitswesen bezahlt. Das teilte das Statistische Bundesamt (Destatis) anlässlich des Weltgesundheitstages im April mit. Die Vorstellung der Gesundheitsausgabenrechnung des Statistischen Bundesamts belegt damit erneut die Kaufkraft der privaten Haushalte in Deutschland. Viele Patienten sind bereit, immer mehr Geld für Ihre Gesundheit auszugeben. Entsprechend groß ist der Markt für Selbstzahlerangebote.



Davon für	Mrd. Euro
Prävention/Gesundheitsschutz	1,207
Ärztliche Leistungen	6,411
Pflegerische Leistungen	3,809
Therapeutische Leistungen	2,268
Unterkunft/Verpflegung	6,660
Arzneimittel	7,239
Hilfsmittel	6,223
Zahnersatz (Material- und Laborkosten)	2,884

© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2014

Die Annahme, dass Patienten in Deutschland grundsätzlich Leistungen im Gesundheitswesen nur dann in Anspruch nehmen, wenn eine Versicherung die Kosten übernimmt, widerlegen die aktuellen Zahlen des statischen Bundesamtes. Demnach haben private Haushalte rund 144 Milliarden Euro in Form von Beiträgen an ihre Versicherungen gezahlt. Zusätzlich flossen weitere rund 43 Milliarden Euro direkt an die Leistungserbringer – zum Beispiel für Zuzahlungen und Eigenbeteiligungen, für Selbstmedikation und den Einkauf von Hilfsmitteln.

Die Zahlungen der privaten Haushalte direkt an Leistungserbringer lassen sich detailliert aufschlüsseln: Während für therapeutische Leistungen rund 2,2 Milliarden Euro geflossen sind, zahlten Patienten für Prävention 1,2 Milliarden Euro, für pflegerische Leistungen wurden 3,8 Milliarden Euro fällig. Für Arzneimittel gaben die Deutschen 7,2 Milliarden Euro aus.

Gesamtausgaben für Gesundheit übersteigen 300 Milliarden

Weiterhin teilte das Statische Bundesamt mit, dass die Gesamtausgaben für Gesundheit in Deutschland 2012 erstmals jenseits der 300 Milliarden Euro Marke lagen. Mit 300,4 Milliarden Euro stiegen die Ausgaben im Vergleich zu 2011 damit um 6,9 Milliarden Euro beziehungsweise 2,3 Prozent. Auf jeden Einwohner entfielen so 2012 rund 3.740 Euro (2011: 3.660 Euro). *(bu)*

GANZ KONKRET

Wenn Sie in Ihrer Praxis also immer wieder das Argument „Patienten haben kein Geld“ hören, dann hilft ein Hinweis auf die amtliche Statistik. Diese offenbart, was wir alle doch schon lange wissen: Patienten in Deutschland haben vergleichsweise viel Geld und sind bereit, in ihre Gesundheit zu investieren. Darum ist es für die meisten Praxen sehr sinnvoll, den Patienten Selbstzahlerleistungen anzubieten.

SERVICE

Die Unterlagen zur Gesundheitsausgabenrechnung 2012 können Sie auf der Internetseite **www.gbe-bunde.de** herunterladen, oder bei der up|plus Hotline kostenlos anfordern.

Preisradar

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Bayern	Podologie	BKK	01.09.2014	Verordnungsdatum
Alte Bundesländer	Ergotherapie	vdek	01.07.2014	Verordnungsdatum
Bayern	Physiotherapie	RVO	01.07.2014	Erster Behandlungstermin
Neue Bundesländer	Ergotherapie	VdeK	01.07.2014	Verordnungsdatum
Sachsen	Logopädie	AOK	01.07.2014	Verordnungsdatum
Sachsen-Anhalt	Podologie	IKK	01.07.2014	Verordnungsdatum
Thüringen	Logopädie	AOK	01.07.2014	Verordnungsdatum
Hessen	Podologie	AOK/BKK/IKK	01.06.2014	Verordnungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Logopädie	IKK	01.06.2014	Verordnungsdatum
Sachsen	Logopädie	IKK	01.06.2014	Verordnungsdatum
Sachsen-Anhalt	Logopädie	IKK	01.06.2014	Verordnungsdatum
Thüringen	Logopädie	IKK	01.06.2014	Verordnungsdatum

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 21.05.2014. Ergänzungen können Sie gerne an folgende Mail-Adresse senden: hotline@up-aktuell.de

Serie: Fachkräftemangel im Heilmittelbereich | Teil 4

Karrieremöglichkeiten binden gute Therapeuten

Auch Therapeuten wollen Karriere machen, sich beruflich weiterentwickeln, neue Herausforderungen meistern und mehr Verantwortung übernehmen. Schließlich klettern auch die Freunde die Karriereleiter nach oben. Doch lässt sich in der Heilmittelbranche überhaupt „Karriere machen"? Klar, Therapeuten können sich selbstständig machen und eine eigene Praxis eröffnen. Doch mit einer Selbständigkeit sind auch Risiken verbunden, die nicht jeder eingehen möchte. Hier bietet sich Praxisinhabern eine Chance, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter in der Praxis zu halten – wenn Sie ihnen berufliche Perspektiven bieten.

Die meisten Praxen sind vollkommen auf den oder die jeweiligen Inhaber ausgerichtet: Entscheidungen, Konzept, Einkauf – alles wird vom Praxisinhaber persönlich erledigt, entschieden und organisiert. Im Ergebnis fragt sich dann manch ein Berufsanfänger schon nach den ersten sechs Monaten, ob das Behandeln im 20- oder 45-Minuten-Takt wirklich die berufliche Erfüllung fürs Leben ist.

Mitdenkende Mitarbeiter willkommen

Konkret danach gefragt, würden sich viele Praxischefs darüber freuen, auch mal Aufgaben abzugeben. Sie sind keineswegs damit zufrieden, dass alles immer an ihnen hängenbleibt, sie sich um jede Kleinigkeit kümmern, alles entscheiden und organisieren müssen. Viele beklagen sich darüber: „Um alles muss ich mich selbst kümmern, weil niemand mal mitdenkt…" Bei den Mitarbeitern hingegen kommt das Verhalten des Chefs hingegen oft ganz anders an. Sie sind der Meinung, er wolle alles selbst entscheiden und sei auch bei vermeintlichen Kleinigkeiten nicht bereit, auch mal Verantwortung abzugeben.

Freiräume gewähren

Mitarbeiter, die neue Aufgaben übernehmen möchten und ein Chef, der bereit ist, Verantwortung abzugeben – da sollte sich doch eine gute und langfristige Zusammenarbeit entwickeln können, die alle glücklich macht. Unter bestimmten Voraussetzungen: Menschen gehen Aufgaben verschieden an. Erwartet also der Chef, dass seine Mitarbeiter alles genauso machen wie er, wird das Vorhaben wahrscheinlich scheitern. Der Praxischef meint es gut, mischt sich ein, möchte helfen. Die Mitarbeiter fühlen sich aber überwacht und nicht ernst genommen. Wenn sich also die Aufgabenverteilung in der Praxis ändert, sollten sich die Beteiligten am Anfang zusammensetzen und die Aufgaben gemeinsam durchgehen. Selbstverständlich muss am Ende das Ergebnis stimmen, doch auf dem Weg dahin sollte der Praxischef den Mitarbeitern Freiräume gewähren. Davon kann auch das Unternehmen profitieren, denn „So haben wir das schon immer gemacht." garantiert nicht dafür, dass diese Lösung auch die bestmögliche ist. Kann sich der Praxischef damit anfreunden, steht einer neuen Aufgabenverteilung nichts im Weg.

Schrittweise Verantwortung abgeben

Einem Therapeuten mehr Verantwortung zu übertragen, bedeutet ja nicht gleich, dass der Praxischef sich völlig zurückzieht. Vielmehr kann der Prozess langsam vonstatten gehen. Das gibt auch den Mitarbeitern die Chance, langsam an ihren Aufgaben zu wachsen. So kann ein Therapeut beispielsweise zunächst Verantwortung für den Morgen- oder Spätdienst übernehmen, für die Gruppenangebote, für die Kommunikation mit einer bestimmten Arztpraxis oder für den Einkauf von Therapiematerial verantwortlich sein. Ein Therapeut kann auch als Fortbildungsbeauftragter fungieren oder sich besonders um die Auszubildenden kümmern. Welche Schritte sinnvoll sind, hängt im Einzelnen von den Voraussetzungen in der Praxis und den Wünschen der Mitarbeiter ab. Ein erfahrener Therapeut kann auch die fachliche Leitung der Praxis übernehmen. Auch die Expansion mit Eröffnung einer Filialpraxis, geleitet von qualifizierten Angestellten ist möglich. Hauptsache Praxischef und Mitarbeiter sind sich einig.

Kleinere Schritte: Um Mitarbeiter eine verantwortungsvollere Position zu geben, können Praxischefs sie bei Planungsrunden und Konzeptentwicklungen einbeziehen. Das ist Schritt auf der Karriereleiter und zeigt Wertschätzung. Ein andere Möglichkeit: Mitarbeiter erwerben eine kleine Beteiligung an der Praxis. So werden sie zu Mitinhabern und arbeiten nicht nur für den Chef, sondern auch für sich selbst.

Fachliche Weiterentwicklung durch Fortbildungen

Mitarbeiter können bei der Organisation und Verwaltung mehr Aufgaben übernehmen. Eine Alternative: Sie erweitern ihre medizinischen Kompetenzen. Therapeuten, die Privatpatienten behandeln, müssen beispielsweise eine bestimmte Anzahl von

Fortbildungen nachweisen und benötigen eine praxisinterne Freigabe vom Praxisinhaber. Befundtherapeuten sind qualifiziert Erstbefunde zu erstellen und lassen diese dann nur noch vom Praxischef freigeben. So haben Mitarbeiter die Chance Schwerpunkte zu setzen und sich innerhalb der Praxis beruflich weiterzuentwickeln. Auch langfristig lässt sich die Karriere innerhalb einer Praxis planen. Die Therapeuten erlangen neue Qualifikationen, die Praxis behält wertvolle Mitarbeiter. Da beide Seiten davon profitieren, können sich Mitarbeiter und Chef auf eine gemeinsame Finanzierung, zum Beispiel einer mehrjährigen Fortbildungsreihe, einigen.

Am besten halten Praxischefs und Therapeuten solche Einigungen schriftlich fest. Das hat zwei entscheidende Vorteile: 1. Jeder der Beteiligten kann sich darauf berufen, wenn es zu Unstimmigkeiten kommt. 2. Bei der schriftlichen Ausarbeitung setzen sich beide Seiten intensiver mit dem Themas auseinander. Das stellt sicher, dass beide die gleichen Vorstellungen von der getroffenen Vereinbarung haben und beugt Missverständnissen vor.

Auf Stimmung im Team achten

Übernimmt ein Kollege mehr Verantwortung, besteht die Gefahr, dass sich die anderen zurückgesetzt fühlen. Manche Therapeuten leiden darunter, dass sie im Gesundheitswesen in der Hierarchie gefühlt „weit unten“ angesiedelt sind. Deswegen gilt in vielen Praxen die Devise, dass doch alle gleichberechtigte Kollegen sind. Das Thema Karriere ist eher negativ besetzt. Dafür sollten Praxisinhaber sensibel sein, besonders wenn sich die Hierarchien innerhalb der Praxis ändern. Hier ist es Sache des Chefs, zu vermitteln, dass die Übertragung von mehr Verantwortung auf einen der Kollegen keine Herabsetzung der anderen Mitarbeiter bedeutet. Dabei ist Fingerspitzengefühl gefragt.

Und nicht vergessen: Karriere machen ist nicht immer mit Gehaltssprüngen verbunden, sondern zeichnet sich auch durch mehr Verantwortung, Status und Sinn aus. So können Praxischefs Mitarbeiter halten und neue hinzugewinnen, ohne dabei gleich tief in die Tasche greifen zu müssen. *(bu)*

Die Praxis begreifbar machen

Taktile Karten für Menschen mit Sehbehinderungen

Das Schild an der Straße weist den Weg in zur Praxis. An der Eingangstür lenkt eine Tafel die Aufmerksamkeit auf die Klingel und informiert darüber, dass sich die Praxis im ersten Stock befindet. Doch was machen eigentlich Menschen, die nicht oder nur schlecht sehen können? Für sie hat das Unternehmen HAPTOMAI taktile Karten entwickelt, mit denen sie ihre Umgebung „begreifen“ können – und zwar im wörtlichen Sinne.

Auch innerhalb der Praxis herrschen visuelle Orientierungshilfen vor: So zeigen Beschriftungen an den Türen zum Beispiel, wo sich Behandlungsräume, Wartezimmer und Toiletten befinden. Eine taktile Karte auf der sich die Umgebung erfühlen lässt, kann hier Menschen mit Sehbehinderungen helfen, sich zurechtzufinden. Das Angebot des Startup-Unternehmens richtet sich aber nicht nur an Dienstleister im Gesundheitsbereich, sondern möchte Menschen mit Sehbehinderungen insgesamt den Alltag erleichtern – sei es auf Reisen, im Beruf oder eben im medizinischen Bereich.

Alleinstellungsmerkmal für die Praxis

„Unsere Zielgruppe sind öffentliche Stellen und Großkonzerne, die den Wert eines barrierefreien Leistungsangebots für eine Verbreiterung ihrer Zielgruppe erkannt haben“, heißt es auf der HAPTOMAI-Website (**www.haptomai.de**). Aber auch Therapiepraxen können Angebote des barrierefreien Zugangs, wie taktile Karten, als Alleinstellungsmerkmal nutzen. HAPTOMAI bietet zunächst eine Analyse der Situation vor Ort. „In einem zweiten Schritt konzipieren wir Ihnen eine auf Ihren Bedarf angepasste Lösung“, beschreibt das Unternehmen das weitere Vorgehen. Therapiepraxen können so Menschen mit Sehbehinderungen besonders ansprechen. *(ys)*

Strategiewechsel bei Verordnungskorrekturen

Selbst ist die Praxis!

Wie in jedem Jahr beschert uns der Sommer nicht nur viel Sonne, sondern vermehrt Absagen, Fristenprobleme und andere bürokratische Hemmnisse, die manchen Praxisinhaber zur Verzweiflung treiben. Das liegt nicht zuletzt daran, dass die formalen Regeln uneinheitlich sind: Die Vorgaben stammen aus mehr als 100 verschiedenen Verträgen und unterscheiden sich zwischen den Krankenkassen und nach Bundesländern. Doch wer glaubt, er müsse mit jeder Änderung zum Arzt, der irrt. Selbst ist die Praxis, heißt die Devise in diesem Sommer. Denn da geht mehr, als viele Praxen ahnen.

Wenn auch Sie zu den vielen tausenden Heilmittel-Praxen gehören, die von den sogenannten „Prüfpflichten" bei GKV-Verordnungen so richtig genervt sind, lohnt sich ein Perspektivwechsel: Statt ständig Ärzten und Krankenkassen hinterher zu laufen, könnten Sie sich in diesem Sommer stärker darauf konzentrieren, was Sie selbst bei einer Verordnung ändern beziehungsweise ergänzen können. Damit dürften Sie sich einigen Arztbesuche und -faxe sparen.

Zwei Drittel der Änderungen durch Heilmittelerbringer möglich

„Ich lasse mir alles vom Arzt abstempeln", beschreibt Sven Jacobsen* seine Prüfstrategie. „Bevor die Kasse mir das nicht bezahlt, muss der Arzt dann eben unterschreiben." So läuft es in vielen Therapie-Praxen. Genervt von unzulässigen Absetzungen leiten Praxisinhaber die Bürokratie an die Ärzte weiter. Mit dem Ergebnis, dass es immer mal wieder Diskussionen zwischen Therapeuten und verordnenden Ärzten gibt.

Dabei muss das gar nicht sein, denn rund zwei Drittel alle Änderungen, die Ärzte abstempeln und unterschreiben sollen, könnten Heilmittel-Praxen problemlos eigenständig vornehmen. So könnte die Bearbeitung der Verordnungen schneller, einfacher und weniger belastend für das Therapeut-Arzt Verhältnis verlaufen. Ein Traum, der sich im Prinzip einfach in die Tat umsetzen ließe, wäre da nicht die große Unsicherheit vieler Praxisinhaber...

Krankenkassen taugen selten als Informationsquelle

Wenig hilfreich ist, dass sich die Regeln zum Thema „Verordnung selbst korrigieren" auf deutlich mehr als 100 verschiedene Rahmenverträge verteilen. In jedem Bundesland gelten „eigene" Vorgaben. Zwar sind die Abweichungen häufig minimal, aber das reicht oft schon, um die Praxisinhaber zu verunsichern.

Viele Therapeuten wenden sich dann hilfesuchend an die jeweiligen Krankenkassen. Doch die Erfahrung zeigt, dass diese nicht immer verlässliche Informationen liefern. Die Mitarbeiter sind mit den Regeln der Heilmittel-Richtlinie und dem passenden Rahmenvertrag nicht ausreichend vertraut. Daher kommt es zu falschen Auskünften, die zusätzliche Arbeit für die Praxisinhaber bedeuten, aber am Ende bei der Abrechnung nicht weiterhelfen. Deswegen sollten Praxisinhaber auf die Interpretationen der Verträge durch Krankenkasse verzichten oder deren Auskünfte zumindest mit erheblicher Skepsis behandeln.

Poster: Gute Idee schlecht umgesetzt

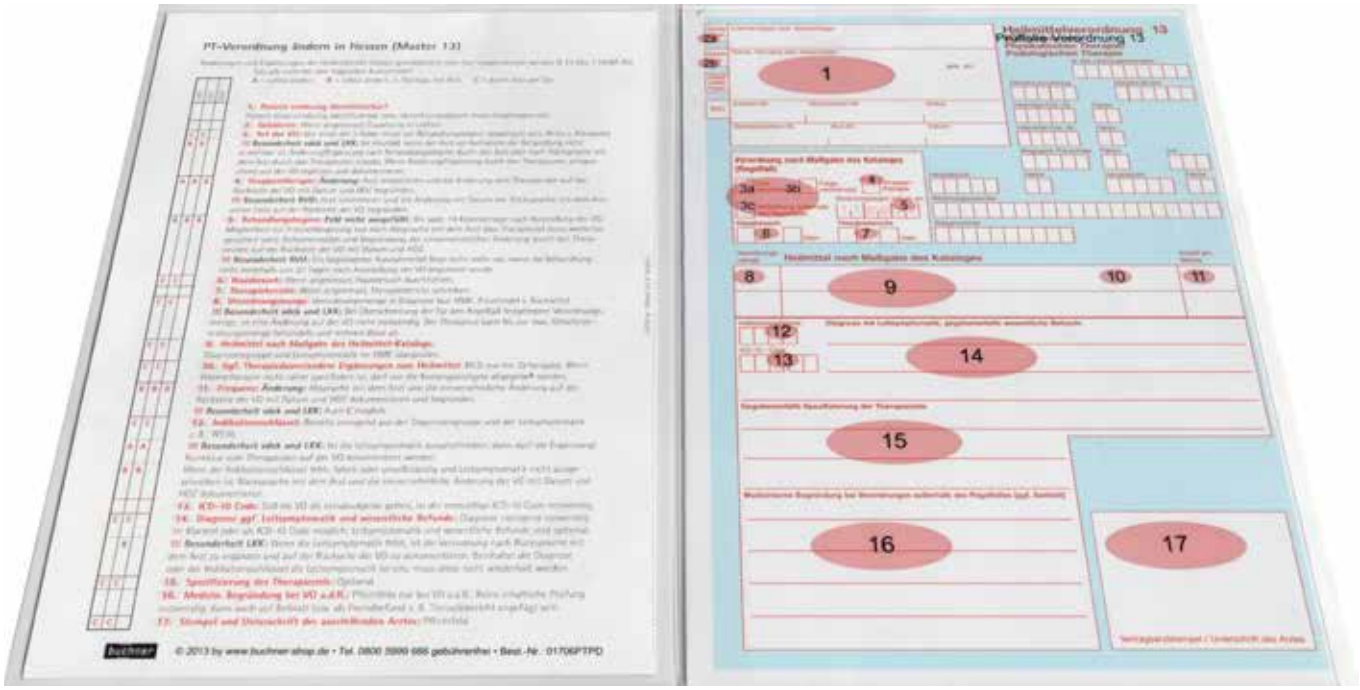
Die nächste mögliche Informationsquelle ist für viele Praxen das Poster des Abrechnungszentrums. Eine eigentlich gute Idee, die Verordnungsprüfung als Poster zu visualisieren. In der Realität scheitert sie jedoch überwiegend daran, dass kaum ein Rechenzentrum es sich leisten will, die unterschiedlichen Regelungen von mehr als 100 Verträgen in ein Poster einzuarbeiten. Deswegen sind diese Poster meist auf Regeln zusammengeschrumpft, die zunächst das Geschäft des Abrechnungszentrums erleichtern – auch um den Preis, dass für die Heilmittel-Praxis unter Umständen unnötiger Verwaltungsaufwand entsteht.

Bleibt die Suche nach Informationen online: Der Praxiscomputer ist eine prima Prüfhilfe, aber nicht sonderlich gut darin, die lokalen Handlungsmöglichkeiten zu identifizieren. In Internet-Foren finden sich zwar viele Antworten, aber leider nützt einem Physiotherapeuten in Niedersachsen die Erfahrung eines Ergotherapeuten aus Sachsen überhaupt nichts. Und selbst wenn Physiotherapeuten des selben Bundeslandes unter sich diskutieren, muss man sich immer noch vorab darüber verständigen, zu welcher Kassenart eine Verordnung gehört. Beispielsweise sehen die Fristenregelungen der AOK Niedersachsen deutlich anders aus als die der vdek-Kassen – selbst wenn sie sich im selben Bundesland befinden.

Blick in die eigenen Verträge eröffnet Handlungsspielraum

Der einzig sichere Weg, die Spielregeln für die eigene Praxis zu finden, ist ein Blick in die geltenden Rahmenverträge. Wie viele davon am Praxisstandort gelten, ist unterschiedlich. Meist sind es mindestens drei verschiede Regelwerke: Der Rahmenvertrag

* Name von der Redaktion geändert



Wer keine Lust hat, seine Verträge selbst durchzuarbeiten, dem kann mit wenig Aufwand geholfen werden. Für jedes Bundesland und jede Heilmittel-Fachrichtung gibt es unter **www.buchner-shop.de** *eine entsprechende Checkliste, die für alle Kassenarten die Möglichkeiten zur Korrektur auflistet. Die Checkliste passt genau in die Verordnungscheck-Folie von* **buchner**.

der Ersatzkassen (vdek) ist bundeseinheitlich und gibt häufig den größten Handlungsspielraum. Es folgt der Vertrag mit der AOK (RVO), dem manchmal auch noch die BKK, IKK und die Knappschaft beigetreten sind. Die LKK hat meistens einen eigenen Rahmenvertrag.

In diesen Verträgen gibt es immer eine Stelle, die die Zusammenarbeit zwischen Vertragsarzt und Heilmittelpraxis regelt – leider stehen die entsprechenden Paragrafen in verschiedenen Verträgen an unterschiedlichen Stellen. Hat man sie gefunden, wird systematisch sortiert: Was darf ich als Heilmittelerbringer einfach selbst ändern (A), was kann ich selbst nach Rücksprache mit dem Arzt ändern (B) und was muss der Arzt selbst (per Fax) ändern (C)? Das betrifft jedes einzelne Feld der Heilmittel-Verordnung und zusätzlich die Fristenreglungen zwischen den Behandlungen. Gerade bei der Fristenregelung gilt: Hier ist fast immer mehr Spielraum, als gedacht. So gibt es zum Beispiel bei Verordnungen der Ersatzkassen kein Fristenproblem, das die Heilmittelpraxis nicht selber lösen kann.

Nachdem sich Sven Jacobsen seine Verträge durchgelesen hat, ist ihm schnell klar geworden, dass es hier viel mehr Spielraum gibt als gedacht. Eine kleine Tabelle mit allen Prüfpunkten auf der Heilmittel-Verordnung ist schnell erstellt. Dann notiert er zu jedem Punkt, ob hier A, B oder C gilt und schon ist die Checkliste fertig. Hier sehen nun alle Therapeuten in Jacobsens Praxis, welche Verordnungskorrekturen sie selbst durchführen können. *(bu)*

INFO

Bei Absetzungen geht es um viele Millionen

Selbst wenn die GKV-Kassen im Jahr nur ein Prozent Rechnungs-Absetzungen wegen Formfehlern oder Fristüberschreitungen durchgeführt hätten, würde das bedeuten, dass Heilmittelpraxen im Jahr 2013 für mehr als 52 Millionen Euro umsonst gearbeitet hätten. Tatsächlich dürften die Absetzungen mancherorts sogar deutlich höher ausfallen!

SERVICE

Wer seine Rahmenverträge nicht griffbereit liegen hat, kann sie über die up|plus Hotline (0800 - 94 77 360) kostenlos als Datei anfordern.

Im buchner-shop finden Sie das Produkt-Paket „Urlaub ohne Fristenprobleme (Best. PUF1)“ in 4 Varianten, (PUF1PT, PUF1ET, PUF1LG, PUF1PD) bestehend aus:

- → VO-Check-Folie (Best.-Nr.: 01706)
- → VO-Check regional als upgrade
- → Set Urlaubs-Hinweisschild (Best.-Nr. 37317)
- → Hinweisschild Fristen einhalten (Best.Nr. 01134B)
- → Terminerinnerungskarte (z. B: für den ersten Termin nach dem Urlaub) (Best.-Nr. 01405)

Verkaufspreis für PUF1 : 39,00 Euro netto
(statt 46,15 Euro netto Summe der Einzelpreise)

Verwandtenklausel der Privaten Krankenversicherung rechtens

Therapeuten können Behandlung naher Familienangehöriger nicht abrechnen

Der Gattin zwickt es im Rücken und die Mutter hat Arthrose in den Knien – wie gut es dann doch ist, einen Physiotherapeuten in der Familie zu haben. Schade nur, dass dieser nur die Leistungen für die Mutter erstattet bekommt. Aber wie kann das sein? Das liegt an der Verwandtenklausel der Privaten Krankenversicherungen (PKV).

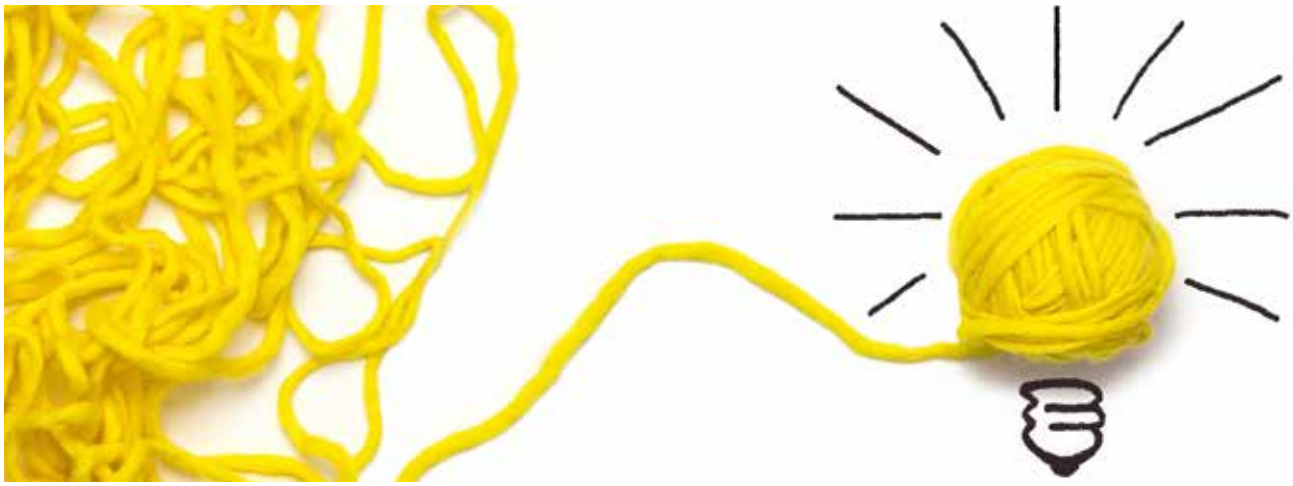
Dem Rücken der Gattin ging es wieder gut, da flatterte ein Brief ihrer privaten Krankenversicherung ins Haus: Die Kosten für die vom Ehemann geleisteten physiotherapeutischen Maßnahmen können leider nicht übernommen werden. Die Begründung: Die Frau hätte sich nicht von ihrem Mann behandeln lassen dürfen, denn hier greift die Verwandtenklausel. Diese gilt für Eheleute, Kinder und Eltern. Anders sieht es aus, wenn die Verwandten nicht privat, sondern gesetzlich versichert sind, wie die Mutter des Physiotherapeuten. Die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) macht nämlich bei der Abrechnung zwischen fremden Patienten und Angehörigen der Therapeuten keinen Unterschied. Sprich: Sie erstattet die Kosten, die für die Behandlung der Kniearthrose der Mutter entstanden sind. Die Verwandtenklausel der PKV besagt jedoch, dass die privaten Versicherungen nur die Sachkosten der Therapien übernehmen müssen, nicht aber die eigentlichen Behandlungskosten.

Begründung für die Verwandtenklausel

Kern der Verwandtenklausel ist, dass die privaten Versicherungen sich vor Missbrauch schützen möchten. Behandelt nämlich ein Therapeut munter seine Verwandten zu allen möglichen Diagnosen, müssten die Versicherungen all die entstehenden Kosten dieser Überbehandlungen tragen. Das wiederum würde zu unverhältnismäßig hohen Ausgaben führen. Bereits 2001 erklärte der Bundesgerichtshof die Verwandtenklausel für rechtens (Urteil vom 21. Februar 2001, AZ: IV ZR 11/00). Er räumte jedoch Ausnahmen ein: Gehört der Physiotherapeut aus dem Beispiel zu einem der wenigen Spezialisten auf seinem Gebiet, die eine bestimmte Behandlung überhaupt durchführen können, darf er auch seine Angehörigen gegen Honorar therapieren. Das Gleiche gilt, wenn es aus nachvollziehbaren und belegbaren Gründen der Ehefrau nicht möglich ist oder nicht zugemutet werden kann, einen anderen Therapeuten aufzusuchen. Weiterhin darf der Physiotherapeut Leistungen abrechnen, wenn der Umfang der Therapie das Maß dessen übersteigt, was üblicherweise noch unentgeltlich geleistet wird.

Auch bei Behandlung durch Angestellte

Da der Physiotherapeut nun weiß, dass er die Behandlungen an seiner Frau nicht abrechnen darf, hat er einen Plan: Bei den nächsten Sitzungen schickt er sie zu seinem Angestellten. Er soll nun den Rücken seiner Frau weiter therapieren. Denn seine Mitarbeiter sind ja nicht mit seiner Gattin verwandt. So könnte doch der Therapeut die Verwandtenklausel umgehen. Leider nein: Bei einem ähnlichen Fall urteilte das Bundesverwaltungsgericht, dass auch Angestellte des Praxisinhabers dessen Angehörige nicht auf Rechnung behandeln können. Der Grund: Die erstatteten Beiträge fließen am Ende in die Kasse des Physiotherapeuten, also in die Familie zurück.
Rechtlich bleibt Therapeuten also nicht anderes übrig als ihre privatversicherten nahen Verwandten entweder kostenlos zu behandeln oder sie an einen anderen Therapeuten zu verweisen. *(km)*



Lesen Sie diese Artikel online auf www.up-aktuell.de

Artikel	Link
Mit Sturzprävention sicher in den eigenen vier Wänden leben	www.up-aktuell.de/?p=27054
Patienten profitieren von spezieller Gymnastik	www.up-aktuell.de/?p=27075
Treppenlift auch ohne amtsärztliches Gutachten absetzbar	www.up-aktuell.de/?p=27080
Schützen Sie sich vor ungewollten Vertragsabschlüssen!	www.up-aktuell.de/?p=27085
Preise für podologische Leistungen steigen ab 1. September	www.up-aktuell.de/?p=27111
Startschwierigkeiten überwunden?!	www.up-aktuell.de/?p=27118
Bewerben Sie sich um den „Podologie-Award 2014“	www.up-aktuell.de/?p=27137
„Rezept für Bewegung“ keine Konkurrenz für Physiotherapeuten	www.up-aktuell.de/?p=27141
Neue Fortbildung zum zertifizierten Rheumatherapeuten	www.up-aktuell.de/?p=27146
20 Jahre Verband Deutscher Podologen	www.up-aktuell.de/?p=27239
Ergonomie-Ratgeber jetzt auch als E-Book	www.up-aktuell.de/?p=27241

Verordnung von Heilmitteln für Schulstress-geplagte Kinder umstritten

Therapeutische Hilfe für Schüler trotzdem wirkungsvoll

Die Diskussionen um das sogenannte Turbo-Abitur (G8) und überforderte Kinder gehen zurzeit regelmäßig durch die Presse. Studien belegen, dass viele Schüler aufgrund von Stress und Überforderung unter psychosomatischen Beschwerden leiden. Eltern fragen dann häufig Ärzte um Rat. Pädiater haben unter gewissen Umständen die Möglichkeit Heilmittel zu verschreiben.

Rückenschmerzen, Kopfweh, Depressionen, Bauchkrämpfe und Verhaltensauffälligkeiten sind nur einige Symptome, die manche Kinder aufweisen, wenn sie Probleme in der Schule haben. Für viele Eltern ist auf den ersten Blick nicht ersichtlich, woher die Beschwerden ihrer Kinder kommen. Ein Arzt soll dann helfen und entsprechende Hilfsmittel verschreiben. Ist der Grund für die kindlichen Beschwerden jedoch Stress in der Schule, beginnt genau hier die Schwierigkeit. Denn laut GKV-Spitzenverband ist Schulstress keine Diagnose, die in der Heilmittelrichtlinie beziehungsweise dem Heilmittelkatalog aufgeführt wird. „Sofern die daraus resultierenden Folgen im Einzelfall tatsächlich einen eigenständigen Krankheitswert aufweisen und eine Indikation der Heilmittelrichtlinie vorliegt, kann gegebenenfalls auch eine Heilmittelverordnung angezeigt sein“, berichtet der GKV-Spitzenverband weiter. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn Ärzte Blockaden bei Wirbelsäulenerkrankungen mit prognostisch kurzzeitigem Behandlungsbedarf diagnostizieren. Das bedeutet zusammenfassend: Entstehen aufgrund von Stress in der Schule eigenständige Krankheitsbilder, können Ärzte durchaus Heilmittel verschreiben – nicht gegen den Stress, aber gegen die Beschwerden.

Medizin spürt Folgen der Bildungspolitik

Es gibt jedoch Ärzte, die der Verordnung von Heilmitteln bei Schulstress insgesamt kritisch gegenüberstehen. Das wurde auf dem diesjährigen Jugendmedizin-Kongress in Weimar deutlich. Die Kritiker sehen Erscheinungen, wie eine verkürzte Schulzeit oder übermotivierte Eltern, als Ursache für die kindlichen Beschwerden. So erklärt Dr. Uwe Büsching, Vorstand des Bundesverbandes der Kinder- und Jugendärzte e.V., in einer Presseinformation des BVKJ anlässlich des Kongresses, dass die Medizin Gefahr laufe, zum reinen Reparaturbetrieb einer verfehlten Schulpolitik zu werden. Sprich: Ärzte sollen am Ende die Folgen von G8 und den übersteigerten Leistungsanforderungen der Eltern heilen. Büsching weist in diesem Zusammenhang daraufhin, dass Heilmittel allein die Probleme der Schüler nicht auffangen können. Vielmehr müsse die Ursache der Probleme behandelt werden und hier sei die Schulpolitik gefragt.

Präventivkurse gegen Schulstress

Kommen also Eltern auf Sie zu, deren Kinder unter den Folgen von Schulstress leiden, geraten Sie schon einmal in eine verzwickte Situation: Ärzte könnten empfindlich reagieren, wenn Sie die Eltern betroffener Kinder zu ihnen in die Praxis schicken, mit dem Hinweis, doch bitte physio- oder ergotherapeutische Maßnahmen zu verschreiben. Andererseits möchten Sie den Kindern helfen und ihre Eltern nicht verprellen. Dann können Sie sie auf die verschiedenen Kurse Ihrer Praxis aufmerksam machen: Autogenes Training, Stressmanagement und Rückenschulen. So geben Sie den Kleinen Methoden an die Hand, mit denen sie mit ihrem Stress umzugehen lernen und ihn abbauen können. Aber: Hier handelt es sich nicht mehr um klassische Heilmittel, sondern um Präventionsmaßnahmen. Diese werden nicht von Ärzten verschrieben, die Kosten aber teilweise von einigen Krankenkassen übernommen. Die Inhalte und Qualitätskriterien der förderfähigen Präventionsmaßnahmen sind in einem Leitfaden geregelt, den der GKV-Spitzenverband für die derzeit 132 Krankenkassen erlassen hat. Auf der Website des GKV-Spitzenverbandes (www.gkv-spitzenverband.de) können Sie nachlesen, welche Kriterien die Präventionsmaßnahmen erfüllen müssen, damit die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) die Kosten trägt. Empfehlen Sie Ihren Patienten trotzdem, vorab bei den jeweiligen Krankenkassen nachzufragen, ob der jeweils ausgewählte Kurs bezuschusst wird.

Präventionsmaßnahmen anbieten

Von 2007 bis 2013 führte die Leuphana Universität Lüneburg im Auftrag der Krankenkasse DAK-Gesundheit das Projekt „Gemeinsam gesunde Schule entwickeln“ durch. Ziel der Initiative war, in den teilnehmenden Schulen die Gesundheitsförderung zu verbessern. Die Ergebnisse zeigen, dass die Maßnahmen auch tatsächlich wirken. So bezeichnen die Autoren des Abschlussberichts 40 Prozent der Schulen nach Abschluss des Projekts als „gute gesunde Schulen“ – zu Beginn der Arbeit betrug der Anteil gerade einmal 7,4 Prozent. Dieses Projekt zeigt zudem: Auch die Schulen sind bereit etwas gegen überforderte Kinder, hilflose Eltern und überlastete Lehrer zu unternehmen. Sie als Therapeuten können dies als Chance wahrnehmen, sich mit einem neuen Schwerpunkt am Markt zu positionieren. Bieten Sie Ihre Leistungen gezielt den Schulen in Ihrer Umgebung an. Stressbewältigungskurse und Rückenschule können als schulische Aktivitäten eingebunden oder als Extra-Kurse angeboten werden. Sind Sie in den Schulen präsent, machen Sie so auch direkt die Eltern der Kinder auf sich aufmerksam und können die Kurse als Werbemittel für sich nutzen. Wenn Sie auf diesen neuen Schwerpunkt setzen möchten, bieten verschiedene Institutionen Fortbildungen an. Veröffentlichen Sie Ihre neuen Angebote auch auf Ihrer Website – am besten als eigenen Navigationspunkt. Suchen Eltern nach Hilfsangeboten im Internet, sollten Sie dort auch zu finden sein. Mit einem eigenen Kursplan entgehen Sie dem Spagat zwischen Ärzten und Eltern und bieten den Kindern gleichzeitig Möglichkeiten, mit den Tücken des Schulalltags besser umzugehen. *(km)*

INFO

Fortbildungen: Stressgeplagten Kindern helfen
Es gibt zahlreiche Akademien und Zentren, die Weiterbildungen für Physiotherapeuten, Ergotherapeuten und Logopäden in dem Bereich Stressbewältigung anbieten. Wer an einer Schulung interessiert ist, sollte in seiner näheren Umgebung nach passenden Angeboten suchen.

Weitere Informationen und Kurse z. B. unter:
www.heimerer-akademie.de sowie auch
www.physio-akademie.de

Aktuelle Seminarangebote für Praxischefs und ihre Mitarbeiter im Juni

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
Köln	Ideen für den Ausstieg aus der Praxis	03.06.2014	199,50 €
München	Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen	11.06.2014	199,50 €
Köln	Rezeption – Ort der Entscheidung	13./14.06.2014	329,50 €
Hamburg	Tue Gutes und sprich darüber! Das Marketing ABC für Heilmittelpraxen	16.06.2014	199,50 €
Berlin	Mitarbeiterkommunikation	25.06.2014	199,50 €
Berlin	Dreamteam Arzt und Therapeut	26.06.2014	199,50 €
Berlin	Rezeption – Ort der Entscheidung	27./28.06.2014	329,50 €

Online-Seminare

Datum	Titel	Uhrzeit	Preis netto
02.06.2014	Einführung in die GKV-Heilmittelverordnung	19:00	25,13 €

Physiotherapeutin hilft Betroffenen in Phasen der Erschöpfung

Burnout-Lotsen zeigen Wege aus der Stressfalle

Fehlender Antrieb, dauernde Müdigkeit und ein Gefühl der inneren Leere – so beschreiben Betroffene die Symptome eines Burnouts. Es trifft Prominente, wie Fußballtrainer Ralf Rangnick und Skispringer Sven Hannawald, ebenso wie ganz „normale" Menschen. Das hat auch Physiotherapeutin Andrea Hinz (41) bei ihrer Arbeit erkannt und beschlossen, sich zur Burnout-Lotsin weiterzubilden.

1998 machte sich Andrea Hinz im baden-württembergischen Ammerbuch bei Tübingen selbstständig. Schon bald darauf entwickelte sich bei der Therapeutin der Wunsch, ihre Patienten ganzheitlich zu behandeln. Sie wollte nicht nur die Symptome lindern, sondern den tieferliegenden Ursachen der Erkrankung auf den Grund gehen. Mit einer Fortbildung zur psychischen Beraterin unternahm sie den ersten Schritt in diese Richtung.

Über 350 Burnout-Lotsen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Als sie dann auf das Konzept der Burnout-Helpcenter stieß, ließ sie sich 2012 zur zertifizierten Burnout-Lotsin weiterbilden. Seither veranstaltet sie Präventionskurse und leitet gemeinsam mit ihrer Kollegin Katrin Märtz das Burnout-Helpcenter in Herrenberg. „Ich sehe mich als ganzheitliche Begleitung", so Andrea Hinz, „und sowohl Psychologen als auch Ärzte bezeichnen mich gerne als deren verlängertes Wartezimmer." Basierend auf einem ausführlichen, ganzheitlichen Gutachten lernen die Teilnehmer bei ihr, mit schwierigen Situationen umzugehen und Lösungsstrategien zu entwickeln. Ein Kurs umfasst zwölf Sitzungen und soll präventiv wirken – noch bevor es zu einem Zusammenbruch wegen Stress oder Burnout kommt. Wie Andrea Hinz haben inzwischen über 350 Menschen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz die Ausbildung zum Burnout-Lotsen absolviert. Fast die Hälfte davon sind Physiotherapeuten. Mittlerweile sind auch 21 Helpcenter entstanden. Vier davon werden von Physiotherapeuten geleitet – als zweites Standbein neben der Praxis.

Seit 2014 von der Zentralstelle für Prävention anerkannt

Entwickelt wurde das Konzept der Burnout-Lotsen von dem freien Psychologen Jürgen Loga und der Physiotherapeutin Petra Seiter. 2008 war eine große Krankenkasse an die beiden herangetreten, die mit Sorge den Trend zum Anstieg psychosomatischer Erkrankungen verfolgte. 2009 wurde das erste Burnout-Helpcenter als Institut der Sali Med GmbH im schwäbischen Löwenstein gegründet. Kernpunkt des Konzepts ist es, die Erfahrungen von Ärzten, Physiotherapeuten, Psychologen und Mental Coaches zusammenzubringen, um so Patienten eine ganzheitliche Lösung anbieten zu können. Die Vorgehensweise wird anhand eines Modells erklärt: Jeder Mensch ist Kapitän seines Lebensschiffes und benötigt bei Problemen einen Lotsen, der ihn begleitet. Das Konzept kam so gut an, dass Ärzte und Therapeuten sich darin ausbilden lassen wollten. Dies ist seit 2011 möglich. Das Konzept des „Kurs Veränderung" wurde mittlerweile auch von der Zentralstelle für Prävention anerkannt.

Kosten für Gutachten und Coaching

Zum Nulltarif gibt es die Burnout-Hilfe allerdings nicht: Erstellt Therapeutin Hinz ein Gutachten, kostet das die Betroffenen 250 Euro. Hinzu kommen weitere 440 Euro für die zwölf Gesprächsabende in Herrenberg. Ein persönliches Logbuch ist im Preis inbegriffen. Für Einzelgespräche entstehen weitere

Kosten in Höhe von 150 Euro pro Stunde. Es ist jedoch möglich, dass die Krankenkassen einen Teil der Kosten übernehmen.

Burnout-Akademie als Franchisegeber

Wer die Weiterbildung zum Burnout-Lotsen erfolgreich abgeschlossen hat, kann entweder ohne große Marketing-Unterstützung sein Angebot selbstständig erweitern oder das Konzept der Burnout-Akademie als Franchise übernehmen. Dafür werden eine einmalige Gebühr von 3.000 Euro und ein monatlicher Beitrag von 180 Euro fällig. Die Franchisenehmer erhalten dafür ein komplettes Marketingpaket mit umfangreichem Material. Zusätzlich werden die erfolgreich ausgebildeten Burnout-Lotsen auf der Internetseite der Burnout-Akademie vorgestellt und so an Betroffene vermittelt. Ein Weg, den auch Andrea Hinz ging. 2013 warb sie mit ihrer Zusatzqualifikation zudem in der Lokalpresse und verteilte Flyer in Arztpraxen. Mit Erfolg: Noch im selben Jahr konnte die Therapeutin, die sieben Angestellte beschäftigt, deutlich mehr neue Patienten in ihrer Praxis begrüßen.

Vorwiegend junge Frauen betroffen

Hilfe suchen bei Andrea Hinz vorwiegend junge Frauen. „Viele sind mit ihrer Doppel- und Dreifachbelastung schlicht überfordert“, berichtet die Praxischefin aus ihrer Erfahrung. Allmählich kämen aber auch immer mehr Männer zu ihr. Dabei „kommen die Frauen aus eigenem Antrieb, die Männer meist auf Wunsch ihrer Partnerinnen“. Vielen ist es wichtig, anonym zu bleiben, denn die Angst vor Imageverlust und negativen Folgen für das persönliche Umfeld ist immer noch sehr verbreitet.

Große Erfolgs- und geringe Rückfallquote

Die Begleitung durch die Burnout-Lotsen zeigt große Erfolge: „84 Prozent der Betroffenen gaben an, dass es ihnen auch nach drei Jahren noch sehr gut geht“, freut sich Helpcenter-Gründer Jürgen Loga. „Nur etwa 15 Prozent unserer Klienten erlitten in dem Zeitraum einen Rückfall.“ Wenn die Menschen gelernt haben, in ihrem Alltag wieder das Steuer fest in der Hand zu halten, verlässt Lotsin Andrea Hinz das „Schiff“. Dann ist ihre Arbeit beendet.
Ihren „Lotsen-Job“ kann sie nur jedem Kollegen empfehlen: „Es tut gut, das Gefühl zu haben, meinen Patienten ganzheitlich helfen zu können. Das Wissen als Physiotherapeutin und das Wissen um die mentalen Prozesse ergänzen sich hervorragend.“ Derzeit begleitet sie noch vorwiegend Privatpersonen aus Burnout-Prozessen heraus. In diesem Jahr möchte sie aber verstärkt auch in Unternehmen gehen. *(ks)*

KONTAKT

Andrea Hinz
Praxis für Physiotherapie,
Krankengymnastik & Massage
Hagenring 3/1 | 72119 Ammerbuch
Telefon 07032-992988
www.hinz-physiotherapie.de
www.burnout-helpcenter.de/bundesweit/herrenberg.html

INFO

Nähere Informationen zur Ausbildung finden Sie online auf www.up-aktuell.de
Die nächsten Ausbildungstermine finden Sie unter www.burnout-akademie.de/termine.html
Achtung, Sonderaktion: Physiotherapeuten mit buchner-Kundennummer erhalten die Basis-Ausbildung „Burnout-Sensor“ zum Vorzugspreis von nur 150 Euro!

KONTAKT

Sali Med GmbH
Burnout-Akademie
Maybachstraße 5 | 74245 Löwenstein
Telefon +49 1805 609930
(14 ct/Min Festnetz, max.42 ct/Min Mobilfunk)
www.burnout-akademie.de
www.burnout-lotsen.de
www.burnout-helpcenter.de

Allgemeine Anfragen
verwaltung@burnout-helpcenter.de
Ausbildungs-Anfragen
betreuung@burnout-helpcenter.de

Physiotherapeutin und Reha-Sporttrainer entwickeln neue Konzepte für Sportler

Funktionelles Training speziell für Segler

Jetzt heißt es wieder Leinen los! Hobby- und Regattasegler werden auf kleine oder große Törns gehen und durch die Wellen von Ost- und Nordsee oder des Atlantiks schippern. Eine Herausforderung für den Skipper und seine Crew – auch im Hinblick auf die körperliche Fitness. Speziell für diese Zielgruppe hat der Berliner Reha-Sporttrainer Alex Hüfner (47) gemeinsam mit der Sportphysiotherapeutin Judith Gabriel (30) ein Übungsprogramm entwickelt: „Funktionelles Training für Segler“

Alex Hüfner ist selbst leidenschaftlicher Segler. Im Herbst 2013 startete er auf einer 47 Fuß Yacht zu einer Atlantiküberquerung von Gran Canaria nach St. Lucia in der Karibik. Sechs Wochen auf engstem Raum, Bewegungsmangel und eine andauernde ungewohnte Körperhaltung waren für den Experten für Bewegungslehre eine echte Herausforderung. So reifte die Idee, ein Trainingsprogramm speziell für Segler zu entwickeln. „Anfangs waren meine Mit-Segler eher skeptisch", erinnert er sich, „doch am Ende haben wir zu fünft gleichzeitig im Cockpit trainiert und ein Zirkel-Workout mit fünf Stationen absolviert." Die Herausforderungen: Wenig Platz und wenig Stauraum.

Mit der Entwicklung von sportartspezifischen Trainingskonzepten hat Alex Hüfner schon Erfahrung. Gemeinsam mit Judith Gabriel gründete er 2012 „Crosshaus", eine Ausbildungsplattform für funktionelles Training. Neben Übungen mit Kleingeräten begleiten die beiden auch Fitnessstudios und Vereine bei der Umsetzung neuer Trainingskonzepte in diesem Bereich, heißt es auf ihrer Homepage.

„Pures Gold für Leistungssportler"

Zwei Aspekte machen die Besonderheit des funktionellen Trainings aus: Erstens lässt sich die Leistung innerhalb kürzester Zeit um 10 bis 20 Prozent steigern. Und zweitens sinkt das Verletzungsrisiko, wie zum Beispiel die Gefahr von Kreuzbandrissen, um bis zu 30 Prozent. „Das ist pures Gold für Leistungssportler", schwärmt der engagierte Sporttrainer.

Training an Bord mit aeroSling und Fender

„Auf dem Boot kommen nur Geräte zum Einsatz, die wenig Stauraum benötigen", erläutert Hüfner das jüngste Crosshaus-Konzept. „Von unseren ‚Big Five' ist darum nur der aeroSling dabei." Weitere Hilfsmittel sind Fender, die eh an Bord vorhanden sind. Der Kugelfender sollte dabei mindestens einen Durchmesser von 40 Zentimetern haben. „Je größer, desto besser", so Hüfners Devise. Alle Übungen können Männer und Frauen unabhängig vom Wetter überall anwenden – zu Hause, auf dem Schiff und am Steg.

Wechsel von ruhigen und anstrengenden Phasen

Es gibt zwei Phasen des Segelns: Die ruhigen Phasen, wenn die Segel gesetzt sind und das Schiff auf Kurs läuft, und die kurzen anstrengenden Phasen bei Manövern und starkem Wind. Für die kurzen intensiven Momente ist ein hohes Maß an Kraftausdauer, Balance und Stabilität notwendig. Da die langen, ruhigen Phasen aber überwiegen, heißt das wichtigste Wort für Fahrtensegler: Bewegung! Warum sollten sie eine Flaute also nicht nutzen, um die Fähigkeiten zu trainieren, die sie auf hoher See brauchen? Für ambitionierte Sportsegler ist das Trainingskonzept deutlich anspruchsvoller als für Hobbyskipper, da auch die physischen Anforderungen an sie größer sind. Denn letztlich entscheidet bei ihnen die körperliche Fitness über Sieg oder Niederlage.

Seminar nicht nur für Segler...

Das neue Konzept „Funktionelles Training für Segler" haben Hüfner und Gabriel jetzt in ihr Trainingsprogramm aufgenommen. Es spricht nicht nur Wettkampf- und Fahrtensegler an. Auch segelbegeisterte Physiotherapeuten können teilnehmen und das Trainingsprogramm in ihr Kursangebot aufnehmen. Mitte Mai ist das erste sechsstündige Seminar in der Trainingsschule vorgesehen (Kosten: 109 Euro). Weitere sollen folgen. „Wir kommen auf Anfrage auch zu den Segelvereinen oder ins Leistungszentrum des Deutschen Segler Verbandes, ", ergänzt Hüfner, „und natürlich auch gerne in Physiotherapiepraxen." Weitere Informationen und Kontakt auf **www.crosshaus.com**. *(ks)*

Streit im Team *Grundprinzipien beachten beugt Konflikten vor*

In einer Praxis kommen unterschiedliche Menschen zusammen und arbeiten miteinander – viele Stunden am Tag, oft jahrelang. Da bleiben auch Konflikte nicht aus. Das ist völlig normal. Für die Zusammenarbeit gelten aber immer bestimmte Regeln und Grundprinzipien. Wer diese nicht kennt und darum missachtet, bringt Streit und Konflikte ins Team.

Wenn bestimmte Mitarbeiter immer wieder aneinander geraten, ist es Aufgabe des Praxischefs eine Lösung herbeizuführen. Manchmal reicht schon ein klärendes Gespräch. In anderen Fällen liegen die Gründe für den Konflikt tiefer. Gerade dann ist es wichtig, die Ursachen zu finden und zu beseitigen. Denn ein konfliktreiches Arbeitsklima wirkt sich negativ auf die Leistungsfähigkeit und Motivation aller Mitarbeiter aus. Zudem merken auch die Patienten häufig, dass es etwas nicht stimmt und fühlen sich unwohl. Wie Praxischefs strukturellen Problemen auf den Grund gehen und diese lösen können, zeigt das folgende Fallbeispiel:

Die Situation

Herr Rickert ist seit zehn Jahren Chef einer großen therapeutischen Praxis. Sein Team besteht aus ihm selbst und zehn Mitarbeitern. Zwei der Kolleginnen geraten immer wieder aneinander: Frau Weiling, die seit zehn Jahren in der Praxis ist, und Frau Reser, die vor zwei Jahren zum Team stieß. Als die Situation vor einigen Tagen erneut eskalierte, bat Herr Rickert beide Mitarbeiterinnen zu einem gemeinsamen Klärungsgespräch. Dies verlief gut. Der aktuelle Konflikt ließ sich lösen. Doch schon nach wenigen Tagen gerieten die beiden Kolleginnen erneut aneinander. Es stellt sich die Frage, warum die Intervention des Praxischefs nicht langfristig erfolgreich war und wie er nun weiter vorgehen kann. Um das Problem genauer zu betrachten, hilft der Blick in die Vergangenheit: Was hat sich verändert, als die Konflikte begannen?

Häufig entstehen Probleme, wenn neue Mitarbeiter in ein bereits bestehendes Team kommen. Sie bringen dann die festen Konstellationen durcheinander. So war es auch hier:

Veränderungen

Zwischen den beiden Therapeutinnen kommt es immer wieder zum Streit, und zwar seitdem Frau Reser vor zwei Jahren die Arbeit in der Praxis aufgenommen hat. Bis zu diesem Zeitpunkt war Frau Weiling die einzige Teamleitung in der Praxis. Sie kümmerte sich zudem um die Terminkoordination des Chefs und erledigte die Abrechnung. Herr Rickert war mit ihrer Arbeit immer sehr zufrieden, fand jedoch, dass sie die vielen Aufgaben überlasteten und kaum mehr Zeit ließen, therapeutisch zu arbeiten. Da er das Team ohnehin erweitern wollte, suchte er also nach einer neuen Mitarbeiterin, die als zweite Teamleitung fungieren, die Abrechnung übernehmen und Frau Weiling so entlasten könnte. Frau Reser erfüllte diese Voraussetzungen und wurde eingestellt.

Was ist geschehen?

Trotz seiner guten Absicht, Frau Weiling zu entlasten, stieß Herr Rickert sie damit vor den Kopf. Der Grund: Der Praxischef hat bei seinem Vorgehen wichtige Grundprinzipien missachtet:

1. Grundprinzip der Anerkennung

Bis vor zwei Jahren trug Frau Weiling viel Verantwortung in der Praxis: für das Team, die Terminkoordination und die Abrechnung. Ihre Position als de facto Praxischefin hat Herr Rickert nicht erkannt und entsprechend bei seiner Entscheidung, die Aufgaben neu zu verteilen, auch nicht berücksichtigt. In ihren eigenen Augen, und möglicherweise auch in der Wahrnehmung der anderen Mitarbeiter, hat der

Praxischef Frau Weilings Leistungen nicht anerkannt und sie sogar degradiert. Damit hat er ihre Stellung innerhalb der Praxis zum Negativen verändert – ohne ersichtlichen Anlass.

2. Grundprinzip der Reihenfolge

Dadurch, dass Herr Rickert nun Frau Reser die Abrechnung übertragen hat, verstieß er gegen das Grundprinzip der Reihenfolge. Es besagt: Wer länger im System ist, hat mehr Rechte als jemand, der später dazugekommen ist. Frau Weiling ist acht Jahre länger in der Praxis als Frau Reser und hat damit auch mehr Rechte – etwa auf die Position als Teamleitung und Verantwortliche für die Abrechnung.

3. Grundprinzip des Engagements

Weiterhin hat Herr Rickert nicht in Betracht gezogen, dass Frau Weiling sich jahrelang intensiv für die Praxis eingesetzt hat. Sie hat sich nach und nach immer mehr Kenntnisse angeeignet und neue Aufgabenbereiche übernommen. Dieses Engagement hat er aber nicht gewürdigt. Sie erhielt lediglich einen kleinen Festbetrag für ihre Verwaltungstätigkeit und wurde dann ohne vorheriges Gespräch einfach von einer neuen Kollegin ersetzt.

4. Grundprinzip der Leistung

Frau Weiling hat viel in der Praxis geleistet. Dafür konnte sie auch sehr selbständig arbeiten und hatte eine einflussreiche Position. Durch die „Einmischung" des Chefs mit der Neueinstellung, fehlt ihr jetzt diese Freiheit und damit die Anerkennung ihrer Leistung. Frau Weiling fühlt sich übergangen und regelrecht bestraft. Denn Herr Rickert hat ihre Leistungen und Fähigkeiten nicht angemessen gewürdigt. Das wirkt sich demotivierend auf die Mitarbeiterin aus.

5. Grundprinzip des Ausgleichs

Dadurch, dass Frau Weiling nun in den Augen des Teams und nach ihrem eigenen Empfinden quasi degradiert wurde, hat Herr Rickert auch das Ausgleichsprinzip verletzt. Er hat Frau Weiling etwas weggenommen, ohne dies zu kompensieren. Denn so gerne wie er denkt, mag Frau Weiling die therapeutische Arbeit gar nicht. Ebenso wenig sieht sie Frau Reser als Entlastung. Für sie ist die neue Mitarbeiterin Konkurrenz, die – zumindest teilweise – den Platz eingenommen hat, der Frau Weiling zusteht.

Das Fazit

All diese Systemverletzungen werden nun unbewusst von Frau Weiling auf Frau Reser projiziert. Solange die systemischen Schieflagen nicht ausgeräumt sind, werden immer wieder Konflikte zwischen den beiden aufflammen.

Die Lösung

Um die Konflikte zwischen den beiden Teamleitungen langfristig zu entschärfen, ist es erforderlich, die von Frau Weiling erbrachten Sonderleistungen für die Praxis wertzuschätzen. Dies könnte zum Beispiel im Rahmen einer besonders großzügigen Feier anlässlich ihres Dienstjubiläums geschehen. Das würde ihr und dem Team zeigen, wie sehr der Chef sie als Mitarbeiterin schätzt. Es würde auch unterstreichen, dass die Umverteilung der Aufgaben kein Zeichen geringer Wertschätzung ist. Um ihre zentrale Rolle in der Praxis zu verdeutlichen, sollte Herr Rickert im Praxisalltag klare Signale setzten, etwa in Besprechungen Frau Weiling vor Frau Reser zu Wort kommen zu lassen.

Wie wäre es einfacher?

Wenn Herr Rickert vor der Einstellung erst Frau Weiling angehört hätte, wäre es möglich gewesen, mit ihr gemeinsam eine Lösung für ihre angebliche Überforderung zu finden. Er hätte dann auch vorab klären können, dass er insgesamt eine Teamerweiterung plant und Frau Weilings Meinung zur Verteilung der Aufgaben einholen können. So hätte die Zusammenarbeit der beiden Therapeutinnen unter weit günstigeren Umständen begonnen und wäre vermutlich von Anfang an wesentlich konfliktärmer verlaufen.

KONTAKT

Meike Baumann
Diplom-Psychologin
und NLP-Trainerin
Universität Potsdam
Mail: m.baumann@
uni-potsdam.de

up Leser werben Leser...

☐ Ich habe einen neuen Abonennten 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 Mega-pixel-Kamera, Maße: ca. B 11,6 x H 1,2 x L 19,2 cm

☐ Prämie 2
SENSEO "TWIST" misty dawn & black

Für ein oder zwei 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. B 130 x H 160 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 (Jahresbeitrag: 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 - 1 35 82 20

buchner

Herausgeber: Buchner & Partner GmbH
Lise-Meitner-Straße 1-7, 24223 Schwentinental
Telefon + 49 4307 811 90 Fax +49 4307 811 999
www.buchner.de