praxis wissen 24

Unternehmen Praxis

Newsletter 02/2008

PRAXISMANAGEMENT • GESUNDHEITSPOLITIK • MARKETING

Inhalt 02/2008

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK
Krankenstand steigt erstmals wieder 9
Rückenkrankheiten kosten 9 Milliarden 9
Neues elektronisches Beruferegister 10
Stopp der Gesundheitskarte 10
Beratung über Präventionsgesetz verschoben 11
Präventionskongress in Berlin 12
Tanzlehrer entdecken Prävention als Thema 12
Rückenschmerzen bei Kindern 13

RECHT/STEUERN
Wellness-Massagen 16
Online-Rechtsberatung: von richtig und günstig bis teuer und falsch 16

MARKETING
Noten für Therapeuten und Ärzte 15
Serie Geschäftsidee: 17
Hochdeutschkurse in Sprachtherapie 17
Gymnastikkurs für Flugreisende 18
Serie „Günstiger werben“: 19
Logoentwicklung per Internet 19
Kostenlose Werbefotos 20
Kostenlose Praxisanzeige 21
Empfehlungsmarketing! 22
Dienstleistung preiswert veredeln! 23

FINANZEN
Verdienen Sie, was Sie verdienen? 3
Alles zum Thema „Privatpreise“ online! 4

KRANKENKASSEN
Krankenkassen aktualisieren Daten 1
SECURVITA bezuschusst Feldenkrais-Kurse 12

SELBSTZAHLER
Haustiere umsatzträchtiger als Heilmittel 17

ÄRZTE
„Blindflug“ in Westfalen-Lippe ist beendet! 5
Baden-Württemberg plus 0,8 Prozent 5
Vertrag bringt extrabudgetäre Vergütung 6
Rückgabe der Kassenzulassung 6
Ärzte protestieren 7
Unterschriftensammlung gestartet 8

ERGOTHERAPIE
Wie gut hilft Ergotherapie bei Alltagsaktivitäten? 14

SPRACHTHERAPIE
Sprachtherapie mit scheinb. Wachstum 2
Sprachförderprogramm für Kindergärten in Bayern 15

Zu wenig verdient – und zu teuer für Privatpatienten

Paradox ist die Welt der Heilmittelerbringer. Die Privaten Krankenversicherungen behaupten: „Therapeuten sind zu teuer!“ Das könne man daran erkennen, dass ihre Preise über dem beihilfefähigen Höchstsatz liegen. Ich halte dagegen: „Therapeuten verdienen zu wenig!“ Das belegen die Zahlen des Statistischen Bundesamtes über das Einkommen von Freiberuflern (siehe Artikel „Verdienen Sie, was Sie verdienen?“).

Das leidige Argument der beihilfefähigen Höchstsätze zieht schon lange nicht mehr: Preise, die in den letzten 15 Jahren nur zweimal angepasst worden sind und damit sogar hinter den absurd niedrigen Preiserhöhungen der gesetzlichen Krankenversicherung hinterherhinken, können einfach kein Maßstab für die angemessene Bezahlung erstklassiger Therapie sein.

Die längst fällige Diskussion über dieses Thema haben wir mit der Veröffentlichung der Gebührenübersicht für Therapeuten (GebüTh) vor einigen Monaten angestoßen. Haben Sie sich schon eine eigene Meinung gebildet? Unsere Argumente finden Sie jetzt im Internet (siehe dazu: „Neu: Alles zum Thema Privatpreise online!“).

Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten, dass bei der nächsten Erhebung des Statistischen Bundesamtes die Einkommen der Heilmittelerbringer deutlich gestiegen sind: Die aktuelle Serie „Günstiger Werben“ wird Ihnen helfen, Kosten zu sparen, so dass Ihre Praxis mehr einbringt.

Ich hoffe, dass ich Ihnen auch in Zukunft dabei helfen kann und wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der Februarausgabe des Newsletters.

Ihr

Ralf Buchner

KRANKENKASSEN

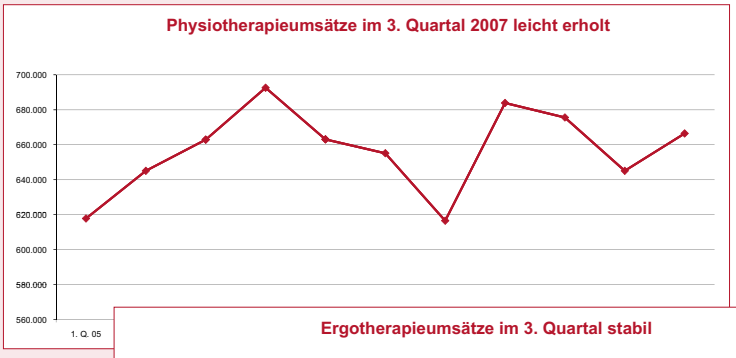
Krankenkassen aktualisieren Daten

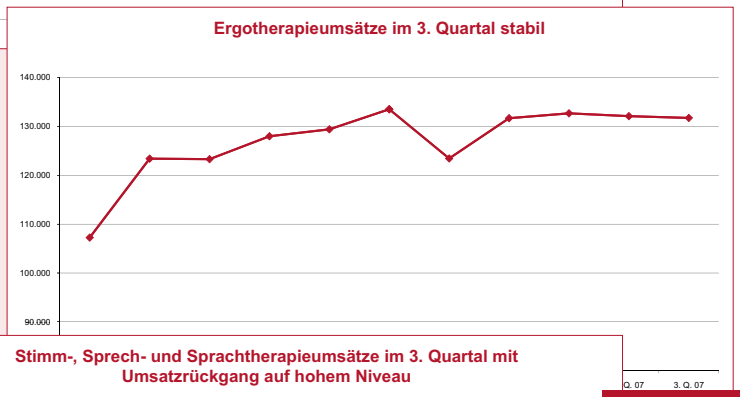
Das von den Krankenkassen mit Daten versorgte „Heilmittel-Informationssystem“ erlaubt jetzt die Betrachtung der Heilmittelausgaben der gesetzlichen Krankenkassen bis zum Ende des dritten Quartals 2007.

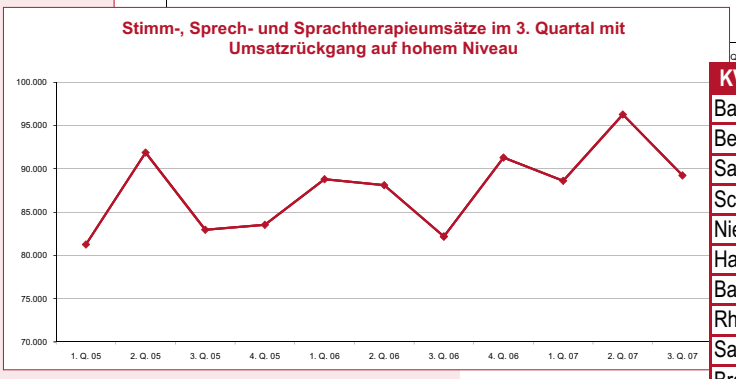
Grundsätzlich haben sich die Ausgaben für Heilmittel bis III/2007 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8,2 Prozent gesteigert. Das liegt aber nur daran, dass das dritte Quartal 2006 als das zweitschlechteste innerhalb der letzten drei Jahre zu verkraften war. Im Vergleich zum zweiten Quartal haben die Heilmittelausgaben lediglich um 1,7 Prozent zugelegt. >

buchner

Thieme







Fachgruppen entwickeln sich unterschiedlich

Physiotherapeuten haben im dritten Quartal 2007 leicht zugelegt. Im Vorjahresvergleich konnte diese Fachgruppe um 8,8 Prozent wachsen, im Vergleich zum zweiten Quartal 2007 ergibt sich immerhin noch eine Steigerung von 3,3 Prozent.
Die Ergotherapieumsätze entwickeln sich verhaltener. Im Vorjahresvergleich wachsen sie zwar noch um 6,7 Prozent, aber verglichen zum zweiten Quartal 2007 ist sogar ein Rückgang von 0,3 Prozent zu verzeichnen.
Die Umsatzentwicklung der Logopäden finden Sie im nächsten Artikel.

Die Unterschiede der Heilmittelkosten/-umsätze je 1.000 Versicherten zwischen den einzelnen Kassenärztlichen Vereinigungen bleibt deutlich.

KV	Nettoumsatz in € je 1.000 Versicherte
Baden-Württemberg	46.768
Berlin	45.800
Sachsen	45.479
Schleswig-Holstein	44.637
Niedersachsen	43.073
Hamburg	42.933
Bayern	42.239
Rheinland-Pfalz	39.255
Saarland	39.178
Bremen	34.513
Nordrhein	34.416
Hessen	34.361
Thüringen	30.054
Mecklenburg-Vorpom.	29.821
Sachsen-Anhalt	29.654
Brandenburg	28.007
Westfalen-Lippe	25.541

Die Originaldaten der Krankenkassen finden sich wie immer auf der Seite www.gkv-his.de.

!

Große Unterschiede zwischen den KV-Gebieten bei den Logopädieumsätzen.

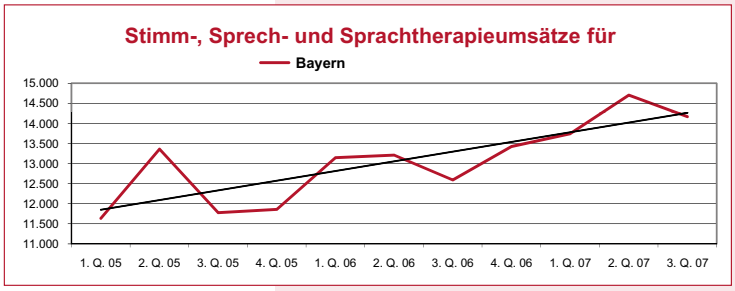
SPRACHTHERAPIE

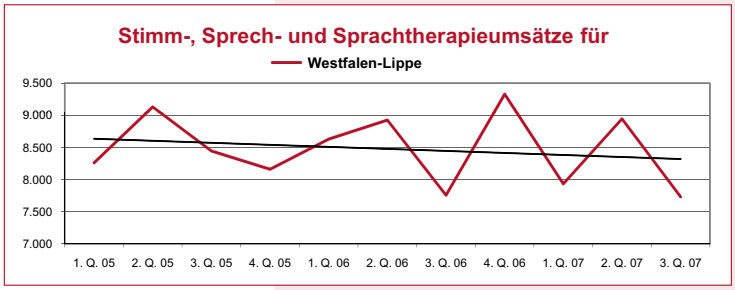
Sprachtherapie mit scheinbarem Wachstum

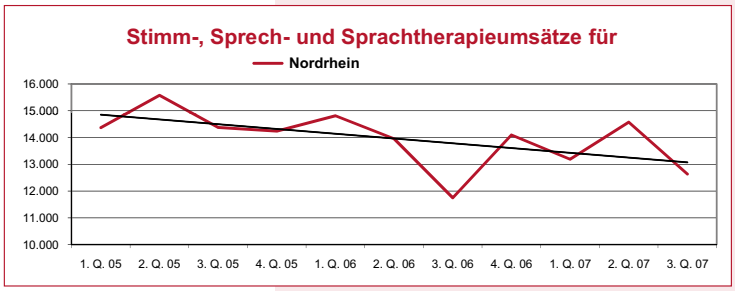
Im Vergleich zum Vorjahr erreichten die Logopäden bis zum dritten Quartal 2007 einen Zuwachs von 8,6 Prozent. Das hängt leider in erster Linie mit dem mageren Ergebnis 2006 zusammen; im dritten Quartal 2006 hatten die Logopäden ihr schlechtestes Umsatzquartal seit Bestehen des GKV-HIS.
Beim Vergleich des dritten mit dem zweiten Quartal 2007 ging der Logopädieumsatz um 7,3 Prozent zurück. Der aktuelle Datenstand der Krankenkassen über die Ausgabenentwicklung bei Logopädie offenbart große Unterschiede zwischen den jeweiligen KV-Gebieten. Während sich einige Gebiete über steten Zuwachs freuen, befinden sich andere auf einer stetigen Talfahrt.

Im Bereich der KV-Bayern wächst der Umsatz mit Logopädie seit Jahren relativ konstant. Die Trendlinie zeigt deutlich nach oben: seit Anfang 2005 konnten die bayerischen Logopäden 21,8 Prozent Zuwachs verzeichnen. Das hat sicherlich auch damit zu tun, dass Bayern in 2005 noch unterdurchschnittlich mit Logopädie versorgt wurde.

Ganz anders stellt sich dagegen die Situation in Westfalen-Lippe und Nordrhein dar. Hier zeigen die Trendlinien deutlich nach unten: In Westfalen-Lippe gingen die Logopädieumsätze um 6,4 Prozent, in Nordrhein gar um 12,1 Prozent zurück. Die Ausgangsvoraussetzungen in den beiden Gebieten sind allerding sehr unterschiedlich. Während Nordrhein immer noch (gemessen an den Umsätzen pro 1.000 Versicherte) das am besten mit Logopädie versorgte Gebiet in Deutschland ist, gehört Westfalen-Lippe zu den Schlusslichtern und bleibt weiterhin unter dem Durchschnitt. Der Nettoumsatz im Gebiet der KV Westfalen-Lippe je 1.000 Versicherte ist um 33,7 Prozent geringer als bei der KV Nordrhein.







Die rote Linie bildet den Umsatzverlauf ab, die schwarze Linie zeigt den Trend an.

FINANZEN

Verdienen Sie, was Sie verdienen?

Die Frage nach der Höhe des Jahreseinkommens ist ein beliebtes Thema unter Therapeuten. Dazu liefert jetzt eine Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes zum Einkommen von Freien Berufen in Deutschland die fundierte Datenbasis.

Unter dem Titel „Freie Berufe in Deutschland“ liefert das Statistische Bundesamt erstmals eine detaillierte Analyse der Einkommenssituation. Die Zahlen basieren auf der Einkommensteuerstatistik 2001. Dabei ist Folgendes wenig überraschend: Therapeuten verdienen deutlich weniger als Ärzte. Während die Ärzte über ein zu versteuerndes mittleres Einkommen von zirka 91.000 Euro verfügten, beschieden sich die sonstigen Heilberufe (unter die alle Heilmittelerbringer fallen) mit einem mittleren Einkommen von 28.500 Euro.

Von den sonstigen Heilberufen hatten 75 Prozent Einkünfte von mehr als 12.959 Euro. Immerhin wiesen wenigstens 25 Prozent aller sonstigen Heilberufe Einkünfte von mehr als 49.444 Euro auf. Schlechter verdienen nur die freiberuflich tätigen Lehrer, Künstler und Heilpraktiker. Bei Letzteren beträgt das mittlere Einkommen 11.248 Euro, 75 Prozent der Heilpraktiker verdienen mehr als 2.885 Euro und 25 Prozent mehr als 26.805 Euro.

Die Unterschiede zwischen Ost und West sowie Männern und Frauen sind deutlich: Bei den Männern im Westen liegen die Notare mit einem mittleren Einkommen >

!

Das mittlere Einkommen von Heilmittelerbringern beträgt 28.500 Euro.

von 232.788 Euro ganz vorne, gefolgt von Ärzten (111.276 Euro) und Lotsen (109.794). Im Osten führen bei den Männern die Losten (105.817 Euro), gefolgt von Notaren (93.742 Euro) und Zahnärzten (87.590 Euro).
Freiberufliche Frauen verdienen in Ost und West im Vergleich zu den Männern deutlich weniger. Im Westen stehen die Zahnärztinnen mit 67.391 Euro an der Spitze, gefolgt von Ärztinnen (52.570 Euro) und Notarinnen (40.449 Euro). Im Osten waren die Notarinnen mit 78.420 Euro ganz vorne, gefolgt von den Zahnärztinnen (71.716 Euro) und den Ärztinnen (69.130). Damit lagen die freiberuflichen Frauen im Osten deutlich über den mittleren Einkommen ihrer westlichen Berufskolleginnen.
Bei der Suche in der Liste der freien Berufe nach denen mit einem vergleichbaren mittleren Einkommen wie die sonstigen Heilberufe landet man bei den baufachlichen Sachverständigen und den Fahrschullehrern.

Service: praxiswissen24-Kunden können den vollständigen Artikel des Statistischen Bundesamtes bei der Hotline als PDF abrufen.

FINANZEN

Neu: Alles zum Thema „Privatpreise“ online!

Das neue Internetportal „Privatpreise.de“ bietet erstmals in Deutschland alle Informationen zum Thema „Privatpreise in Heilmittelpraxen“ und die Gebührenübersicht für Therapeuten auf einen Blick an.
Unter www.privatpreise.de sind Erläuterungen, Musterbriefe und wichtige Quellen aufgelistet, die für Patienten und Therapeuten gleichermaßen von Bedeutung sind. In der Rubrik „FAQs/häufige Fragen“ werden die wichtigsten Fragen beantwortet. Unter dem Stichwort „Privatpreise“ finden sich Informationen darüber, aus welchem Grund bei Heilmittelerbringern Privatpreise höher sind als beispielsweise für Kassenpatienten.
Tipps und Tricks für Patienten und Therapeuten weisen auf Stolperfallen bei Vertragsabschluss und Erstattung durch die Private Krankenversicherung hin. Musterbriefe bieten Patienten Hilfe, sich gegen Erstattungswillkür ihrer Krankenversicherung zu wehren. Ergänzt wird das neue Internetportal durch Verweise auf Gerichtsurteile und Pressemitteilungen. Auf einer Kontaktseite können Patienten oder Therapeuten weiterführende Informationen vorschlagen.
Insgesamt handelt es sich um eine wichtige und kostenlos nutzbare Internetadresse für alle Heilmittelerbringer und ihre Patienten.

ÄRZTE

„Blindflug“ in Westfalen-Lippe ist beendet!

Höheres Heilmittelausgabenvolumen, verbindliche Vorab-Praxisbesonderheiten und die Erkenntnis, dass der Regelfall des Heilmittelkatalogs vor Regressen schützt, setzten sich jetzt auch in Westfalen-Lippe durch.

„Der bisherige Blindflug im Heilmittelbereich ist beendet!“, meldete sich der Vorstandvorsitzende der KV Westfalen-Lippe (KVWL) Ulrich Thamer zu Wort und verkündete auf der Vertreterversammlung der KV gute Nachrichten für Patienten, Ärzte und Heilmittelerbringer, wie zum Beispiel ein um 10 Prozent höheres Heilmitelbudget!

Jetzt gibt es im Bereich der KVWL Richtgrößen für Heilmittel, mit deren Hilfe der Arzt selbst seine Verordnungen steuern kann. In diesen Richtgrößen sind Physiotherapie, Logopädie und Ergotherapie enthalten. Der zehnprozentige Zuwachs des zwischen Kassen und KVWL vereinbarten Heilmittelausgabenvolumens soll für eine bessere Versorgung der Bevölkerung mit Heilmitteln sorgen und gleichzeitig den Ärzten die Angst vor Regressen nehmen.

Für die Physiotherapie wurde erstmals ein für die Prüfgremien verbindlicher Katalog sogenannter Vorab-Praxisbesonderheiten vereinbart. Bei diesen muss der Prüfungsausschuss den Mehraufwand im Vergleich zur Fachgruppe berücksichtigen.

Ebenfalls erfreulich für alle Patienten und verordnenden Ärzte: Im Falle von Auffälligkeiten/Überschreitungen in den Bereichen Logopädie und Ergotherapie soll zunächst nur eine Beratung und kein Regress erfolgen. Aus den gemachten Erfahrungen sollen später auch für diese Bereiche Vorab-Praxisbesonderheiten ermittelt werden.

„Durch den vereinbarten Vorwegabzug von Praxisbesonderheiten dürfte die Anzahl der eingeleiteten Verfahren deutlich zurückgehen“, erklärte Thamer. Die Wirtschaftlichkeitsprüfung im Heilmittelbereich hatte in Westfalen-Lippe zu Versorgungsproblemen geführt. In seiner Rede vor den Ärzten forderte Thamer deshalb den Gesetzgeber auf, die Wirtschaftlichkeitsprüfung für Heilmittel abzuschaffen. „Wir sind der Überzeugung, dass sie entbehrlich ist, denn die Heilmittelrichtlinien selbst setzen bereits mit einem transparenten Regelwerk klare Normen. Wer diese Normen einhält, verordnet wirtschaftlich!“

Thamer forderte die Kassen auf, im Rahmen ihres ohnehin vorgesehenen Genehmigungsvorbehaltes, von dem die Krankenkassen kaum Gebrauch machen, die Verordnungen zu prüfen und den Arzt von Haftungsansprüchen freizustellen. Die Patienten bekämen dann das, was ihnen die Heilmittelrichtlinien zugestehen.

Service: praxiswissen24-Kunden erhalten die aktuellen Richtgrößen und sonstige Informationen zum Thema „Wirtschaftlichkeitsprüfungen in Westfalen-Lippe“ bei der Hotline. Zusätzlich können sie auch das Richtgrößen-Controlling-Tool für die KV Westfalen-Lippe zur Weitergabe an ihre Ärzte abrufen.

ÄRZTE

Baden-Württemberg erhöht Heilmittelausgabenvolumen um 0,8 Prozent

Im Bereich der KV Baden-Württemberg wurden das Heilmittelausgabenvolumen und die davon abgeleiteten Heilmittelrichtgrößen vereinbart. Mit einem Wachstum von 0,8 Prozent verbleibt den niedergelassenen Ärzten ein im Bundesvergleich komfortables Heilmittelbudget.

Die Heilmittelvereinbarung gibt deutlich vor, wo die niedergelassenen Ärzte bei Heilmitteln in Zukunft sparen sollen: „Im Vergleich zum Bundesgebiet wird die >

Service: Das Heilmittelrichtgrößen-Controlling-Tool für Baden-Württemberg wurde entsprechend aktualisiert und ist für praxiswissen24-Kunden verfügbar. Auch die Richtgrößen- und die Heilmittelvereinbarung für 2008 können bei der praxiswissen24-Hotline abgerufen werden.

Massage in Baden-Württemberg überdurchschnittlich oft verordnet. In der leitlinien-gestützten Heilmittelbehandlung wird die Massage bereits nicht mehr berücksichtigt. Die Arbeitsgruppe gemäß Ziffer 5 dieser Vereinbarung soll den Vertragspartnern geeignete Maßnahmen vorschlagen, um die Anzahl der Massagen wirkungsvoll zu reduzieren."
Leider wird in der Heilmittelvereinbarung die Arbeitsgruppe zur Reduktion der Heilmittelverordnungskosten ohne Heilmittelerbringer gebildet. Würden Heilmittelerbringer beteiligt, könnten sie darauf hinweisen, dass Massagen durchaus Bestandteil von Behandlungsleitlinien sind.

ÄRZTE

KV Schleswig-Holstein: Vertrag bringt extrabudgetäre Vergütung

Die Verhandlungen über einen Kinderarztvertrag zwischen der Kassenärztlichen Vereinigung Schleswig-Holstein, dem Landesberufsverband der Kinder- und Jugendärzte und den Krankenkassen GEK und HZK waren erfolgreich. Das meldet die KV.
In Schleswig-Holstein gibt es zwei neue Vorsorgeuntersuchungen: die U7a (Kindergarten-Check) und die U10 (Grundschul-Check). Beide werden extrabudgetär vergütet. Außerdem erhalten die Kinder- und Jugendärzte eine zusätzliche Vergütung, wenn sie ein Präventionsrezept ausstellen. Mit diesem beantragt der Versicherte die Übernahme der Kosten für die Teilnahme an einer individuellen primärpräventiven Maßnahme.
Die teilnehmenden Ärzte verpflichten sich, leitlinienbasiert zu arbeiten. Dabei wird insbesondere auf die von den verschiedenen pädiatrischen Fachgesellschaften und Arbeitsgemeinschaften erarbeiteten Leitlinien hingewiesen. Diese sind bei der AWMF (www.amwf.de) aufgeführt.
Belohnungen für „Wenigverordner" wie im Vertrag zwischen Kinderärzten und AOK-Niedersachsen vor Jahren vereinbart, gibt es in Schleswig-Holstein nicht.

!

Keine Belohnung für Wenigverordner!

ÄRZTE

Bayerns Hausärzte planen Rückgabe der Kassenzulassung – Auswirkungen für Therapeuten

Der Streit um eine bessere Bezahlung der Hausärzte in Bayern spitzt sich zu. Nach der Ankündigung des Bayerisches Hausärzteverbandes (BHÄV), möglichst alle 7.500 Mitglieder für einen Kollektivausstieg aus der vertragsärztlichen Versorgung für die gesetzliche Krankenversicherung zu mobilisieren, warnen die Krankenkassen in Bayern vor den Konsequenzen. Die Auswirkungen auf Therapiepraxen dürften erheblich sein.
Die Krankenkassen warnen: BHÄV-Vorsitzender Dr. Wolfgang Hoppenthaller gefährde mit den Ausstiegsplänen die wirtschaftliche Existenz tausender Arztpraxen. „Für die Ärzte ergeben sich mit dem Wirksamwerden des Zulassungsverzichts gravie-

rende Konsequenzen“, so die Kassen-Arbeitsgemeinschaft. So entfielen umgehend alle monatlichen Abschlagzahlungen der Kassenärztlichen Vereinigung Bayerns (KVB). Es bestünden auch keine Ansprüche, direkt mit den Krankenkassen abzurechnen. Zudem würden die Kassen dann „keine Anstrengung scheuen, für Behandlungsmöglichkeiten zu sorgen“. So könnte eine dauerhafte Öffnung der Kliniken für eine ambulante ärztliche Versorgung vereinbart werden.
Hoppenthaller argumentiert dagegen, dass wenn mehr als 70 Prozent der Hausärzte in einer Region ihre Kassenzulassung zurückgeben, könnten sie die Kassen zwingen, „auf Augenhöhe“ mit ihnen zu verhandeln. Denn die Ärzte hätten dann wieder das Streikrecht, das sie bei der Schaffung der KVen vor 76 Jahren aufgegeben hätten. Hoppenthaller ist zugleich Vizechef des Deutschen Hausärzteverbandes, und er erhofft sich bundesweite Signalwirkung.
Auch der Vorstandsvorsitzende der KVB, Dr. Axel Munte, warnte die Hausärzte. Sie dürften dann keine Patienten mehr auf Kassen-Chipkarte behandeln und gingen ein unkalkulierbares Risiko ein. Frühester Termin für die Zulassungsrückgabe wäre der 1. Juli 2008, sodass bis dahin genug Zeit für die KVB bliebe, die Situation zu analysieren und wirksame Maßnahmen zur Sicherung der ambulanten medizinischen Versorgung zu ergreifen.
Für Therapiepraxen würde der Ausstieg der Hausärzte aus der kassenärztlichen Versorgung ein erhebliches Problem darstellen: Denn wenn die Kliniken verstärkt in die Kassenärztliche Versorgung einsteigen würden, besteht zumindest in der Nähe der Kliniken die Gefahr, dass Patienten gleich zur Therapie in der Klinikambulanz gehen werden. Das könnte für schlecht ausgelastete Rehakliniken interessant sein. Die Hausärzte dürften zwar Privatverordnungen ausstellen, aber die Kassenpatienten können diese nur dann bei ihren Krankenkassen zur Erstattung einreichen, wenn keine Kassenärzte für die Verordnung von Heilmitteln vorhanden sind - was angesichts der Klinikdichte in Bayern und der Anstrengungen der KV und Kassen eher unwahrscheinlich ist. Und selbst wenn es nur zu einem endlosen Verhandlungsmarathon zwischen Hausärzten, KV und Kassen kommt, dürfte die Verordnung von Heilmitteln eine untergeordnete Rolle spielen.

?

Verordnungen von Heilmittel vielleicht nur noch Nebensache?

ÄRZTE

Ärzte protestieren gegen Richtgrößenprüfungen

Der Arbeitskreis Bayerischer Ärzte wehrt sich gegen zum Teil existenzbedrohende Regresse. In einem Schreiben der Ärzte an Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt warnen sie vor den Folgen für Ärzte und Patienten.
Über 25 Haus- und Fachärzte nennen die Probleme mit den Richtgrößenprüfungen beim Namen: Unklare Begrifflichkeiten, uneinheitliche Richtgrößen, die sich am Alter des Patienten orientieren und nicht an Diagnose und Schwere der Erkrankung, sowie willkürliche Festlegung von Praxisbesonderheiten durch die Prüfungsausschüsse.
Dass die von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich hohen Richtgrößen – zum Beispiel im Heilmittelbereich – für einen niedergelassenen Arzt nicht nachvollziehbar sind, hatte auch schon das Bundessozialgericht Ende 2006 festgestellt und geurteilt, dass die Heilmittelversorgung im Regelfall des Heilmittelkatalogs immer wirtschaftlich sein >

müssen. Doch auch über solche höchstrichterlichen Urteile setzten sich Prüfungsausschüsse oft hinweg. Betroffene Ärzte berichten, dass in den Prüfungsausschüssen „wie auf dem Viehmarkt“ um die Höhe von Regressen gefeilscht würde – Regressnachlass gibt es, wenn der Arzt auf einen anfechtenden Prozess vor dem Sozialgericht verzichtet. Kein Wunder, dass der Arbeitskreis für die Wirtschaftlichkeitsprüfung in seinem Schreiben an das Bundesgesundheitsministerium endlich die Einhaltung von rechtsstaatlichen Verfahrensschritten einfordert.

!

In den Prüfungsausschüssen wird um die Höhe von Regressen gefeilscht!

ÄRZTE

Unterschriftensammlung zur Abschaffung von Richtgrößen gestartet

Die Initiative „Heilmittel für Hessen“ startete im Januar in ganz Hessen eine Wartezimmerkampagne, mit der Patienten für Probleme bei der Verordnung von Heilmitteln sensibilisiert werden sollen. Die Initiative beginnt damit, Unterschriften für eine Abschaffung von Richtgrößenprüfungen für Heilmittel zu sammeln.Therapeuten sind nach Auskunft der Initiative herzlich willkommen, ebenfalls Unterschriftenlisten in ihren Praxen auszulegen.

Für den Vorsitzenden der Initiative „Heilmittel für Hessen“, Dr. med. Peter Eckert, stehen bei der nun gestarteten Wartezimmerkampagne verschiedene Aspekte im Vordergrund: „Zuallererst wollen wir unsere Kollegen in den Praxen unterstützen. Noch immer ist den meisten Patienten nicht bewusst, dass Ärzte gegebenenfalls mit ihrem Privatvermögen dafür haften, wenn sie ihren Patienten Heilmittel verschreiben. Auf diesen unhaltbaren Zustand wollen wir erneut aufmerksam machen und haben deshalb den inneren Konflikt des Arztes plakativ umgesetzt.“

„Natürlich wollen wir die Patienten damit auch stärker als bisher sensibilisieren. Informierte Patienten zeigen in der Regel mehr Verständnis für den verordnenden Arzt. Das Arzt-Patienten-Verhältnis nimmt so durch die kaum vermeidbaren Diskussionen hoffentlich möglichst wenig Schaden.“

Der stellvertretende Vorstandsvorsitzende der KV-Hessen, Dr. med. Gerd W. Zimmermann, betont die politische Dimension der Kampagne: „Es ist offensichtlich, dass die Richtgrößenprüfungen für Heilmittel den Bedingungen in den Praxen nicht gerecht werden und als Prüfinstrument nicht tauglich sind. Im Gegenteil, sie kriminalisieren eine gesamte Berufsgruppe und sorgen für große Verunsicherung. Um diese unsinnigen Prüfungen abschaffen zu können, benötigen wir die Unterstützung der Patienten. Dann haben hoffentlich auch die verantwortlichen Politiker ein Einsehen.“

Für die Therapeuten in Hessen sollte es Ehrensache sein, die Unterschriftenliste auch ihren Patienten vorzulegen. Die ausgefüllten Listen bitte benachbarten Ärzten übergeben oder direkt an die KV Hessen schicken. Das Aktionsbündnis hat auf Nachfrage erklärt, dass es die Unterstützung der Therapeuten gern in Anspruch nimmt.

Service: Die Unterschriftenliste als Kopiervorlage kann auf den Seiten der KV Hessen oder bei der praxiswissen24-Hotline abgerufen werden.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Krankenstand steigt erstmals wieder

Nachdem die Krankenkassen seit Jahren sinkende Krankenstände verzeichneten, vermeldet die Techniker Krankenkasse (TK) derzeit erstmals wieder einen Anstieg der Fehlzeiten.

In 2007 lag der Krankenstand unter den 2,6 Millionen bei der TK versicherten Beschäftigten bei 3,01 Prozent. Sie waren im vergangenen Jahr durchschnittlich elf Tage krankgeschrieben, fast einen halben Tag mehr als 2006. Dies bedeutet einen Anstieg der Fehlzeiten um 4,3 Prozent.

Der Großteil des Anstiegs resultiert aus einer Zunahme von Atemwegserkrankungen. Laut TK nahmen zudem vor allem unter weiblichen Beschäftigten die Krankschreibungen aufgrund psychischer Krankheiten zu. Von den elf Fehltagen in 2007 entfielen bei Frauen statistisch gesehen fast zwei Tage auf psychische Diagnosen, bei Männern war es gut ein Tag. Um über 20 Prozent stiegen auch die schwangerschaftsbedingten Fehlzeiten.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Rückenkrankheiten kosten die Wirtschaft jährlich 9 Milliarden Euro

Laut einer Analyse der Kaufmännischen Krankenkasse (KKH) entfallen mit 24 Prozent die meisten Krankentage auf Rückenleiden. Nach den Infekten der Atemwege ist der Rücken damit die zweithäufigste Ursache für Arbeitsunfähigkeit.

Im Jahr 2005 wurde bei knapp 1,5 Millionen Versicherten der KKH die Diagnose „Rückenschmerz“ gestellt. „Das bedeutet, dass etwa jeder fünfte Arztbesuch darauf zurückzuführen ist“, analysiert der KKH-Vorstandsvorsitzende Ingo Kailuweit.

Am stärksten unter Rückenschmerzen leiden Bürokräfte, Warenkaufleute und Arbeitslose. Bei arbeitslosen Männern liegt der Anteil um das 8,5-fache und bei Bürokräften sogar um das 22-fache höher als bei Managern. Bei der regionalen Verteilung der Krankheitsbilder fällt auf, dass in Sachsen-Anhalt und Brandenburg die meisten Menschen unter Rückenschmerzen leiden. Hier sind fast doppelt so viele Menschen davon betroffen wie in Baden-Württemberg oder Hamburg.

Nun zu den Kosten: Fast 11 Prozent der krankheitsbezogenen Ausgaben entfallen bei der KKH auf diese Krankheitsbilder. „Das bedeutet jährlich einen Betrag von rund 120 Millionen Euro“, sagt Kailuweit. Aber nicht nur die GKVen werden durch die Folgen von Rückenerkrankungen belastet. Mit einem Anteil von 30 Prozent waren 2005 Krankheiten des Rückens der größte Posten für die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung zur medizinischen Rehabilitation. Für die Wirtschaft zeigt sich folgende Zahl: Der rückenbedingte Produktionskostenausfall schlägt jährlich mit knapp 9 Milliarden Euro zu Buche.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Gesundheitsberufe fordern eigenen Beirat für elektronisches Beruferegister

Die neue „Interessengemeinschaft Gesundheitsberufe“ (IG GB) wurde am 8. Januar 2008 von Verbänden der Gesundheitsberufe gegründet. Diese soll die Interessen der Gesundheitsberufe beim in der Gründung befindlichen elektronischen Beruferegister für Gesundheitsfachberufe (eGBR) besser vertreten.

Die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK) nimmt immer konkretere Formen an. Bald sollen alle Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen mit der neuen Karte ausgestattet werden. Zugriff auf die darauf abgelegten geschützten Daten hat nur, wer sich durch einen Heilberufsausweis (HBA) legitimieren kann. Einen solchen Ausweis sollen nicht nur Ärzte und Apotheker, sondern auch Gesundheitsfach- und sonstige Berufe des Gesundheitswesens erhalten. Neben rund 430.000 Ärzten, Zahnärzten und Apothekern gibt es mehr als 1,5 Millionen sonstige Leistungserbringer des Gesundheitswesens.

Ausgabestellen für den HBA ihrer Mitglieder sind die Ärzte- und Apothekerkammern. Lange Zeit war allerdings offen, wie die nicht „verkammerten“ Gesundheitsberufe ihre Ausweise erhalten sollten. Nach der Planung der Bundesländer wird die Ausgabe der HBA zukünftig durch ein zentrales elektronisches Beruferegister für Gesundheitsfachberufe der Länder (eGBR) geregelt.

Die IG GB will sicherstellen, dass die differenzierten Profile der Gesundheitsfachberufe und die ganz unterschiedlichen Anforderungen an ein eGBR bei der Ausgestaltung des Registers Berücksichtigung finden. Nach einer ersten Forderung der IG GB kann dies nur die Einrichtung eines Beirates garantieren, der durch die Gesundheitsberufe als Beratungsorgan des eGBR besetzt ist.

Dr. Monika Rausch, Sprecherin der Bundesarbeitsgemeinschaft der Heilmittelverbände (BHV) e.V. und Vorsitzende des Deutschen Bundesverbandes für Logopädie e.V. (dbl), Andreas Westerfellhaus, Vizepräsident Deutscher Pflegerat e.V. - DPR, und Joachim M. Schmitt, Geschäftsführer und Mitglied des Vorstandes des BVMed Bundesverband Medizintechnologie e.V., wurden einstimmig zu gleichberechtigten Sprechern der IG GB berufen.

!

Neues zentrales elektronisches Beruferegister für Gesundheitsfachberufe der Länder wird eingerichtet.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Datenschützer, Ärzte und Patienten fordern den Stopp der „elektronischen Gesundheitskarte“

Bürgerrechtsorganisationen, Datenschützer, Patienten und Ärzteverbände schließen sich zum Bündnis „Aktion: Stoppt die e-Card“ zusammen und fordern die Bundesregierung auf, das Projekt „elektronische Gesundheitskarte“ sofort zu stoppen.

Nach Angaben des Aktionsbündnisses „Stoppt die e-Card“ wird die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte in der bisher geplanten Form die Gesundheitsversorgung verteuern und elementare Rechte der Bürger verletzen. Die Initiatoren warnen davor, dass der Zugriff auf die Daten und deren Missbrauch durch Dritte

!

Elementare Rechte der Patienten könnten verletzt werden.

nicht sicher zu verhindern sei und die hohen Entwicklungskosten auf Patienten und Ärzte abgewälzt werden.
Auch Datenschützer und Bürgerrechtler kritisieren das Projekt elektronische Gesundheitskarte. Der Arbeitskreis Vorratsdatenspeicherung sieht in der Gesundheitskarte einen weiteren Schritt hin zum „gläsernen Bürger".
In einer Erklärung kündigen die am Bündnis beteiligten Verbände und Vereinigungen ihren Widerstand im Fall einer Einführung der elektronischen Gesundheitskarte an:
„Wir als Ärzte werden die Lesegeräte für die neue Versichertenkarte in unseren Praxen nicht einführen, solange die schwerwiegenden Bedenken, die im Beschluss des Deutschen Ärztetages im Mai 2007 formuliert wurden, nicht ausgeräumt sind."
„Wir als Versicherte werden an der Ausgabe der Karten für dieses Projekt nicht mitwirken und zum Beispiel die verlangten Fotos nicht zur Verfügung stellen."
Am Bündnis „Aktion: Stoppt die e-Card" beteiligen sich: Freie Ärzteschaft e.V., IPPNW - Internationale Ärzte für die Verhütung des Atomkrieges/Ärzte in sozialer Verantwortung e. V., NAV Virchow-Bund - Verband der niedergelassenen Ärzte Deutschlands, Arbeitskreis Vorratsdatenspeicherung , Ärztegenossenschaft Hamburg eG, Ärztegenossenschaft Nord-West eG, Bundesverband der Ärztegenossenschaften, Chaos Computer Club, Deutsche Gesellschaft für Versicherte und Patienten e.V. (DGVP), Fibromyalgieverband Rheinland-Pfalz und Saarland e.V., FoeBuD e.V., Hausärzteverband Hamburg, Selbsthilfegruppe Fibromyalgie-Syndrom Hamburg-Harburg, UnderDOCs SH.

!

Deutscher Ärztetag hat schon im Mai 2007 schwerwiegende Bedenken formuliert.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Beratung über Präventionsgesetz verschoben

Das innerhalb der Großen Koalition strittige und von den Krankenkassen in der bisherigen Version abgelehnte neue Präventionsgesetz zur Gesundheitsvorsorge wird die Spitzen der Fraktionen erst wieder nach Abschluss der drei bevorstehenden Länderwahlen beschäftigen.
Die Pläne von Gesundheitsministerin Schmidt sehen vor, die Vorbeugung von Krankheiten zu einer zusätzlichen Säule des Gesundheitswesens zu machen und mit 350 Millionen Euro aus Mitteln aller Sozialversicherungen zu fördern. Insgesamt 17 Präventionsräte auf Bundes- und Landesebene sollen entscheiden, welche Projekte unterstützt werden.
Verschiedenen Bundesministerien hatten die Vorlage Ende vergangenen Jahres als juristisch bedenklich, zu bürokratisch und kontraproduktiv eingestuft. Während das Innenministerium vor „erheblichen rechtlichen Schwierigkeiten" gewarnt hatte, verlangte das Justizministerium eine Überarbeitung des Entwurfs.
Das Bundesgesundheitsministerium erklärt diese Bedenken zwar zwischenzeitlich für ausgeräumt, auf einer Klausurtagung am 26. und 27. Februar in Bonn wird sich aber zeigen, ob das stimmt. Dann nämlich wollen die Koalitionäre versuchen, beim umstrittenen Präventionsgesetz eine Annährung, wenn nicht sogar eine Einigung zu erzielen.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Präventionskongress in Berlin

Zum Präventionskongress am 26. Februar 2008 lädt unter anderem das Bundesministerium für Gesundheit in das Hotel Berlin ein.

Der Kongress zum Thema „Prävention und Gesundheitsförderung in Lebenswelten – mit Qualität“ will einen Überblick über verschiedene Ansätze der Qualitätssicherung von Prävention und Gesundheitsförderung in unterschiedlichen Lebenswelten geben. Es ist der erste gemeinsame Präventionskongress des Bundesministeriums für Gesundheit und der Bundesvereinigung Prävention und Gesundheitsförderung e.V..

Weitere Informationen unter:
www.die-praevention.de.

KRANKENKASSEN

SECURVITA bezuschusst Feldenkrais-Kurse

Die SECURVITA-Krankenkasse hat die Förderung von Feldenkrais-Präventionskursen vertraglich vereinbart – nach eigenen Angaben als erste Krankenkasse in Deutschland.

Alle Versicherten der SECURVITA können für anerkannte Feldenkrais-Kurse die Kosten bis zu 120,– Euro im Jahr erstattet bekommen. Voraussetzung ist, dass es sich um anerkannte Kurse von qualifizierten Kursleitern (Mitglieder des Feldenkrais-Verbands) handelt.

Die Feldenkrais-Methode findet in vielen Bereichen Anwendung: in der Gesundheitsförderung zur Stressbewältigung, als Bewegungstherapie beispielsweise für Kinder und Senioren, bei der Behandlung orthopädischer Krankheiten und bei Künstlern und Sportlern zur Verbesserung der Bewegungsabläufe. Die Stiftung Warentest kam zu dem Urteil, dass „das Konzept der Feldenkrais-Methode wissenschaftlich plausibel ist“. Ihre Wirksamkeit beim Stressabbau und zur Verminderung von Rücken-, Nacken- und Schulterschmerzen sei durch Untersuchungen belegt, urteilte die Stiftung.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Tanzlehrer entdecken Prävention als Thema

Unter dem Motto „Gesund bleiben durch Bewegung: Tanzen als ideale Prävention für alle Generationen“ bewirbt der Tanzlehrerverband seinen 41. Internationalen Tanzlehrerkongress, der vom 15.-20.03. im RuhrCongress in Bochum stattfindet.

Wellness, sozusagen Fitness light, mache das Bewegungsangebot der Zukunft aus, betonte der österreichische Trend- und Freizeitforscher Professor Zellmann schon bei der Eröffnung des Internationalen Tanzlehrerkongresses im vergangenen Jahr. Damit gab er die Richtung vor, in die sich die deutschen Tanzschulen zukünftig orientieren wollen.

Nicht die Leistung, sondern der Spaß an Bewegung stehe im Vordergrund, unterstreicht Cornelia Willius-Senzer, Präsidentin des Allgemeinen Deutschen Tanzlehrerverbands (ADTV). Tanzen soll als bereicherndes, stärkendes Angebot im Freizeitbereich erlebt

werden, das außerdem noch positive, gesundheitsfördernde Nebeneffekte mit sich bringt. „Die ADTV-Tanzlehrerinnen und -lehrer verstehen sich als Pädagogen, als Lehrer und weniger als Trainer. Sie orientieren sich in erster Linie an den Bedürfnissen der Menschen, die zu ihnen in die Tanzschule kommen, nicht an Leistungsvorgaben. Ihr Ziel ist es, dass sich die Menschen beim Tanzen selbst positiv erleben können."
Tanzen liegt ganz im heutigen Gesundheitstrend, finden die Tanzlehrer. In einer Gesellschaft, die eine neue Lust am Wohlgefühl entdeckt hat, in der aber auch der Druck zum eigenverantwortlichen gesundheitlichen Handeln permanent wachse, würde Tanzen von vielen als angenehme, gesellige Bewegungsoption neu entdeckt. Sanfter Sport wie Tanzen könne sogar heilsame Prozesse im Körper anschieben und wirksam im Kampf gegen die großen Volkskrankheiten wie chronische Rückenschmerzen, Diabetes und Depression sein. Kooperationen zwischen Tanzschulen und Therapiepraxen sind vermutlich sinnvoll und zielfördernd. Durch eine solche Zusammenarbeit könnten die Therapie und das Training von Patienten vom leichteren Tanzimage profitieren.

!

Kooperationen zwischen Tanzschulen und Therapiepraxen könnten sinnvoll sein.

GESUNDHEITS-/BERUFSPOLITIK

Kinderärzte diagnostizieren bei zwei von drei Kindern ab zehn Jahren Rückenschmerzen

Bei rund 68 Prozent aller Zehn- bis Sechzehnjährigen, die bei einem Kinderarzt in Behandlung sind, werden Rückenschmerzen diagnostiziert -, das sind zwei von drei Kindern. Dies ergab eine repräsentative Umfrage unter Fachärzten für Kinder- und Jugendmedizin, die das Marktforschungsinstitut TNS Healthcare im Auftrag der Kaufmännischen Krankenkasse (KKH) im Januar 2008 durchführte.
Auch Haltungsschäden machen Kindern und Jugendlichen schwer zu schaffen: Bei 73 Prozent ihrer Patienten zwischen 10 und 16 Jahren sahen sich Kinderärzte im vergangenen Jahr mit erworbenen Haltungsschäden konfrontiert. Fast zwei Drittel der befragten Kinderärzte gehen davon aus, dass bei Kindern in Zukunft Muskel- und Skeletterkrankungen wie Rückenschmerzen oder Haltungsschäden noch weiter ansteigen.
Mitursache ist nach Ansicht von Ingo Kailuweit, Vorstandsvorsitzender der KKH, auch der unzureichende Sportunterricht: „An deutschen Schulen werden wöchentlich nur zirca zwei Stunden Sport erteilt. Das ist viel zu wenig, um Kinder auf ein gesundes Leben mit ausreichend Bewegung vorzubereiten." Laut Kailuweit muss dem Schulsport dringend mehr Bedeutung beigemessen werden. Zudem fordert er einen Sportunterricht ohne Leistungsdruck und plädiert für den Verzicht auf Zensuren. Leistungs- und interessenbezogene Schwerpunkte könnten Kindern zudem zu mehr Freude an Sport und Bewegung verhelfen.
Weiter verwies in der Umfrage mehr als die Hälfte der Kinderärzte auf die Zunahme von Muskel- und Skeletterkrankungen in den vergangenen fünf Jahren. „Interessant ist", so Kailuweit, „dass 94 Prozent aller Kinderärzte Bewegung als wichtigste Therapie für die Behandlung von Haltungsschäden und Rückenschmerzen ansehen."
Neben dem persönlichen Leid der Betroffenen ließe sich auch für das Sozialversicherungssystem und die Krankenkassen mit mehr Bewegung viel Geld sparen. „Bewegung muss daher so früh wie möglich in den Kinderalltag integriert werden", betont Kailuweit.

!

Bewegung ist nach Ansicht von 94 Prozent aller Kinderärzte die wichtigste Therapie für die Behandlung von Haltungsschäden und Rückenschmerzen.

ERGOTHERAPIE

Wie gut hilft Ergotherapie bei Alltagsaktivitäten?

Wie gut Ergotherapie bei Alltagsaktivitäten hilft, untersuchten Wissenschaftler der Cochrane Collaboration. Das Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen (iqwig) berichtet darüber ausführlich auf seiner Internetpräsenz. Im Folgenden dokumentieren wir Ausschnitte aus dem Bericht.

„Die Ergotherapie kann Menschen nach einem Schlaganfall helfen, selbstständiger zu leben. Alltagsaktivitäten wie Aufstehen oder die Badbenutzung fallen durch die Behandlung leichter.

Bei der Schlaganfallbehandlung spielt Rehabilitation eine wichtige Rolle. Es gibt jedoch verschiedene Rehabilitationsprogramme mit teils unterschiedlichen Inhalten. Einzelne Therapeuten bevorzugen vielleicht bestimmte Behandlungen, und auch von Land zu Land gibt es Unterschiede. So zeigte eine Studie, dass Rehabilitationsprogramme für Schlaganfall in Großbritannien und Belgien einen größeren Schwerpunkt auf Bewegungsübungen legen als in Deutschland oder der Schweiz.

Wissenschaftler der Cochrane Collaboration suchten nach Studien, die möglicherweise zeigten, ob Ergotherapie die Genesung nach einem Schlaganfall verbessert, wenn sie die Förderung von Alltagsaktivitäten zum Ziel hat. Die Wissenschaftler fanden neun Studien, an denen insgesamt 1.258 Probanden zwischen 55 und 88 Jahren teilnahmen. Die Studien verglichen ergotherapeutische Maßnahmen mit einer eher allgemeinen Unterstützung, die ebenfalls zum Ziel hatte, die Verrichtung von Alltagstätigkeiten zu verbessern.

Im Rahmen der Studien wurden die Teilnehmer bei sich zu Hause durch ausgebildete Ergotherapeuten behandelt. Die Studien dauerten unterschiedlich lange, im Durchschnitt wurden die Teilnehmer jedoch drei Monate lang beobachtet. Die Ergotherapeuten maßen die Alltagsfähigkeiten mithilfe einer Bewertungsskala.

Die Cochrane-Wissenschaftler kombinierten die Ergebnisse der verschiedenen Studien miteinander. Die zusammen analysierten Resultate ergaben, dass die Ergotherapie einigen Teilnehmern half, sich besser zu waschen und anzuziehen. Auch andere Verrichtungen wie das Aufstehen aus dem Bett und der Gang zur Toilette fielen ihnen leichter.

Ergotherapie kann die Häufigkeit von schwerer Hilfsbedürftigkeit oder Tod nach einem Schlaganfall verringern. Die Wissenschaftler zogen den Schluss, dass Ergotherapie das Risiko für eine Verschlechterung der körperlichen Einschränkungen nach einem Schlaganfall senkt. Gleichzeitig kann sie die Selbstständigkeit und die Fähigkeiten zur Alltagsbewältigung verbessern.

Allerdings gibt es noch zu wenige wissenschaftliche Nachweise zu der Frage, was genau Ergotherapeuten im Rahmen der Behandlung tun (oder lassen) sollten und wie lange die Therapie hilft. Auch ist zu wenig darüber bekannt, wie die Patienten und Therapeuten die verschiedenen Behandlungsmöglichkeiten einschätzen und welche Art der Behandlung sie bevorzugen.“

Service: Den vollständigen Text finden Sie im Internet (www.iqwig.de) oder können ihn als PDF-Datei bei der praixswissen24-Hotline abrufen.

SPRACHTHERAPIE

Sprachförderprogramm für Kindergärten in Bayern

Das bayerische Kabinett hat sich kürzlich auf ein Sprachförderprogramm mit einem Volumen von insgesamt knapp 50 Millionen Euro für die bayerischen Kindergärten geeinigt. Allerdings wird die Sprachförderung durch weitergebildete Pädagogen vorgenommen – Logopäden sind nicht beteiligt.

Familienministerin Christa Stewens betonte, die Sprachkompetenz sei ein ganz zentraler Schlüssel zu schulischem und beruflichem Erfolg. „Durch unser neues Sprachberaterprogramm werden wir die gezielte Sprachförderung in Kindertageseinrichtungen deutlich ausbauen. Mit einer verbesserten Sprachförderung sollen Kinder von Anfang an ein hohes sprachliches Bildungsniveau erreichen können. Jeder in die Sprachförderung investierte Euro zahlt sich aus."

Stewens wies darauf hin, dass rund 10 bis 15 Prozent der Kindergartenkinder Sprachentwicklungsverzögerungen aufweisen. „Um diese frühzeitiger und besser diagnostizieren zu können, besteht in Kindertageseinrichtungen ein besonderer Fortbildungsbedarf. Speziell geschulte Sprachtrainer sollen dem pädagogischen Personal in den Einrichtungen erweiterte Kenntnisse über die Sprachförderung vermitteln. Sie sollen die Fachkräfte dabei unterstützen, einrichtungsbezogene Sprachförderkonzepte zu entwickeln und eine sprachanregende Umgebung zu gestalten. Damit wir alle Fachkräfte in den rund 8.000 bayerischen Kindertageseinrichtungen in Bayern erreichen, werden wir insgesamt 200 Sprachberater einsetzen." Sprachberater müssen mindestens über den Abschluss als Erzieher sowie über einschlägige Berufserfahrungen verfügen. Eine dreiwöchige Fortbildung durch das Staatsinstitut für Frühpädagogik soll sie zusätzlich vorbereiten.

Auf Nachfrage erklärte der zuständige Referent, dass die Einbindung niedergelassener Logopäden nicht geplant sei.

!

Sprachberater in bayerischen Kindergärten sind Pädagogen mit 3 Wochen Zusatzfortbildung. Die Einbindung von Logopäden ist dagegen nicht geplant.

MARKETING

Internetseite: Noten für Therapeuten und Ärzte

Die Benotung von Lehrern durch ihre Schüler im Internet gibt es bereits. Mit Bewertungsportalen für Ärzte und Therapeuten werden jetzt die Patienten ermutigt, ihre Erfahrungen und Meinungen abzugeben.

Laut Urteil des Oberlandesgerichts Köln dürfen Schüler ihre Lehrer im Internet benoten (www.spickmich.de). Jetzt zeigen sich die Konsequenzen über das Bildungswesen hinaus. Denn das jüngste Urteil stärkt auch Bewertungsportale für andere Berufsgruppen. So liegen dem Patientenportal DocInsider (www.docinsider.de) derzeit zehn Klageandrohungen von Ärzten vor. Diese fordern, dass bestimmt Einträge gelöscht werden. Durch das Urteil im Spickmich-Prozess fühlen sich die Betreiber von DocInsider in ihrer Haltung bestätigt, dass auch Arzt-Bewertungen dem Recht auf persönliche Meinungsäußerung unterliegen. Auf der Internetseite spickmich.de werden Meinungsäußerungen kundgetan – und das sei legitim. >

?

Haben Sie schon überprüft, ob Ihre Praxis im Internet bewertet wurde?

Derzeit sind auf DocInsider über 370.000 Adressen von Ärzten und anderen Dienstleistern aus dem Gesundheitswesen zugänglich und kommentierbar. Die Daten haben die Anbieter aus frei verfügbaren Telefonbüchern übernommen. Als Arzt oder Therapeut sollte man nach Berufsgruppe und Postleitzahl suchen und überprüfen, ob die eigene Praxis schon bewertet wurde. Jede Praxis kann Leistungen, Sprechzeiten und Fotos hinterlegen und auf Bewertungen reagieren.
DocInsider hat drei Monate nach dem Start bereits mehr als 7.000 Bewertungen. Beruhigend ist: mehrheitlich positive!

RECHT/STEUER

Wellness-Massagen sind umsatzsteuerpflichtig

Der Bundesfinanzhof hat entschieden, dass Wellness-Massagen keine Heilbehandlungen sind. Deshalb sind sie umsatzsteuerpflichtig.
Die Beschwerdeführerin hatte sich an den Bundesfinanzhof (BFH) gewandt, weil das Finanzamt nach einer Außenprüfung ihre Umsätze mit Massagen dem Regelsteuersatz unterwarf. Die Massagen wurden in der Rechtsform einer GmbH in einem Hotel erbracht. Weil die Massagen von einer geprüften Heilmasseurin erbracht worden seien, müsse es sich um steuerfreie Heilmassagen im Sinne des § 4 Nr. 14 UStG 1993 handeln, argumentierte die Beschwerdeführerin.
Der BFH entschied erneut, dass für die Umsatzsteuerbefreiung die jeweilige Maßnahme der medizinischen Behandlung einer Krankheit oder einer anderen Gesundheitsstörung und damit dem Schutz der menschlichen Gesundheit dienen muss. Bereits im Februar 2006 hatte der BFH darauf hingewiesen, dass der Nachweis für das Vorliegen der Steuerbefreiung bei demjenigen liegt, der sich auf die Steuerbefreiung beruft. Das Vorliegen einer Heilmaßnahme kann nicht allein deshalb angenommen werden, weil sie von einem Arzt oder Therapeuten vorgenommen wurde.
Wenn Praxen in größerem Umfang Wellness-Angebote verkaufen und damit die Freibeträge überschreiten, sollte dies mit dem Steuerberater abgesprochen werden. Die entsprechenden Umsätze können in der Buchhaltung auf ein separates Konto gebucht werden, um im Zweifel für das Finanzamt einen Nachweis zu haben.

Service: Das Urteil können praxiswissen24-Kunden kostenlos bei der Hotline anfordern. (BFH, AZ: V B 7/06)

RECHT/STEUER

Online-Rechtsberatung: von richtig und günstig bis teuer und falsch

Die Stiftung Warentest prüfte in der aktuellen Ausgabe von FINANZtest das Angebot von acht Online-Rechtsberatungen, die bei der Google-Suche an vorderer Stelle auftauchen. Auf eine Frage zu Schadensersatz antwortete die Hälfte der Anbieter korrekt, drei lieferten falsche Antworten und bei einem folgte keine Reaktion auf die Anfrage. Erste Wahl bei Online-Rechtsberatung ist „Frag-einen-Anwalt.de“.

Der ausführliche Bericht findet sich in der Februar-Ausgabe von FINANZtest oder im Internet unter: www.test.de.

Viele Anwälte bieten inzwischen eine Rechtsberatung auf Online-Plattformen an. Besonders positiv fiel im Test der Dienst „Frag-einen-Anwalt.de“ auf: Die Kontaktdaten und Antworten eines Anwalts sind für alle Benutzer sichtbar. Eine korrekte Antwort für 26 Euro kam hier nach einer Stunde. Ebenfalls richtig antworteten „Anwalt.de“ für 49 Euro, „E-Juristen.de“ für 71,40 Euro und „Advo24.de“ für 69 Euro. Einen falschen Rat zu Preisen zwischen 25 und 75 Euro gaben „Answer24.de“, „Anwalt-Onlineservice.de“ und „Deutsche-Anwaltshotline.de“.
Im Test gab es drei Preismodelle. Bei „Frag-einen-Anwalt.de“ und „Answer24.de“ schlägt der Kunde einen Preis vor, den ein Anwalt entweder akzeptiert oder als zu niedrig erklärt. Bei den anderen Anbietern macht der Anwalt ein Angebot, und der Kunde kann feilschen. „Anwalt-Onlineservice.de“ bietet schnellen Rat zum Fixpreis von 83,30 Euro und langsamen Rat von 53,55 Euro, oder der Kunde erbittet einen Kostenvoranschlag.
Mit Ausnahme von „E-Juristen.de“ war die Registrierung bei allen Plattformen leicht verständlich, und auch die Bezahlung klappte überall einwandfrei. Viele Anbieter akzeptieren Kreditkarte oder Lastschrift, manche nur Überweisung. Für die Folgen falscher Ratschläge haften die Anwälte auch bei Online-Beratungen.

Service: Clevere Praxisinhaber nutzen für Fachfragen zu Abrechnung, Mitarbeiterführung und Zulassungs- und Werberrecht der Heilmittelerbringer die praxiswissen24-Hotline, die für erheblich weniger Geld deutlich mehr Fragen klärt - auf Wunsch auch direkt vom Anwalt!

SELBSTZAHLER

Haustiere umsatzträchtiger als Heilmittel

Unsere Patienten haben kein Geld, behaupten Therapeuten immer wieder, wenn es darum geht, Selbstzahlerleistungen anzubieten. Geld ist jedoch in Deutschland in vielen Haushalten durchaus vorhanden, es wird nur für andere Dinge ausgegeben, z.B. für Haustiere!
Der Zentralverband Zoologischer Fachbetriebe meldet, dass die Deutschen für ihre Haustiere im Jahr 2006 rund 3,15 Milliarden Euro in Futter und Zubehör investierten. Darin nicht enthalten sind die Kosten für Anschaffung und die tierärztliche Versorgung, die den Betrag vermutlich deutlich über 4 Milliarden Euro aufrundet.
Zum Vergleich: Die gesetzlichen Krankenkassen gaben im Jahr 2006 für Logopädie, Ergotherapie und Physiotherapie zusammen rund 3,7 Milliarden Euro aus.

MARKETING

Geschäftsidee (2): Hochdeutschkurse in Sprachtherapiepraxis

In der Serie „Geschäftsideen“ stellen wir Ihnen in loser Folge neue Geschäftsmodelle vor, die sich mit dem Heilmittelbereich zumindest überschneiden. Heute aus dem Bereich Logopädie: Hochdeutschkurse für Schwaben, Bayern, Hessen und Sachsen.
„Wir können alles, außer Hochdeutsch“, warb vor einigen Monaten das Land Baden-Württemberg augenzwinkernd in einer Werbekampagne für den Wirtschaftsstandort Schwaben. Dabei wird Dialekt gerade bei großen Konzernen oft kritisch gesehen. So richtet sich das Angebot der Diplom-Sprecherzieherin Ariane Willikonsky mit >

ihren Hochdeutschkursen überwiegend an Berufstätige. Auf der Internetseite ihres Instituts für Sprache und Stimme ist aus einer Fülle von Presseberichten abzulesen, welche große Resonanz ihr Kursangebot erzielte.
Der Einzelunterricht kostet 40 Euro pro Unterrichtseinheit à 45 Minuten; als Tagesseminar, Training oder Workshop werden 250 Euro für 8 Unterrichtseinheiten á 45 Minuten pro Person fällig. Die Nachfrage muss vergleichsweise groß sein, denn es gibt inzwischen schon vier Bücher zum Thema „Hochdeutschkurse“, und Ariane Willikonsky hat auch schon eine Filiale eröffnet.
Wer glaubte, Logopäden täten sich bei der Gestaltung von Selbstzahlerleistungen schwer, wird von Willikonsky und ihrem Team eines Besseren belehrt. Neben klassischer Logopädie und Ergotherapie werden nämlich umfangreiche Kurs- und Individualtrainingsleistungen angeboten. Das beginnt mit dem Kurs „Vorbereitung auf Castings und Aufnahmeprüfungen“, geht über Stimm- und Sprechtraining für Amateurtheatergruppen, Sänger und Schauspieler und gipfelt im Kurs „Medienrethorik“, einem Sprech- und Stimmtechniktraining für Moderatoren, Redakteure und Volontäre. Kurse wie „Deutsch als Fremdsprache“ und „Lese-Rechtschreib-Training“ ergänzen das Angebot.

Weitere Anregungen finden sich auf den Internetseiten des Instituts: www.hochdeutschkurse.de oder www.institutfon.de.
Kontaktadresse:
FON - Institut für Sprache und Stimme, Ariane Willikonsky, Marktplatz 3, 70372 Stuttgart.

MARKETING

Serie Geschäftsidee (3): Gymnastikkurs für Flugreisende

Diese Idee ist auf der Grundlage einer wissenschaftlichen Untersuchung entstanden und wurde unseres Wissens bisher noch nicht umgesetzt.
Wer schon einmal in einem Ferienflieger saß, kennt das Problem: Dicht an dicht angeordnete Sitze zwingen die Passagiere, über mehrere Stunden nahezu regungslos zu verharren. In der Presse wurde schon des Öfteren darüber berichtet, dass für die Passagiere bei solchen Flugreisen das Risiko besteht, eine tiefe Beinvenenthrombose (TVT) zu entwickeln, oft Reisethrombose genannt.
Eine solche TVT entsteht als Blutgerinnsel in den Venen. Häufig zeigt sie keinerlei Symptome und verschwindet ohne Behandlung. Gefährlich kann sie dann werden, wenn sie sich löst und in der Lunge ein Blutgefäß verstopft. In diesem Fall handelt es sich um eine Lungenembolie.
Wissenschaftler der amerikanischen Universität von Virginia wollten wissen, ob die durch das Fliegen ausgelösten Beinvenenthrombosen ein Risiko darstellen und wie sich ihre Entstehung verhindern lässt. Dazu werteten sie insgesamt 25 Studien aus, die auf den Erfahrungen von Millionen von Flugreisenden basierten.
Die Wissenschaftler raten den Flugreisenden, darauf zu achten, ausreichend Flüssigkeit zu sich zu nehmen und während des Fluges häufiger Übungen für die Beinmuskulatur zu machen.
Die Geschäftsidee für Physiotherapiepraxen basiert auf dieser Untersuchung. Bieten Sie einen Minikurs (z.B. drei Termine) als Reisethrombose-Prophylaxekurs an und bringen Sie ihren Kunden bei, wie sie im Sitzen systematisch alle Beinmuskeln trainieren.
Andere Kurstitel wären: Langstreckenvorbereitungskurs, Fit-im-Flieger, Flugzeuggymnastik, Reisethrombose-Prävention, etc. Die Reisebüros in Ihrer Umgebung

könnten an alle Langstreckenflieger zur Teilnahme an Ihren Kursen berechtigende Gutscheine verteilen, die die Reisebüros natürlich bei Ihnen in der Praxis bezahlen müssen. Oder binden Sie einen niedergelassenen Arzt ein – am besten aus dem passenden Fachgebiet – und erweitern Sie das Kursangebot um einen ärztlichen Fachvortrag.
Bestimmt sind Sie die erste Praxis, die einen solchen Kurs anbietet und finden eine Zeitung, die darüber berichtet. Wenn es klappt, freuen wir uns über eine kurze Rückmeldung.

PS: Wenn Sie nur einen Freiflug benötigen, fragen Sie doch mal bei einer Fluggesellschaft an, ob Interesse an Anleitung zur Beingymnastik während eines Langstreckenflugs besteht. Sie arbeiten dann im Flug und müssen dafür nichts bezahlen.

Die Studie der Wissenschaftler finden Sie im Internet: www.pubmedcentral.nih.gov/articlerender.fcgi?tool=pubmed&pubmedid=17351849

MARKETING

Serie „Günstiger werben“ (1): Logoentwicklung per Internet

„Die Hälfte meines Werbebudgets ist zum Fenster rausgeschmissen; leider weiß ich nicht, welche Hälfte das ist!“ Diese Klage soll Henry Ford vor 90 Jahren geäußert haben. Doch man muss nicht Gründer eines Automobilherstellers sein, um an der Sinnhaftigkeit von Werbeausgaben zu zweifeln: Inhaber einer Therapiepraxis sind heutzutage kaum besser dran. Um diesem Manko abzuhelfen, liefern wir Ihnen in dieser Serie Ideen, wie sich wirkungsvoll und kostengünstig Werbung machen lässt.
Die meisten Praxen haben schon eins, die übrigen hätten es gern: ein eigenes Praxislogo! Dieses soll schön sein, professionell wirken, die Praxisphilosophie vermitteln und vieles mehr. Selbermachen scheidet da aus, ein Grafiker muss her. Der kostet aber Geld, und die Zahl der vorgelegten Entwürfen ist begrenzt. Ob etwas Passendes dabei ist, kann niemand garantieren. Eine Alternative zu dieser herkömmlichen Logo-Entwicklung bietet das Internet:
Auf der Seite www.wilogo.de können Sie Ihr Wunschlogo online in Auftrag geben. Das geht vergleichsweise einfach und ist auch in den meisten Fällen erheblich billiger als ein Grafiker vor Ort. Wir haben „Wilogo“ für Sie ausprobiert und ein Logo für die bundesweite Nutzung online in Auftrag gegeben. Die Kosten betragen 499,00 Euro inklusive Mehrwertsteuer. Billiger wird es, wenn das Logo für einen Existenzgründer gestaltet werden soll, der schon mit 399,00 Euro inklusive Mehrwertsteuer dabei ist. Die Zahlung erfolgt per Kreditkarte.
Wir erhalten unser eigenes Anwenderkonto und beschreiben dort, welche Art von Logo wir haben möchten. Auch der Verweis auf andere Internetseiten oder das Hochladen zum Beispiel eines zu verbessernden alten Logos ist möglich. Sobald die Ausschreibung vollständig ist, werden die Grafiker aufgefordert, entsprechende Entwürfe zu gestalten.
In unserem Fall haben zehn verschiedene Grafiker insgesamt mehr als 36 Logoentwürfe produziert. Alle Entwürfe werden online gestellt, und jeder Grafiker bewertet seinerseits die Vorschläge seiner Kollegen. Auch der Kunde kann Kommentare >

Auf der Seite www.wilogo.de können Sie Ihr Wunschlogo online in Auftrag geben.

und Bewertungen abgeben oder einen Grafiker bitten, seinen Entwurf zum Beispiel in einer anderen Farbe darzustellen. In unserem Versuch waren die veränderten Entwürfe bereits drei Stunden später online. Nach Ablauf von 72 Stunden müssen wir uns entscheiden, welchen Entwurf wir kaufen möchten. Die ausgewählten Entwürfe werden uns als Datei zur Verfügung gestellt, und schon haben wir ein neues Logo – zu einem sehr günstigen Preis!
Einziger Nachteil des Portals: Die Betreiber haben ihren Geschäftssitz in Frankreich, sodass sowohl die Internetseite als auch die E-Mails und Verträge teilweise schlecht übersetzt und nicht an deutsches Recht angepasst sind. Die Vorteile von „Wilogo.de“ überzeugen aber dennoch: Innerhalb einer sehr kurzen Zeit sind für einen vergleichsweise niedrigen Preis eine Fülle von Logoentwürfen erhältlich.

MARKETING

Serie „Günstiger werben“ (2): Kostenlose Werbefotos

Illustrationen für Praxisflyer und Internet

„Ein Bild sagt mehr als tausend Worte!“, stellte Tucholsky schon 1926 fest, und alle Zeitungsredakteure und Werbefachleute geben ihm recht: Wenn ein Patient eine Beschreibung der tollen Atmosphäre in Ihrer Praxis liest, bewirkt das nie so schnell ein derart wohliges Gefühl, wie es sich schon beim flüchtigen Blick auf ein Foto einstellt, auf dem sich Therapeutin und Patient angeregt und mit viel Spaß und Sympathie bei der Therapie unterhalten.
Aus diesem Grund brauchen viele Praxen neue, gute und vor allem immer mehr Fotos für ihre Werbung. Doch woher sollen sie die Bilder nehmen, ohne ein Vermögen für Lizenzrechte oder Fotografenhonorare auszugeben? Ein eigener Schnappschuss ist ungeeignet, denn unprofessionelle Fotos erkennt jeder Patient sofort an der Qualität. Die Bilder sollen Ihren hohen therapeutischen Anspruch verdeutlichen!
Wieder einmal kann hier das Internet dem Sparsamen aus der Klemme helfen: Sogenannte Foto- oder Bilderbörsen bieten meist kostenlos oder für einstellige Eurobeträge professionelles und semiprofessionelles Bildmaterial als Download an. Dabei geht es nicht um Amateurtauschbörsen, sondern um umfangreiche Bilddatenbanken ambitionierter Hobby- und Profifotografen, die ihre Bilder online zur Verfügung stellen. Die Datenbanken können zielgerichtet durchsucht werden; mit ein bisschen Geschick und Übung finden sich schnell die richtigen Suchbegriffe und nach wenigen Minuten die gewünschten Bilder. Je nach Datenbank reicht das Angebot von ungewöhnlichen Perspektiven (www.photocase.de) über normale Fotos (www.pixelio.de und www.aboutpixel.de) bis hin zu sehr kommerziell wirkenden Aufnahmen (www.fotalia.de). Die Qualität der Bilder variiert ebenso wie die Höhe der Dateiauflösung. Um die Unterschiede der Datenbanken kennenzulernen, wählen Sie einen Suchbegriff aus, den alle Bilddatenbanken benutzen. Anhand des Ergebnisses lassen sich die qualitativen und inhaltlichen Unterschiede gut feststellen.
Die Lizenzverträge sehen meist ein kostenloses Nutzungsrecht der Fotos vor; lediglich die Namen des Fotografen und der Bilddatenbank müssen genannt werden. Von den oben genannten Datenbanken ist nur „fotalia.de“ kostenpflichtig, jedoch selten teurer als 5 Euro je Bild.

Eine große Auswahl an guten Fotos finden Sie hier: www.photocase.de
www.pixelio.de
www.aboutpixel.de
www.fotalia.de

Hervorragende Fotos für Therapeuten gibt es auch auf den Internetseiten der Krankenkassen. Im Rahmen redaktioneller Berichterstattung dürfen diese Bilder mit Quellenangabe kostenfrei genutzt werden. Fragen Sie bei der Presseabteilung der Krankenkasse an, ob die Nutzung der Bilder für den Bericht über ein Kursangebot Ihrer Praxis in der örtlichen Zeitung erlaubt ist (zum Beispiel www.presse.dak.de und www.presse.tk-online.de). Kommerzielle Nutzung beispielsweise für Praxisflyer ist meistens ausdrücklich untersagt.
Für den Fall, dass Sie keine überzeugenden Fotos finden, sollten Sie sich zumindest die Bilder ausdrucken, die Ihren Vorstellungen am nächsten kommen: Sie sind gute Vorlagen, um Ihrem Fotografen zu erläutern, was Sie gerne anders hätten – und Sie sparen damit eine Menge Zeit und Geld.

MARKETING

Serie „Günstiger werben“ (3): Kostenlose Praxisanzeige

Kostenlose Anzeigen in Google Maps

Die Firma Google behauptet, dass Millionen Menschen täglich in Google Maps suchen. Mit einem kostenlosen Eintrag bei Google Maps machen Sie es den Suchenden leichter, Sie zu finden: „Erstellen Sie im Branchencenter Ihren kostenlosen Eintrag. Wenn potenzielle Kunden in Maps nach örtlichen Informationen suchen, finden sie Ihr Unternehmen mit Adresse, Geschäftszeiten und sogar mit Fotos Ihres Unternehmens oder Ihrer Produkte. Es ist einfach, kostenlos, und Sie benötigen keine eigene Website.“
Tatsächlich kann man schon jetzt ohne eigenes Zutun auf Google Maps die eigene Praxis finden. Geben Sie dazu einfach ihre Branche und ihre Stadt ein und schon erhalten Sie eine Übersicht aller Praxen. Allerdings sind die Informationen zu den einzelnen Praxen meist mager. Doch das können Sie ändern. Google Maps bietet ihnen die Möglichkeit viele Informationen zu ihrer Praxis zu ergänzen.
Dazu melden Sie sich im sogenannten „Branchencenter“ bei Google Maps an (www.google.de/local/add). Wenn Sie noch kein Konto bei Google haben, legen Sie sich kostenlos eines an. Sobald Sie angemeldet sind, können Sie Ihren Praxisnamen und Ihre Adresse eingeben. Telefonnummer und E-Mail finden hier ebenso Platz, wie der Link zur eigenen Internetseite. Auch den Standort Ihrer Praxis auf der Karte korrigieren Sie hier und sorgen so dafür, dass man Sie findet. Ein Freitextfeld erlaubt eine kurze Beschreibung Ihrer Praxis.
Im nächsten Schritt ordnen Sie Ihrer Praxis verschiedenen Kategorien zu, dabei besteht die Möglichkeit auch neue Kategorien vorzuschlagen. So kann sich eine Praxis sowohl als Therapiepraxis oder auch als zum Beispiel Erziehungcoach oder Personal Trainer identifizieren. Bis zu fünf verschiedene Kategorien können Sie auswählen. Weiter geht es mit der Angabe der Öffnungszeiten Ihrer Praxis und den Zahlungsmöglichkeiten. Und – ganz wichtig – mit bis zu zehn Fotos geben Sie potenziellen Kunden die Möglichkeit, Ihre Praxis schon am Bildschirm kennen zu lernen.
Ganz zum Schluss haben Sie die Möglichkeit, ergänzende Informationen (sogenannte Attribute) anzulegen. Das können zum Beispiel Hinweise auf Parkmöglichkeiten >

Melden Sie sich im sogenannten „Branchencenter“ bei Google Maps an: www.google.de/local/add

!

Viel Spaß beim Gestalten Ihrer Praxisanzeige in Google Maps. Wenn Sie fertig sind, schicken Sie uns doch einfach mal eine Information: redaktion@praxiswissen24.de

sein oder eine Erläuterung, welche Busse direkt vor Ihrer Tür halten. Hier lässt sich auch ein Hinweis auf Ihre Bereitschaft, Hausbesuche zu machen, unterbringen.
Zum Schluss werden Sie noch gefragt, wie Sie die Freischaltung Ihrer angegebenen Daten vornehmen wollen. Google regelt die Freischaltung über eine PIN, die Ihnen entweder per Post, SMS oder Telefon zugestellt wird. Sobald Sie diese PIN eingeben, werden Ihre Daten ins Internet gestellt. Und das kostenlos und unverbindlich.

MARKETING

Serie „Günstiger werben“ (4): Empfehlungsmarketing!

Stammpatienten machen aktiv Werbung für Ihre Praxis
Die meisten Praxisinhaber sind ganz begeistert, wie wohl sich ihre Patienten bei ihnen fühlen und wie lange die Stammpatienten ihrer Praxis treu bleiben. Doch wie viele neue Patienten bringen die Stammpatienten mit? Sind die alten Patienten so zufrieden mit ihrer Praxis, dass sie sie oft weiterempfehlen? Wie einfach machen Sie es Ihren Stammpatienten, Sie zu empfehlen? Und wie bedanken Sie sich für eine Empfehlung?
Wenn Visitenkarten und Praxisbroschüren ausliegen, die Stammpatienten für Empfehlungen mitnehmen können, dann ist eine Praxis schon recht gut organisiert. Aber warum motivieren Sie Ihre Stammpatienten nicht mit speziellen Aktionen dazu, bei Freunden und Bekannten aktiv für Ihre Praxis zu werben?

Beispielsweise verteilt eine Logopädiepraxis an die Eltern der Therapiekinder Gutscheine, mit denen sie andere Interessenten zur kostenlosen Teilnahme an einem Elternabend einladen können. Zur Teilnahme muss man noch kein Kind in der Therapie haben. Der Erfolg ist in mehrfacher Hinsicht zu spüren: Die Eltern, die den Gutschein verteilen, können ihren Freunden und Bekannten etwas schenken und fühlen sich dabei gut. Die Freunde und Bekannten erhalten ein Geschenk und nutzen es, um in ihrer Rolle als Eltern davon zu profitieren, und die Praxis lernt potenzielle neue Patienten und Eltern von vielleicht zukünftigen Therapiekindern kennen –, ohne großen Aufwand, ohne selbst aktiv geworben zu haben und ohne nennenswerte Kosten!
Das funktioniert genauso auch in einer Physiotherapiepraxis, in der Patienten Gutscheine für Selbstzahlerleistungen an ihre Freunde verschenken können. Einzige Voraussetzung: Der neue Patient darf vorher noch nicht in der Praxis behandelt worden sein.

Ob Ihre Patienten einen Gutschein an Freunde weiterverschenken möchten, können Sie einfach erfragen. Signalisiert ein Patient, dass er sehr zufrieden ist, fragen Sie ihn, ob er Bekannte hat, denen diese Leistung auch zusagen könnte. Wenn ja, bieten Sie ihm einen Gutschein an. Dann personalisieren Sie den Gutschein vor dessen Augen: Gutschein für ..., überreicht durch ... (Name des Patienten). Damit wird er wertvoller, persönlicher und verbindlicher.
Aber haken Sie später nicht mehrfach nach, ob der Gutschein auch wirklich übergeben wurde. Achten Sie stattdessen auf die eingelösten Gutscheine. Durch die

Personalisierung können Sie zurückverfolgen, welcher Ihrer Patienten aktiv für Sie geworben hat. Bedanken Sie sich dafür direkt mit einem persönlichen Brief oder einem kleinen Blumenstrauß.
Empfehlungsmarketing über Gutscheine lässt sich auch selektiv einsetzen: Wenn Sie nur Privatpatienten und Selbstzahler in Ihre Marketingaktivitäten einbeziehen, werden Sie mit großer Wahrscheinlichkeit auch solche als neue Patienten gewinnen.

MARKETING

Serie „Günstiger werben“ (5): Dienstleistung preiswert veredeln!

Das Praxisbuch

„Und was wird das kosten?“, fragt der Privatpatient an der Rezeption. Als Antwort überreicht ihm die Kollegin ein kleines, edel in Leinen gebundenes Praxisbuch. Der Patient ist beeindruckt: Beim Durchblättern des Büchleins findet er ausführliche Erläuterungen zu einzelnen Therapieformen und lernt die Schwerpunkte der Praxis kennen. Farbige Bilder von Räumen und Mitarbeitern sowie eine Rubrik mit Tipps für die Umsetzung der Therapie in den Alltag runden das Praxisbuch ab. Natürlich sind auch die Privatpreise aufgelistet. Auf insgesamt 72 Seiten hat der Inhaber seine Praxis auf einem Niveau vorgestellt, das der Höhe dieser Privatpreise entspricht.
Ein Buch signalisiert Kompetenz, Qualität, Dauerhaftigkeit und Hochwertigkeit. Das Image eines Buches ist kaum zu übertreffen, wenn es darum geht, den Patienten die Werthaltigkeit therapeutischer Leistungen nahezubringen. Statt fotokopierter Privatpreislisten und allgemeiner bunter Flyer überreichen Sie Ihren Privatpatienten künftig Ihr Praxisbuch – natürlich nur leihweise!

Mögliche Inhalte für das Praxisbuch sind reichlich vorhanden: Erläuterungen zu Therapieformen, Vorstellung von Praxisabläufen, Vorstellung des Therapieablaufs, Vorstellung der Mitarbeiter mit Lebenslauf/Ausbildungshintergrund, kleines Fachwörterbuch therapeutischer Fachbegriffe oder Tipps und Tricks für die Umsetzung der Therapien in den Patientenalltag.
Viel zu aufwendig und teuer, wird mancher an dieser Stelle einwenden. Aber das stimmt nicht! Dank Digitaldruck und spezialisierter Dienstleister lassen sich Bücher nämlich günstig und schnell in Kleinstauflagen selber produzieren. Der Anbieter „Books on Demand“ beispielsweise (www.bod.de) stellt das eigene Buch bereits für 39,– Euro Grundgebühr her. Im Preis enthalten sind Gestaltungsvorschläge für das Cover ebenso wie Hilfestellung beim Herstellungsprozess. Ein Hardcoverbuch mit 72 vierfarbig bedruckten Innenseiten kostet dann zusätzlich zur Grundgebühr etwa 19,– Euro für jedes produzierte Exemplar. Die Auflagenhöhe bestimmten Sie selbst, Korrekturen und Änderungen für spätere Drucke können Sie jederzeit vornehmen. Im Ergebnis erhalten Sie einen erstklassigen exklusiven Werbeträger mit fünf Exemplaren Auflage für insgesamt unter 150 Euro.
Wegen der hohen Wertanmutung Ihrer neuen Privatpreislisten in Form eines Praxisbuches können Sie vermutlich ohne Probleme Ihre Privatpreise um ein bis zwei Euro erhöhen. Auf diese Weise amortisiert sich die Investition in das eigenen Praxisbuch schnell.

Impressum • 02/2008
Buchner & Partner GmbH
Lise-Meitner-Straße 1 – 7
24223 Schwentinental
Telefon +49(0) 4307 8119 0
Fax +49(0) 4307 8119 99
http://www.buchner.de

in Kooperation mit
dem Georg Thieme Verlag, Stuttgart
www.thieme.de

Dieser Newsletter ist Bestandteil des praxiswissen24-Abonnements. Wenn Sie Fragen hierzu haben, wenden Sie sich bitte an kontakt@praxiswissen24.de.

Alle Artikel und das Newsletterarchiv finden Sie auf www.praxiswissen24.de

Bei Anruf: Wissen!

praxis wissen 24

Eine Praxis erfolgreich zu führen bedeutet, immer wieder Entscheidungen zu treffen. Dazu benötigen Sie die richtigen Informationen aus verlässlichen Quellen.
Statt selbst danach zu suchen, rufen Sie jetzt einfach bei praxiswissen24 an und stellen Ihre Fragen! Kompetente Fachleute beantworten alle betriebswirtschaftlichen Fragen rund um Ihre Praxis – zuverlässig und mit Sicherheit.
Es gibt eine ganze Reihe weiterer Vorteile, wie z.B. den aktuellen Newsletter „Unternehmen Praxis“ speziell für Praxisinhaber.

Neugierig?

Rufen Sie uns jetzt an und informieren Sie sich über die vielen Vorteile, die praxiswissen24 für Ihre Praxis bietet.
Oder finden Sie Antworten auf www.praxiswissen24.de.

0800 / 9477360
www.praxiswissen24.de

buchner consulting