09 | 2014

up unternehmen praxis

Praxismanagement für Physiotherapie, Logopädie, Ergotherapie und Podologen

Inhalt Seite

Branchenmonitor 3
Aktuelle Informationen aus und für die Heilmittel-Branche
Termine, News, Gesundheitspolitik, Finanzen,
Tipps und Material – Kurz auf den Punkt gebracht

Thema Verbände im Heilmittelbereich
Wer verbindet Therapeuten? 6

Interview mit David Lopez 8
Erster Vorsitzender des Bunds vereinter Therapeuten (BvT)
Interview mit Karl-Heinz Kellermann 10
Präsident des Verbands physikalische Therapie (VPT)
Interview mit Corinna Keller-Kaesler 11
Sprecherin der Freien Therapeuten
Interview mit Andrea Rädlein 13
stv. Vorsitzende im Deutschen Verb. für Physiotherapie (ZVK) e.V.

Serie
Fachkräftemangel im Heilmittelbereich 15
Erfolgserlebnisse binden Mitarbeiter

Solidargemeinschaften zur Krankenversicherung 16
Auf dem dritten Weg versichert

Neues Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug 18
Verspätete Zahlungen werden für Krankenkassen teurer

Weiterbildung 19
Rechtliche Rahmenbedingungen für Rückzahlungsklauseln

Praxismarketing mit Google Maps 22
So werden Sie von den Patienten gefunden

Gesundheitsschäden in Fitnessstudio vermeiden 24
Therapeutin berät Studiomitglieder zum „richtigen Training“

Marketing für die Praxis 26
Sportparcours für Kinder rührt Werbetrommel

ISSN 1869-2702 / www.up-aktuell.de / redaktion@up-aktuell.de / Einzelpreis 15 Euro

Liebe Leserinnen und Leser,

selten haben wir uns im Vorwege mit einem Schwerpunktthema so schwer getan: Die Beschäftigung mit Heilmittelverbänden ist kaum dazu angetan, Leser zu begeistern. Zu groß und andauernd ist der Frust, den viele Praxisinhaber mit diesem Thema haben. Andererseits ist die Vertretung aller Physio-, Ergotherapeuten, Logopäden und Podologen eine wichtige Sache, und wer vertritt die politischen Interessen der Branche, wenn nicht die Verbände?

Also finden Sie in dieser Ausgabe das Schwerpunktthema Heilmittelverbände. Vielen Verbänden laufen die Mitglieder weg und der Nachwuchs lässt sich immer mühsamer an die Verbände binden. Trotzdem haben sich gerade zwei neue Gruppierungen im „Verbandsgeschäft" gegründet, die sich weder mit den etablierten Verbänden arrangieren noch miteinander können – schade eigentlich.
Bilden Sie sich selbst ein Urteil: Wir haben diesen neuen Organisationen die Gelegenheit gegeben, sich vorzustellen. Außerdem kommen die Vorsitzenden zweier lang etablierter und großer Verbände zu Wort. Diesen Interviews können Sie entnehmen, wo sich alte und neue Verbände unterscheiden und wo nicht.
Je mehr Verbände es gibt, desto wichtiger ist eine starke Dachorganisation der Heilmittelverbände. Der BHV hat sich im vergangenen Jahr aufgelöst und dann kurz darauf als SHV „neu" gegründet. Leider sind dort aktuell nur noch vier der 14 Verbände vertreten, die wir in unserer Übersicht dargestellt haben. Da muss man als Praxisinhaber doch innerhalb seines jeweiligen Verbandes aktiv dafür plädieren, dass der eigene Verband Mitglied im SHV wird und damit die politische Schlagkraft der Dachorganisation erhöht.

Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen

Impressum

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),
Moritz Kohl (mk),
Katharina Münster (km),
Yvonne Millar (ym)
Korrektorat: Ulrike Stanitzke

Layout
schmolzeund**kühn**, kiel

Fotos
Titel: © maxcam, fotolia.com; © fotolia.com: Syda Productions (3), lunamarina (4), contrastwerkstatt (5), Dreaming Andy (6), Style Media & Design, fotomek (9), bahrialtay (16), vege (17), Amelie Olivier (18), Sergey Yarochkin (19), Woodapple (21), bonnintu-rina (24); Bund vereinter Therapeuten (7), David Lopez (9), Karl-Heinz Kellermann (10), Corinna Keller-Kaesler (11), Andrea Rädlein (13), Eva Lang (25), Iris Burmeister (26)

Branchenmonitor

Bundesbank fordert auch für Kassenpatienten eine Arztrechnung

In ihrem jüngsten Monatsbericht hat die Deutsche Bundesbank gefordert, dass auch Kassenpatienten in der Arztpraxis eine Rechnung erhalten, um sich diese später von ihrer gesetzlichen Krankenversicherung erstatten zu lassen. Mehr Selbstbeteiligung und Modelle zur Beitragsrückerstattung führten zu einer sparsameren Nachfrage, doch die Politik verfolge solche Ansätze nicht, hieß es weiter. Aktuell verfüge die gesetzliche Krankenversicherung bei jährlichen Ausgaben von knapp 200 Milliarden Euro zwar über Rücklagen von knapp 30 Milliarden Euro, doch ihr „Verzehr ist vorgezeichnet". Erstmals seit 2007 könnten die gesetzlichen Krankenkassen wieder ins Minus rutschen. Das erste Quartal endete bereits mit einem Fehlbetrag von 270 Millionen Euro. Der Kassenbeitrag könnte im Jahr 2060, so prognostiziert die Bundesbank, auf 16,5 bis 21,5 Prozent steigen – aktuell liegt er bei 14,5 Prozent.

mehr: **www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsaufsaetze/2014/2014_07_krankenversicherung.pdf?__blob=publicationFile**

Urteil: Unfreundliches Verhalten kann Grund für Abmahnung sein

Praxismitarbeiter, die sich gegenüber Patienten unfreundlich verhalten, riskieren eine Abmahnung. Das hat das Landesarbeitsgericht Schleswig-Holstein in Kiel kürzlich entschieden. Eine solche Pflichtverletzung sei keine Nichtigkeit. Eine Abmahnung sei berechtigt, wenn ein Mitarbeiter nicht nur einmal unfreundlich antwortet, sondern dies beispielsweise im Laufe der E-Mail-Kommunikation wiederholt. Im vorliegenden Fall hatte ein Ausbildungsberater auf die Frage eines Lehrgangsteilnehmers nach Einzelheiten einer mündlichen Eignungsprüfung unter anderem geantwortet, „dass Anmeldungen nicht auf Zuruf" erfolgten, sei wohl klar. Als der Kunde diese Antwort als unfreundlich beanstandete, schrieb der Berater: „Nach heute mittlerweile ca. 20 Anrufen von angehenden Meistern bleibt die Freundlichkeit einfach aus." Die Arbeitgeberin erteilte daraufhin eine Abmahnung. Der Ausbildungsberater klagte dagegen. Das Gericht wies die Klage auf Entfernung der Abmahnung aus der Personalakte zurück. Dies sei nur dann möglich, wenn die Abmahnung inhaltlich unbestimmt sei oder unrichtige Behauptungen enthalte (Az.: 2 Sa 17/14).

Neuer Schulrucksack erhöht Tragekomfort für Kinder

Ein neuer Schulrucksack soll Kindern ab der 3. Klasse das Tragen erleichtern und gesundheitliche Probleme vermindern. Entwickelt wurde der Schulranzen „Ypsilon" von Dr. Micha Bahr, Oberarzt der Klinik für Kinderchirurgie im Marien Hospital Herne – Universitätsklinikum der Ruhr-Universität Bochum und der Firma Deuter. Der neue Schulrucksack lehnt sich an Rucksack-Modelle aus dem Alpinsport an, die speziell für Aktivitäten konzipiert sind. „Durch zusätzliche Beckengurte bleibt der Rucksack bei der Bewegung in seiner Position", so Dr. Bahr. Wer mit dem Fahrrad zur Schule fährt, könne „sich auf den Straßenverkehr konzentrieren, ohne dass der Rucksack ständig von den Schultern rutscht".

Sport lindert Fatigue-Syndrom bei Multipler Sklerose

Sport unter Anleitung eines Physiotherapeuten lindert das Fatigue-Syndrom bei Patienten mit Multipler Sklerose (MS). Das ist das Ergebnis einer britischen Studie, die kürzlich im Fachmagazin „Multiple Sclerosis Journal" veröffentlicht wurde. Drei Monate lang absolvierten 120 MS-Patienten ein körperliches Trainingsprogramm – sowohl zusammen mit einem Physiotherapeuten, als auch zusätzlich selbständig zuhause. Verhaltenstherapeutische Maßnahmen unterstützten das Sportprogramm. Nach diesen drei Monaten trieben die Patienten von sich aus mehr Sport, und das Fatigue-Syndrom hatte sich verbessert.

mehr: **Ein kostenloses Abstract der Studie finden Sie unter http://msj.sagepub.com/content/20/8/1112.abstract**

G-BA prüft strukturierte Versorgung von Rückenschmerzen und Rheuma

Der G-BA nimmt die Beratungen zu strukturierten Behandlungsprogrammen (Disease-Management-Programme, DMP) unter anderem für die chronischen Krankheiten rheumatoide Arthritis und Rückenschmerzen auf. Einen entsprechenden Beschluss fasst der G-BA im August in Berlin. DMP sind eine im deutschen Gesundheitssystem noch nicht weit verbreitet, bei der chronisch Kranke durch speziell vertraglich festgelegte Standards besser versorgt werden sollen. Die Standards betreffen die organisatorischen Abläufe, z. B. Pflicht zum Berichtswesen zwischen verschiedenen Leistungserbringern, die medizinische Versorgung durch definierte Versorgungsleitlinien und die Finanzierung, bei der gerade auch die Auswahl der Leistungserbringer begrenzt wird.
Die jetzt vom G-BA in die Beratung aufgenommenen Themen sind Bereiche, die für Physio- und Ergotherapeuten durchaus umsatzrelevant sind.

Branchenmonitor

Stiftung Warentest empfiehlt Training bei Inkontinenz

Jede fünfte deutsche Frau zwischen 25 und 75 klagt über Probleme mit Inkontinenz. Aus Schamgefühl verschweigen viele Betroffene jedoch ihr Leiden – nur eine von zwei Frauen nimmt ärztliche oder therapeutische Hilfe in Anspruch. In dem neuen Ratgeber „Inkontinenz“ der Stiftung Warentest wird das Thema für Betroffene vorbildlich aufgegriffen und Training beim Therapeuten ausdrücklich empfohlen.

Der Ratgeber klärt über Ursachen und Formen der Inkontinenz auf und liefert einen Überblick über unterschiedliche Therapie- und Trainingsmethoden. Unter der Überschrift „Nie auf eigene Faust“ empfiehlt der Ratgeber: „Nehmen Sie fachlich qualifizierte Kurse in Anspruch! Niemand sollte versuchen, sich auf eigene Faust Verfahren wie Beckenbodenübungen … aus Broschüren, Büchern oder Videoclips anzueignen.“

Insofern ist der Ratgeber eine gute Ergänzung für die Wartezimmerlektüre in Praxen, die ein entsprechendes Leistungsangebot haben.

Kostenloser Ratgeber: Weiterbildung finanzieren

Weiterbildung wird vom Staat mit zahlreichen Förderprogrammen unterstützt. Da solche Förderungen ausdrücklich auch für Mitarbeiter aus Gesundheitsfachberufen genutzt werden können, lohnt sich ein Blick in einen kostenlosen Leitfaden der Stiftung Wartentest, der zeigt, wo es wertvolle Zuschüsse für die Weiterbildung gibt.
Während Bildungsschecks und Prämiengutscheine in vielen Praxen schon seit längerem zur Finanzierung eingesetzt werden, ist z. B. das sogenannte „Aufstiegsstipendium“ ein noch eher selten eingesetztes Instrument, um Berufsanfänger weiter zu qualifizieren. Bis zu 6.000 Euro Zuschuss sind für besonders begabte Berufstätige insgesamt möglich. Dazu muss man unter 25 Jahre alt sein, und seine Berufsausbildung mit der Note 1,9 oder besser abgeschlossen haben. Klappt es mit der Note nicht, dann reicht auch ein begründeter Vorschlag des Arbeitgebers. So lässt sich der Berufsnachwuchs prima fördern.
Der kostenlose Leitfaden ist jetzt in einer aktualisierten Auflage verfügbar und kann auf der Internetseite der Stiftung Warentest heruntergeladen werden (www.test.de)

Änderungen der Bundesbeihilfeverordnung in Kraft getreten (1)

Ende Juli ist die „Fünfte Verordnung zur Änderung der Bundesbeihilfeverordnung“ in Kraft getreten. Damit sollen aktuelle Leistungsverbesserungen aus dem Bereich der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung wirkungsgleich in das Beihilferecht des Bundes übertragen werden. Die sogenannten „beihilfefähigen Höchstsätze“ für die Erstattung von Leistungen der Physio- und Ergotherapeuten, sowie Logopäden und Podologen (Anlage 9) sind dabei nicht verändert worden. An den Preisen hat sich also nichts geändert. Lediglich bei den Anmerkungen der Leistungsbeschreibungen sind einige Streichungen durchgeführt worden, die die Verordnung und Erstattung von Heilmittel-Therapie etwas vereinfachen werden.

service: Eine Gegenüberstellung der Änderungen der Anlage 9 können up-Leser bei der up-Hotline kostenlos als PDF-Datei anfordern.

mehr: Zum Thema Preisgestaltung bei Beihilfepatienten könnte dieser Artikel interessant sein www.up-aktuell.de/?p=15608

Änderung der Bundesbeihilfeverordnung in Kraft getreten (2)

Für Heilpraktiker ist die Bundesbeihilfeverordnung jetzt auch bei der Auflistung der „beihilfefähigen Höchstbeträge für die Angemessenheit der Aufwendungen für Heilpraktikerleistungen“ (Anlage 2) auf den aktuellen Stand gebracht worden. Die Änderungen gelten allerdings schon seit August 2013, damals war u. a. die Position 2 neu gegliedert worden: Die neue Nummer 2a enthält die Erhebung der homöopathischen Erstanamnese (mindestens eine Stunde; 80 Euro); Nummer 2b beinhaltet den Wortlaut der bisherigen Nummer 2 (35 Euro).

service: Die Liste der beihilfefähigen Honorare für Heilpraktikerleistungen (Anlage 2) können up-Leser bei der Hotline kostenlos als PDF-Datei anfordern.

Branchenmonitor

Preisgestaltung von Gesundheitskursen

Praktisch alle gesetzlichen Krankenversicherungen zahlen Zuschüsse für Gesundheitskurse. Deswegen lohnt es sich für die meisten Praxen, solche Kurse selbst anzubieten. Bei der Preisgestaltung sollte dabei allerdings unbedingt auf die Erstattungsätze der örtlichen Krankenkassen achten. So differieren die Beträge, die Kassen im Jahr maximal für die Teilnahme an Gesundheitskursen erstatten ganz erheblich von Region zu Region.
Während die AOK Baden-Württemberg beispielsweise nur 100 Euro im Jahr für die Teilnahme an Kursen erstattet, erhält man bei als Versicherter der AOK Nordwest bis zu 500 Euro im Jahr als Zuschuss zu den Kursgebühren. Zum Vergleich: Die TK zahlt maximal 150 Euro Zuschuss im Jahr.
Insofern ist es sinnvoll, den Preis für Gesundheitskurse an die regionalen Erstattungssätze anzupassen.

Stottern künftig per Online-Therapie behandeln

Menschen, die stottern, können künftig eine Therapie über das Internet machen. Entwickelt wurde das Konzept vom Institut der Kasseler Stottertherapie. Die Techniker Krankenkasse (TK) trägt als erste Kasse die Kosten für Versicherte ab 13 Jahren, die an einer Online-Therapie teilnehmen möchten. Der erste Kurs soll im Herbst 2014 starten.

Schon seit vielen Jahren arbeitet das Institut für Kasseler Stottertherapie erfolgreich mit stotternden Menschen zusammen. Das Konzept basiert auf der verhaltenstherapeutischen „Fluency-Shaping"-Methode, in dem die Betroffenen ein neues Sprechmuster trainieren. „Nach unserer Therapie können die meisten Teilnehmer flüssig sprechen", erklärt Dr. Alexander Wolff von Gudenberg, der selbst von der Sprachstörung betroffen ist. Der 54-Jährige Facharzt für Stimm- und Sprachstörungen lernte die Methode 1987 während eines einjährigen Promotionsstipendiums in den USA kennen. Es überzeugte ihn und wurde die Grundlage seiner Arbeit: 1999 gründete er schließlich das Institut in Kassel (s. auch up 10/2010).

Rund 800.000 Menschen vom Stottern betroffen

Nach Angaben der Bundesvereinigung Stottern & Selbsthilfe e.V. sind bundesweit rund 800.000 Menschen vom Stottern betroffen. Nach Angaben der TK leiden darunter fünf von hundert Kindern, und auch einer von hundert Erwachsenen. Bislang kommen die Betroffenen aus dem ganzen Bundesgebiet nach Kassel oder in eines der anderen sechs Institutsstandorte, um an einer 14-tägigen Intensivtherapie und im Anschluss an Wochenendkursen teilzunehmen. Die Krankenkassen zahlen zwar die Kosten für die Therapie, nicht aber für Fahrt und Übernachtung.

Online-Therapie in kleinen Gruppen

Mit der Online-Therapie sind lange Wege nun nicht mehr nötig. Lediglich einmal müssen die Betroffenen nach Kassel fahren, um zu überprüfen, ob das Programm für sie geeignet ist. Die Online-Therapie ist eine Kombination aus Einzel- und Gruppensitzungen im virtuellen Therapieraum. In kleinen Gruppen von vier Klienten und einem Therapeuten wird über ein Jahr lang das flüssige Sprechen direkt von zu Hause erarbeitet. Zu Beginn der Therapie trainieren die Betroffenen täglich drei bis sechs Stunden, später reduziert sich der Zeitaufwand auf ein bis drei Stunden pro Woche. Bisher zahlt nur die Techniker Krankenkasse die Ausgaben für die Online-Kurse für Kinder ab 13 Jahren. Versicherte anderer Kassen sollten im Vorfeld eine Kostenübernahme beantragen.

service: **Weitere Informationen zur Online-Therapie gegen Stottern finden Sie unter http://www.kasseler-stottertherapie.de/teletherapie-tk/**

Neue .physio Adresse verfügbar

Zum 1. September 2014 wird die neue Top-Level-Domain .physio verfügbar sein. Das meldet der Initiator hinter der neuen TLD, die australische Firma Phys Biz PTy Ltd. Schon seit einiger Zeit konnten sich Interessierte um eine der neuen Internetadresse bewerben, insgesamt sollen schon 7.500 Anträge auf Internetadressen, die mit .phyiso enden vorliegen.
Da die Internetadressen unter den bekannten Landesendungen wie .de kaum noch neue Einträge möglich machen, haben die Internetorganisationen beschlossen, mehr als 1.000 neue, sogenannte Top-Level-Domains (TLD) zuzulassen. Eine dieser TLDs ist jetzt die .physio Adresse.

mehr: **www.registrydotphysio.com**

Therapeutenverbände

Wer verbindet die Therapeuten?

Private Vereine vertreten die Interessen von Heilmittelerbringern gegenüber Politik und Krankenkassen. Doch die Verbände sind zersplittert wie nie – und das vor dem Hintergrund immer größer werdender Missstände in den Therapeutenberufen. Im vergangenen Jahr zerstritt und verkleinerte sich der Dachverband der Heilmittelerbringer, im März 2014 machten gleich zwei neue Interessenvertretungen auf sich aufmerksam. Die neuen Vereine sind unzufrieden mit den Strukturen und fehlenden Verbesserungen, die etablierten Verbände geben sich ob der Kritik gelassen.

Viele Berufsgruppen können es sich nicht aussuchen, welche Organisation ihre Interessen vertritt und ob sie überhaupt Mitglied darin sein möchten. Das Gesetz verpflichtet sie dazu, der entsprechenden „Berufsständischen Körperschaft des öffentlichen Rechts“, auch Kammer genannt, in ihrem Bezirk beizutreten. Es gibt unter anderem Industrie- und Handelskammern, Rechtsanwaltskammern, Ärzte- und Apothekenkammern. Jeder Malermeister mit eigener Firma muss der örtlichen Handwerkskammer beitreten.

Bei einigen Berufen gibt es keine solche Zwangsmitgliedschaft – zum Beispiel bei den Heilmittelerbringern. Physiotherapeuten, Ergotherapeuten, Logopäden und Podologen haben keine Kammer. Sie organisieren sich stattdessen privat in Verbänden. Jeder Therapeut aus diesen Berufsgruppen kann frei wählen, ob er einem Verband beitritt, und wenn ja, welchem. So ist es auch möglich, aus einen Verband, der die eigenen Interessen aus Sicht eines Heilmittelerbringers nicht ausreichend vertritt, aus- und in einen anderen Verband einzutreten. Auch Neugründungen sind jederzeit möglich.

Missstände in den Therapieberufen

Dementsprechend stehen die Verbände auch teilweise in Konkurrenz zueinander und es gibt Therapeuten, die sich von den eingesessenen Verbänden nicht ausreichend repräsentiert fühlen. Die Branche reagiert mit Zergliederung. Eine Reihe von unzufriedenen Therapeuten hatte im Sommer 2013 die Facebook-Seite Physiorevolte gegründet, um sich dort über die Missstände auszutauschen, die in unterschiedlichem Maß allen Heilmittelerbringern zu schaffen machen:

- Verpflichtende Aus- und Fortbildung bleiben teuer, werden aber von den Krankenkassen nicht bezuschusst. Die Honorare steigen gleichzeitig so langsam, dass sie nicht einmal die Inflation ausgleichen. Dadurch sinken real die Einkommen.
- Die Krankenkassen verursachen den Therapeuten immer mehr strenge Bürokratie. Haben Arzt oder Therapeut ein Kreuzchen auf dem Rezept vergessen, verweigern die Kassen teilweise wegen „Rezept mit Formfehler“ die Bezahlung für die ganze Therapie.
- Die schwierige Situation führt zum Fachkräftemangel. Laut David Lopez, Erster Vorsitzender des im März 2014 neu gegründeten Bunds vereinter Therapeuten (BvT), steigen seit acht Jahren mehr Physiotherapeuten altersbedingt aus, als Auszubildende nachkommen. In einigen Regionen sei die flächendeckende Versorgung mit Hausbesuchen schon nicht mehr gewährleistet.

Einige Therapeuten zweifeln auch an der Arbeit der großen Verbände. „Die meisten Kollegen, die ich kenne, schlagen die Hände

über dem Kopf zusammen, wenn sie das Wort ‚Verband' nur hören", sagt David Lopez. Deshalb möchte der Bund vereinter Therapeuten (BvT) auch „Verein" oder „Interessenvertretung", nicht aber „Verband" genannt werden. Verbände hätten Jahrzehnte lang nichts gegen die Verschlechterungen in der Branche bewirkt und würden sich vor allem um ihre lukrativen Fortbildungszentren kümmern – die Lopez zufolge einen Millionenmarkt ausmachen und nicht umsonst aus den gemeinnützigen eingetragenen Vereinen ausgegliedert sind.

Auch Corinna Keller-Kaesler, Vorsitzende der Freien Therapeuten, äußert den großen Verbänden gegenüber Misstrauen: "Die Verbandsstrukturen sind seit vielen Jahren gleich, und mit den Jahren wurde der Abstand zur Basis immer größer. Der Versuch der Zusammenarbeit war da, aber es müssen neue Wege beschritten werden. Die Alten haben uns nicht weiter gebracht."

Frustrierte Kollegen wachrütteln

Beide Gruppierungen versuchen nun auf ihre Weise, die Interessen der Heilmittelerbringer durchzusetzen. Der BvT hat in den ersten Monaten seines Bestehens Infoveranstaltungen organisiert und einige Prominente und Politiker auf seine Seite gebracht, etwa den Arzt und Kabarettisten Eckart von Hirschhausen und den CDU-Bundestagsabgeordneten Roy Kühne. Die Freien Therapeuten wiederum machen Öffentlichkeitsarbeit, indem sie mit Fernsehjournalisten, Anwälten und Initiativen zusammenarbeiten und ihre Facebook-Seite bespielen. Ihnen geht es auch darum, die frustrierten Kollegen wachzurütteln. „Die Lethargie wird immer größer", klagt Keller-Kaesler. „Die Leute dürfen sich von den Krankenkassen nicht alles gefallen lassen." Als Ausweg fordert sie vor allem eines: den Zusammenhalt der Therapeuten.

Mit ihren Botschaften erreichen die beiden neuen Interessenvertretungen jeweils etwa 1.100 Leute auf Facebook, der BvT konnte in drei Monaten gute 130 Mitglieder sammeln. Zu den Mitgliederzahlen der etablierten Verbände, die teilweise bei 20.000 und mehr liegen, ist der Weg noch weit. Die Großen nehmen die Entwicklung indes gelassen. Karl-Heinz Kellermann, Präsident des VPT und amtierender Vositzender des Spitzenverbands der Heilmittelverbände e. V. (SHV), sieht keine Gefahr der Zersplitterung – alle Interessenvertreter hätten schließlich ähnliche, klare Ziele für die Zukunft der Therapeuten. *(mk)*

Kundgebung von BvT und VDB am 20. Juni 2014

INFO

Vereine und Verbände:

Kurze Begriffserklärung

Ein Verband ist ein – in der Regel organisierter und strukturierter – Zusammenschluss von Personen oder auch von kleineren Vereinen oder Vereinigungen, der die Interessen seiner Mitglieder durchsetzen will. Der Begriff „Interessenvertretung" kann als Synonym für Verband verwendet werden.

Während „Verband" im Fall der Therapeutenverbände eher als Selbstbezeichnung für die Interessengruppe verwendet wird, ist ein „eingetragener Verein" eine Rechtsform. Eingetragene Vereine sind juristische Personen, können also klagen und verklagt werden und dürfen keine wirtschaftlichen Interessen verfolgen. Außerdem ist hier nicht die oder der Vorsitzende mit seinem Privatvermögen haftbar, sondern der Verein als juristische Person. Die meisten Therapeutenverbände sind als eingetragene Vereine organisiert.

Sinn und Zweck von Verbänden

Die Aufgabe der Verbände ist es, die Interessen der Therapeuten durchzusetzen, gegenüber Gesundheitspolitik, Krankenkassen und Ärzten. Dazu führen sie Gespräche etwa mit Politikern oder dem Verband der gesetzlichen Krankenkassen und versuchen, Probleme in der Branche in die Öffentlichkeit zu tragen. Sie starten Umfragen und Petitionen und organisieren Kundgebungen. Viele der Verbände bieten ihrem Mitgliedern auch zusätzliche Anreize, etwa günstigere Fortbildungen, und bilden Einkaufsgenossenschaften, um zusammen zu besseren Konditionen z. B. Geräte für ihre Praxen einzukaufen.

Angenehme, ernüchternde Gespräche

Interview mit David Lopez

Erster Vorsitzender des Bunds vereinter Therapeuten (BvT)

up Herr Lopez, warum noch einen Verband? Was waren Ihre Motive, zu den vielen Therapeutenverbänden einen weiteren zu gründen?

Lopez *Zuerst haben wir überlegt, in einem der bestehenden Verbände aktiv zu werden. Einige der Gründungsmitglieder des BvT haben Ende letzten bis Anfang dieses Jahres Interviews geführt, beim IFK, beim VPT sowie beim ZVK. Wir konnten mit allen Verbänden Gespräche führen, auch mit den Geschäftsführern höchstpersönlich. Das waren durchweg angenehme Gespräche, aber inhaltlich sehr ernüchternd.*

up Wo liegen die inhaltlichen Unterschiede?

Lopez *Herr Esser vom ZVK argumentierte zum Beispiel im Zusammenhang mit der Gesundheitsreform von 1997: Wäre der Verband nicht gewesen, dann wären wir Therapeuten schon längst aus dem Katalog der gesetzlichen Krankenkassen geflogen. Das wäre ein Erfolg auf ganzer Linie gewesen, weil nicht alles noch schlechter geworden ist. Man schmückt sich also nicht nur mit Taten, die es nicht wert sind, sich damit zu brüsten, diese Taten sind auch noch 17 Jahre alt. Uns hat das gezeigt: Wir können mit den bestehenden Strukturen nicht wirklich etwas verändern. Die Verbände haben 30 Jahre gehabt und nichts erreicht. Ob wir das jetzt eigenständig schaffen, wissen wir nicht – aber wir werden alles dafür tun.*

up Was können Sie konkret unternehmen, was die großen Verbände versäumt haben?

Lopez *Die Grundlohnsummenbindung für Heilmittelerbringer zum Beispiel deckelt alle Preiserhöhungen, die wir von den Krankenkassen bekommen. Im Dialog mit dem Ministerium für Arbeit und Sozialordnung Baden-Württemberg wurde uns mitgeteilt, dass wir ausschließlich rechtlich dagegen vorgehen können, wenn wir den Konflikt nicht einvernehmlich lösen können: mit einem Schiedsverfahren oder einer Klage vor dem Sozialgericht. Wenn ich einen Verein mit 12.000 Mitgliedern oder mehr habe und meine Arbeit gewissenhaft mache, dann muss ich so ein Vorgehen anstreben. Unseres Wissens hat das noch keiner der großen Verbände versucht.*

Des Weiteren darf die Frage erlaubt sein, ob die großen Verbände die Beiträge ihrer Mitglieder zur Selbstverwaltung aufbrauchen oder wofür sie sie darüber hinaus einsetzen. Zudem werden wir keine Fortbildungsakademie oder Einkaufsgenossenschaft aufstellen, die unseren Mitgliedern noch mehr Geld aus der schon leeren Tasche zieht. Uns geht es um rein berufspolitische Dinge.

up Welche Ziele haben Sie neben der Abschaffung der Grundlohnsummenbindung noch? Was wollen Sie in den nächsten Jahren für die Heilmittel-Branche erreichen?

Lopez *Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, dass die Honorare heraufgesetzt und zumindest an die Inflationsrate der vergangenen Jahre angepasst werden. Die Richtgrößen für Ärzte müssen im Heilmittelbereich abgeschafft werden, zumindest aber die Strafzahlungen bei Überschreitung der Richtgrößen. Wir fordern ein Mitbestimmungsrecht im Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA). Hier sitzen Vertreter der kassenärztlichen Bundesvereinigung, der deutschen Krankenhausgesellschaft und dem Spitzenverband der Krankenkassen und bestimmen unter anderem auch über unsere Arbeit und unsere Vergütung. Wir Heilmittelerbringer haben dort nicht mal ein Daseinsrecht. In Bezug auf die Heilmittelverordnungen fordern wir eine deutliche Entbürokratisierung oder eine Pauschale für den bürokratischen Aufwand, den wir Therapeuten hier leisten.*

up Was hat sich hier verschlechtert? Weniger Zeit, weniger Geld oder einfach mehr Bürokratie?

Lopez *Alles! Seit der Einführung des neuen Heilmittelkatalogs im Jahr 2004 werden*

die Heilmittelrichtlinien alle paar Jahre verändert, und das bedeutet jedes Mal: wesentlich mehr Bürokratie. Für einen Therapiebericht brauche ich zwischen fünf und 30 Minuten und bekomme 55 Cent von der Krankenkasse. Das ist nicht mal mehr das Porto.

Und wenn in einem Rezept ein kleiner Formfehler ist, zahlen manche Kassen die ganze Therapie nicht. Da genügt es oft schon, wenn das Kreuzchen bei „Hausbesuch – ja oder nein" fehlt. In meiner Praxis mit sieben Therapeuten habe ich eine Vollzeitkraft angestellt, die nur für die Kontrolle und Revision der Rezepte zuständig ist. Auch das muss ich mit den 14,20 Euro in 20 Minuten bezahlen, die ich von der Krankenkasse bekomme.

up Welchen Appell richten Sie an Ihre Kollegen? Warum sollte ein Therapeut jetzt bei Ihnen aktiv werden?

Lopez *Wir haben alle diesen Beruf ergriffen, weil wir gerne helfen. Nur lässt man uns das derzeit nicht machen. Alle sind unzufrieden, aber die träge Masse tut nichts. Wir wollen uns dafür einsetzen, dass die Kollegen entsprechend bezahlt werden. Wir wollen einfach eine starke Front bilden, um auch vor Bundesgerichten, vor der Politik und in der breiten Masse auftreten zu können. Und wenn wir irgendwann Verträge mit den Krankenkassen schließen, die besser sind als die heutigen, dann profitieren davon auch alle, die sich bei uns im Verein engagiert haben.* *(mk)*

INFO

Gegründet am 8. März 2014
Mitglieder: 132 (Stand 6. 8. 2014)
Mitgliedsbeitrag:
- 192 Euro pro Jahr für selbstständige Therapeuten
- 96 Euro im Jahr für angestellte Therapeuten
- 48 pro Jahr für passive Mitglieder/ Unterstützer

Geplante Aktionen:
Kundgebung mit anschließender Info-Veranstaltung in Frankfurt am 11. Oktober 2014
Die wichtigsten Ziele und Themen:
- Hochsetzen der Honorare für Therapeuten
- Richtgrößen für Ärzte im Heilmittelbereich abschaffen
- Mitspracherecht im Gemeinsamen Bundesausschuss
- Bürokratie in Praxen abbauen

HINTERGRUND

Zwei neue Verbände an einem Tag?

Ende 2013 trafen sich Lopez und der heutige Vorstand des BvT zu Gesprächen mit Vorständen der großen Verbände. Doch am Ende konnten sie sich auf keine gemeinsame Linie einigen.

Auch unter den potenziellen Gründern eines neuen Verbands gab es inhaltliche Differenzen. Eine Gruppe um Corinna Keller-Kaesler wollte ihr Netzwerk Freien Therapeuten zum eingetragenen Verein machen und rief gleichzeitig die Einkaufs- und Fortbildungsgenossenschaft Deutsche Therapeuten Einkaufs-Genossen (DeThEG) ins Leben. Lopez und einige andere Kollegen wiederum gründeten den Bund vereinter Therapeuten. Das geschah offiziell am 8. März 2014– allerdings meldeten sich die Freien Therapeuten nie als Verein an, als sie von der zeitgleichen Gründung des BvT hörten. Sie bauen seitdem die Genossenschaft auf und arbeiten weiterhin als loses Netzwerk von Therapeuten.

„Die Zeit wird uns über Erfolge informieren“

Interview mit Karl-Heinz Kellermann

Präsident des Verbands physikalische Therapie (VPT), amtierender Vorsitzender des Spitzenverbands der Heilmittelverbände e. V. (SHV)

up Herr Kellermann, was sind Ihre Ziele für die nächsten fünf Jahre? Was wollen Sie für die Heilmittel-Branche erreichen, was muss sich ändern?

Kellermann *Im Mittelpunkt unserer Forderungen steht der Direct Access für die physiotherapeutischen Berufe. Dieser Weg führt zu einer größeren Entscheidungsfreiheit bei der Therapieauswahl.*
Ein weiterer Schwerpunkt ist die Akademisierung unserer Berufsgruppe. Der VPT vertritt den Standpunkt der zweigliedrigen Ausbildung zum Beruf „Physiotherapeut/in“. Junge Menschen sollen sich, je nach Berufswunsch, für eine Berufsfachschulausbildung und/oder eine akademische Ausbildung entscheiden können.

Weiterhin steht für den VPT eine aktive Lobbyarbeit für Physiotherapeuten sowie Masseure und medizinische Bademeister im Mittelpunkt. Die Wahrnehmung und Akzeptanz unserer hoch qualifizierten Leistung in der Öffentlichkeit, der Politik und im Gesundheitswesen insgesamt muss sich wesentlich verbessern. Ein weiterer Schwerpunkt für den VPT ist die Abschaffung der Anbindung unserer Vergütungen an die Entwicklung der Grundlohnsumme. Die aktuellen Preise entsprechen schon lange nicht mehr unseren qualitativ hochwertigen Leistungen und liegen weit unter jeder betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit.

up Halten Sie es auf lange Sicht für sinnvoll, einen großen Verband für alle Heilmittelerbringer anzustreben?

Kellermann *Hier stellt sich für uns als VPT die Frage, wie wir die unterschiedlichsten Interessenlagen der Verbände in eine zielführende Richtung bewegen können. Wir vertreten noch immer zwei Berufsgruppen, nämlich den Physiotherapeuten wie auch den Masseur und medizinischen Bademeister. Auch wenn die Zahl der Masseure und medizinischen Bademeister nicht mehr den Stellenwert wie vor zehn Jahren aufweist, so fühlen wir uns doch verantwortlich. Das sind für uns Faktoren, die in einem großen Dachverband, neben vielen anderen Gegebenheiten, berücksichtigt werden müssen.*

up Was würden Sie den Vorwürfen der neuen Verbände entgegnen, die großen Verbände seien untätig vor allem daran interessiert, Geld mit Fortbildungen und Einkaufsgenossenschaften zu verdienen?

Kellermann *Der Gründung neuer Verbände schaue ich gelassen entgegen. Natürlich gibt es unter den Leistungserbringern sehr breit gefächerte Interessenlagen. Die Zeit wird uns über die jeweiligen Erfolge informieren. Den Vorwurf der Untätigkeit der großen Verbände – und damit ist sicherlich auch der VPT gemeint – sehe ich als Kritik einzelner Leistungserbringer, die sich dadurch eine Verbesserung der Situation erhoffen. Besser, sinnvoller und notwendiger ist aber die aktive Mitarbeit genau dieser Kolleginnen und Kollegen im VPT.*

Zum Vorwurf, die Verbände verdienen durch die Fort-und Weiterbildung viel Geld, stelle ich die Frage der Qualität in den Vordergrund. Natürlich führt auch der VPT Fort-und Weiterbildungen durch und bietet damit seinen Mitgliedern die Möglichkeit einer kontinuierlichen Qualifizierung. Wir ermöglichen den Therapeuten so, den Vorgaben des Gesetzgebers nachzukommen, 60 Stunden Fort- und Weiterbildung in jeweils vier Jahren zu absolvieren und das fachliche Niveau in der Physiotherapie hochzuhalten.

up Sehen Sie die Gefahr einer Zersplitterung der Interessenvertretungen? Braucht es mehr Einigkeit unter den Therapeuten?

Kellermann *Nein, diese Gefahr sehe ich für die Zukunft eher nicht. Die Zielstellung für die Zukunft der physiotherapeutischen Berufe ist klar formuliert, wird aber sicherlich von den Verbänden unterschiedlich in der Struktur gesehen. Es geht um den Direct Access, die Akademisierung und den Wegfall der Grundlohnsummenbindung. An diesen drei Forderungen kommt keine Vertretung der Berufe in der Physiotherapie vorbei.*

up Warum sollte ein Therapeut nach wie vor in Ihrem Verband aktiv werden und nicht in die neuen Vereine wechseln?

Kellermann *Der VPT ist ein über viele Jahrzehnte gewachsener Berufsverband. Wir machen uns für die Interessen unserer Berufsgruppen stark und können für uns in Anspruch nehmen, dass alle berufspolitischen Vertreter im VPT Physiotherapeuten oder Masseure und medizinische Bademeister mit eigener Praxis sind. Wir kennen aus eigener und täglicher Erfahrung die Probleme, Ängste und Sorgen unserer Kolleginnen und Kollegen. Wir wissen, über welche Probleme wir reden – wir im VPT sprechen die gleiche Sprache wie unsere Mitglieder.* *(mk)*

INFO

VPT Verband Physikalische Therapie

Gegründet am 30. Oktober 1948
Mitglieder: ca. 20.000 bundesweit

Mitgliedsbeitrag:
- für Selbstständige 25,50 Euro im Monat in alten und 20,90 Euro in neuen Bundesländern
- für Angestellte 10,20 Euro im Monat in alten und 8,90 Euro in neuen Bundesländern
- für Studenten, Schüler und Praktikanten zwischen 0 und 5 Euro im Monat

Die wichtigsten Ziele und Themen:
- Direct Access für physiotherapeutische Berufe
- Akademisierung des Physiotherapeuten-Berufs
- Keine Anbindung der Vergütung an die Grundlohnsumme
- Aktive Lobbyarbeit für Physiotherapeuten, Masseure und med. Bademeister

Gemeinsam gegen die Krankenkassen
Interview mit Corinna Keller-Kaesler
Sprecherin der Freien Therapeuten

up Es gibt zahlreiche Verbände und Vereine für Therapeuten. Warum noch eine Interessenvertretung?

Keller-Kaesler *Wir arbeiten als Netzwerk schon seit etwa fünf Jahren daran, die Arbeitsbedingungen für Therapeuten zu verbessern. Tatsächlich haben wir die Freien Therapeuten gar nicht als Verein angemeldet, denn wir gehen davon aus, dass sich in diesem Bereich künftig weitere Neuigkeiten ergeben. Da möchten wir dann unterstützen, und nicht die Gruppe der Therapeuten durch zusätzliche Vereine immer weiter aufsplitten. Stattdessen haben wir im März unsere Genossenschaft DeThEG [Anm. d. Red.: Deutsche Therapeuten Einkaufs-Genossen e.G.] gegründet, die sich gerade im Aufbau befindet.*

up Was genau wird die Aufgabe der Genossenschaft sein?

Keller-Kaesler *Jedes Mitglied zahlt einen Beitrag ein und wird dann am Gewinn beteiligt, man erwirbt Genossenschaftsanteile. Wenn ein Mitglied also eine Fortbildung der Genossenschaft bucht, dann werden natürlich die Referenten bezahlt, aber kein Veranstalter verdient daran etwas – sondern diejenigen Mitglieder, die diese Fortbildung buchen und bezahlen. Ähnlich ist es mit Therapiematerialien und ähnlichen Produkten, die Käufer partizipieren immer an ihren eigenen Ausgaben.*

up Warum sind Sie und Ihre Mitglieder nicht in einem bestehenden großen Verband aktiv geworden?

Keller-Kaesler *Im Jahr 2010 haben wir eine Briefaktion gestartet – Therapeuten haben Politikern von Land und Bund von unserer schwierigen Situation berichtet. Wir haben auch die großen Verbände auf ihre Mitarbeit angesprochen und nur Absagen bekommen. Unter anderem wurden wir aufgefordert, nicht in das allgemeine Gejammer der Therapeuten einzustimmen und damit aufzuhören, die Politiker mit unseren Problemen zu belästigen. Als die Politik dann auf unsere Problematik aufmerksam wurde, haben sich eben diese Kritiker an die Aktion dran gehängt und teilweise als Ergebnis ihrer eigenen Bemühungen präsentiert. Ergebnisse: Fehlanzeige!*
So läuft es seit Jahren und von genau diesen Protagonisten wollten wir uns immer

abgrenzen. An diesem Punkt kam es dann zu Diskussionen mit anderen Therapeuten, die zeitgleich einen Verein gegründet haben, der stark mit den alten Strukturen kooperiert.

up Was wollen Sie in den nächsten Jahren für die Heilmittel-Branche erreichen?

Keller-Kaesler *Wir brauchen eine angemessene Vergütung für Therapeuten. Dazu gehört nicht nur eine Vergütung, die sich nicht stetig von der Inflationsrate weg bewegt, sondern auch eine Bezahlung aller therapierelevanten Tätigkeiten wie etwa der Dokumentation. Die werden selbstverständlich gefordert, aber nie bezahlt. Das summiert sich leicht auf mehrere Arbeitsstunden pro Woche an „Ehrenamt".*

Den Patienten wird der Zugang zu Heilmitteln durch ständige bürokratische Neuschöpfungen und zum Teil skurrilen Richtlinien erschwert. Mittlerweile gibt es mehr als 40 Punkte, die beim Ausstellen einer Verordnung beachtet werden müssen und es wird immer mehr. Die Korrekturen bedeuten weiteren Verwaltungsaufwand, es bleibt weniger Zeit für therapeutische Belange und wenn uns ein Fehler durchgeht, dann werden wir wegen eines fehlenden Bindestrichs für die geleistete Arbeit nicht bezahlt.

Außerdem sind die Vordrucke zur Heilmittelverordnung und der Heilmittelkatalog absolut unübersichtlich. Es ist, als wollten die Krankenkassen uns verwirren, damit wir Formfehler machen und sie uns die Bezahlung verweigern können. Um diese Missstände zu beheben, brauchen wir eine öffentlichkeitswirksamere Vertretung. Die Verbände müssen aufstehen und sich wehren.

up Warum sollte ein Therapeut bei Ihnen aktiv werden?

Keller-Kaesler *Ich sage immer: „Nur gemeinsam sind wir stark. Nur gemeinsam können wir etwas erreichen." Es kann auch 500 neue Verbände geben – aber es wird nur Veränderungen geben, wenn alle Heilmittelerbringer zusammenhalten und gemeinsam ihre Ziele verfolgen.*

up Wie können die Therapeuten anfangen, etwas zu tun?

Keller-Kaesler *Das oberste Ziel ist es, die Belange der Therapeuten wieder in den Vordergrund zu stellen und das Selbstbewusstsein unserer Berufsstände zu reanimieren. Wir haben einen tollen Beruf, der allerdings durch Wirtschaftlichkeitsforderungen der Kassen zu einem bürokratisch Urwald verkommen ist.*

Wir arbeiten in einem Heil-Hilfs-Beruf und wollen unsere Arbeit am Patienten ausführen. Darum muss die Bürokratie wieder auf ein normales Maß zurückgeschraubt werden. Wir fordern jeden Therapeuten auf, nur Behandlung nach „Vorgabe der Kassen" zu machen und bei unberechtigten Absetzungen ihren bereits erarbeiteten Lohn notfalls über einen Anwalt einzuklagen. Es darf nicht sein, dass ein Form- oder Schreibfehler auf dem Rezept zu kompletter Absetzung führt. *(mk)*

INFO

Gegründet: besteht seit etwa 5 Jahren, Verein sollte am 8. März 2014 gegründet werden, wurde nie angemeldet

Mitglieder:
lose Gemeinschaft mit persönlichen Netzwerken, Homepage und Facebook-Auftritt, keine offizielle Mitgliedschaft

Mitgliedsbeitrag:
keine Mitgliedsbeiträge

Geplante Aktionen: Sind in Frontal 21-Sendung (ZDF) über den neuen Koalitionsvertrag involviert.

Die wichtigsten Ziele und Themen:
- Abkopplung der Vergütung von der Grundlohnsumme
- Angemessene Vergütung der Heilmittelerbringer
- Bürokratie in der Praxis abbauen
- Mehr Übersichtlichkeit bei Heilmittelkatalog und Vordrucken zur Heilmittelverordnung

INFO

Dachverband gründet sich neu – mit weniger Verbänden

Im Herbst 2013 löste sich der Dachverband Bundesarbeitsgemeinschaft der Heilmittelverbände (BHV) auf, zu dem sechs der großen Verbände gehörten. Zuvor hatte es Streit und sogar rechtliche Auseinandersetzungen zwischen den Mitgliedsorganisationen gegeben.

Der Dachverband gründete sich dann in neuer Zusammensetzung und mit anderem Namen erneut. Im neuen Spitzenverband der Heilmittelverbände (SHV) sind der VDB und der Deutsche Bundesverband für Logopädie (DBL) nicht mehr vertreten. Der SHV repräsentiert seit Januar 2014 drei Physiotherapie-Verbände (ZVK, IFK, VPT) und einen Ergotherapeuten-Verband (DVE). In dem Dachverband sind also weder Logopäden noch Podologen vertreten, viele der zahlreichen anderen Heilmittelerbringer-Verbände fehlen ebenso.

„Die Einigkeit unter den Therapeuten ist groß“

Interview mit Andrea Rädlein

stv. Vorsitzende im Deutschen Verband für Physiotherapie (ZVK) e.V.

up Was sind Ihre Ziele für die nächsten fünf Jahre? Was wollen Sie für die Heilmittel-Branche erreichen, was muss sich ändern?

Rädlein *Wir setzen uns dafür ein, dass es keine Kürzungen im Heilmittelbereich gibt. Wir entwickeln und fordern neue innovative Versorgungsformen. Wir fordern den Direktzugang des Patienten zum Physiotherapeuten und damit mehr Autonomie für Physiotherapeuten. Der neue Koalitionsvertrag enthält bereits einige Fortschritte, die Grund zur Freude bieten: Die Politik plant etwa, Bürokratie abzubauen, unberechtigte Regressforderungen zu unterbinden und den Therapeuten zu ermöglichen, eigenverantwortlich und ohne Überweisung der Ärzte Leistungen zu erbringen.*

up Halten Sie es auf lange Sicht für sinnvoll, einen großen Verband für alle Heilmittelerbringer anzustreben?

Rädlein *Eine Fusion der physiotherapeutischen Verbände wäre rechtlich nur mit größten Schwierigkeiten möglich und würde vor allem bedeuten, dass die dort seit Jahren organisierten Mitglieder ihre fachliche Heimat verlieren. Dies macht keinen Sinn. Wichtig ist, dass wir uns in allen zentralen politischen Fragen absprechen, Kassenverhandlungen gemeinsam führen und so weiter. Genau dies geschieht in und mit dem Spitzenverband der Heilmittelverbände (SHV) und deshalb liegt auch die Autonomie der Physiotherapeuten in der Therapie keinesfalls mehr in weiter Ferne.*

up Was würden Sie den Vorwürfen der neuen Verbände entgegnen, die großen Verbände seien untätig und vor allem daran interessiert, Geld mit Fortbildungen und Einkaufsgenossenschaften zu verdienen?

Rädlein *Wir haben mit den Gründern des Bund der vereinten Therapeuten bereits im Januar dieses Jahres zusammen gesessen. In diesem sehr offenen Gespräch empfand ich die Unterschiede gar nicht so groß. Die Tatsache, dass Verbesserungen für uns Physiotherapeuten überfällig sind, eint uns. Auch uns mahlen die Mühlen der Politik viel zu langsam und wir fordern einschneidende Verbesserungen für den Heilmittelbereich.*

Das Argument, wir würden uns an unseren Fortbildungen eine goldene Nase verdienen, ist schlicht falsch. Unser Bildungswerk, die Physio-Akademie, ist gemeinnützig. Die unberechtigten Vorwürfe tun mir vor allem auch für all diejenigen leid, die sich in unseren Arbeitsgemeinschaften fachlich engagieren, ehrenamtlich Kurskonzepte auf hohem und anerkanntem Niveau entwickeln und das Wissen durch Fortbildungen mit den Kollegen teilen. Wir sind stolz auf unser fachliches Profil und die Arbeit, die dafür von vielen erledigt wird. Unsere Mitglieder profitieren von einem Rabatt und das ist auch richtig so.

Die Erlöse durch die Fort- und Weiterbildungen der Physio-Akademie werden ohne Ausnahme in die fachliche Weiterentwicklung der Physiotherapie reinvestiert: Stiftung für Forschungsförderung, Ethikkommission, und, und, und.

up Sehen Sie die Gefahr einer Zersplitterung der Interessenvertretungen? Braucht es mehr Einigkeit unter den Therapeuten?

Rädlein *Ich bin der festen Überzeugung, dass die Einigkeit unter uns Therapeuten groß ist. Zweifelsfrei setzen wir uns alle für eine höhere und leistungsgerechte Vergütung ein. Wir fordern weniger Bürokratie und dadurch mehr Zeit für unsere Patienten. Das eint alle berufspolitisch interessierten und engagierten Kolleginnen und Kollegen. In diesen Punkten ziehen wir an einem Strang.*

Darüber hinaus gibt es Unterschiede zwischen den Verbänden, die jeder für sich selbst beurteilen muss: Wir als ZVK setzen auf evidenzbasierte Physiotherapie mit nachvollziehbaren Qualitätskriterien. Wir wissen, was unsere Mitglieder tagtäglich

leisten. Wir arbeiten intensiv in der Leitlinienentwicklung mit, weil wir die Physiotherapie für möglichst viele Krankheitsbilder in der medizinischen Versorgung fest verankern möchten.

up Welchen Appell würden Sie an Ihre Kollegen richten? Warum sollte ein Therapeut nach wie vor in Ihrem Verband aktiv werden und nicht in die neuen Vereine wechseln?

Rädlein *Es gibt zahlreiche Gründe, die für eine Mitgliedschaft im ZVK sprechen. Hier ein paar Beispiele: Wir sind eine große Gemeinschaft und haben eine lange Tradition. Wir bieten unseren Mitgliedern rund um den Arbeitsalltag viel Service und Beratung. Unsere Mitglieder profitieren fachlich und finanziell von unserem umfangreichen Fort- und Weiterbildungsangebot. Wir tun dies in 13 Landesverbänden bundesweit. Jedes Mitglied hat für seine Fragen einen Ansprechpartner vor Ort, der die regionalen Bedingungen kennt. Wir vertreten die politischen Interessen national und als einziger deutscher Berufsverband auch international im Weltverband der Physiotherapeuten.*

Mein Appell: Kolleginnen und Kollegen, organisiert Euch in den Verbänden! Das erhöht unsere Akzeptanz gegenüber den Kostenträgern und der Politik – nur gemeinsam sind wir stark und können Druck aufbauen. *(mk)*

INFO

Gegründet am 5. November 1949

Mitglieder: 30.000
Mitgliedsbeitrag:
- Variiert je nach Landesverband
- Bis zu 27 Euro im Monat für Selbstständige
- Bis zu 12 Euro im Monat für Angestellte

Die wichtigsten Ziele und Themen:
- Keine Kürzungen im Heilmittelbereich
- Neue Qualifizierungs- und Bildungswege, Akademisierung
- Mehr Autonomie bei physiotherapeutischen Entscheidungen
- Bürokratischen Ballast abbauen

INFO

Die Therapeutenverbände in Deutschland

Die Interessenvertretungen sind in der Regel eingetragen Vereine (e. V.), die jeder jederzeit gründen kann – sofern er mindestens sieben Mitglieder vorweist. Es gibt nicht zuletzt deswegen viele verschiedene größere und kleinere Verbände für Heilmittelerbringer, die teilweise zueinander in Konkurrenz stehen. Einige davon wurden erst in diesem Jahr gegründet, andere gibt es schon seit mehr als 60 Jahren, wie den VDB-Physiotherapieverband und den Deutschen Verband für Physiotherapie (ZVK). Hier eine Auswahl:

Verband	Berufsgruppe	gegründet	Mitglieder	Dachverband
Verband Physikalische Therapie (VPT) e. V.	Physioth., Masseure, med. Badem.	1948	20.000	SHV
Deutscher Verband für Physiotherapie (ZVK) e. V.	Physiotherapeuten	1949	30.000	SHV
Dtsch. Bundesverbd. der Atem-, Sprech- und Stimmlehrer/innen Lehrervereinigung Schlaffhorst-Andersen (dba) e. V.	Logopäden	1949	1.400	—
VDB-Physiotherapieverband e. V.	Selbstständige Physiotherapeuten	1950	3.500	—
Deutscher Verband der Ergotherapeuten (DVE) e. V.	Ergotherapeuten	1954	12.500	SHV
Zentralverb. der Podologen + Fußpfleger Deutschlands (ZFD) e.V.	Podologen	1955	4.000	—
Deutscher Bundesverband für Logopädie (dbl) e. V.	Logopäden	1964	11.500	—
Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten (IFK) e. V.	Physiotherapeuten	1981	6.000	SHV
Dtsch. Bundesverbd. der akademischen Sprachtherapeuten (dbs)	Logopäden	1993	3.500	—
Verband deutscher Podologen (VDP) e. V.	Podologen	1997	600	—
Bundesverband für Ergotherapeuten in Deutschland (BED) e. V.	Ergotherapeuten	2004	5.000	—
Bund vereinter Therapeuten (BvT) e. V.	Alle Heilmittelerbringer	2014	132	—
Freie Therapeuten (kein e. V.) & Genossenschaft DeThEG	Alle Heilmittelerbringer	(2014)	—	—

Angaben nach Verbandsinformationen

Serie: Fachkräftemangel im Heilmittelbereich | Teil 7

Erfolgserlebnisse binden Mitarbeiter

Viele Therapeuten sind mit dem Status der Heilmittelerbringer in unserer Gesellschaft unzufrieden. Unangemessene Honorare, die Abhängigkeit von den Ärzten und Patienten, die die Behandlung in Anspruch nehmen, weil sie als GKV-Therapie nichts kostet, sie aber nicht richtig wertschätzen. Diese Rahmenbedingungen sorgen für unzufriedene Therapeuten. Praxisinhaber, die ein anderes Arbeitsklima bieten, können bei ihren Mitarbeitern punkten, diese langfristig an die Praxis binden und neue hinzugewinnen.

Es ist schon bitter: Therapeuten sind von der Diagnose der Ärzte abhängig und müssen sich dafür rechtfertigen, wenn sie eine Folgeverordnung empfehlen. Patienten diskutieren darüber, warum sie die Zuzahlung gleich zu Beginn der Behandlung leisten sollen und auch die Kassenärztlichen Vereinigungen erschweren die Arbeit der Therapeuten. Sie raten ihren Ärzten in Zukunft doch einfach mal kürzer (Ergotherapie und Logopädie) oder weniger (Massage statt Krankengymnastik) zu verordnen. Gleichzeitig produziert die Politik Rechtfertigungsdruck: Studien sollen belegen, dass Therapie wirkt – sonst gibt es bestimmte Leistungen nicht mehr auf Rezept!

Auch das therapeutische Umfeld trägt häufig noch zur schlechten Stimmung bei, indem es Kritik am eigenen Können fördert. Kaum eine andere Berufsgruppe geht derart selbstkritisch mit der eigenen Leistung um. Kein Wunder, denn als Therapeut lernt man nun mal sich gerade auch mit den Defiziten seiner Patienten auseinanderzusetzen. Da fällt es vielen Kollegen schwer, bei sich selbst auch das Positive zu erkennen. Fazit: Die Therapeuten stehen von allen Seiten unter Druck.

Stolz auf die eigenen Leistungen

Praxisinhaber, die diesem Druck etwas Positives entgegenstellen, können bei ihren Mitarbeitern punkten. Stolz auf die eigenen Leistungen ist ein wichtiger Faktor: Ein guter Praxischef kann seinen Mitarbeitern dabei helfen, Erfolgserlebnisse bewusst wahrzunehmen und ein gesundes berufliches Selbstbewusstsein zu entwickeln. Das könnte damit anfangen, dass man sich bei seinen Patienten nicht mehr dafür entschuldigt, das man keine Zeit hat, sondern ein Schild in der Praxis aufhängt: „Für Sie auf Fortbildung!“. Wie viel Wissen und Können in der Praxis versammelt ist, unterstreichen die Aus- und Fortbildungsdiplome aller Mitarbeiter, die sorgfältig gerahmt und gut sichtbar an den Wänden hängen. Für die Patienten ist so auf den ersten Blick erkennbar, dass sie hier gut ausgebildete Experten arbeiten. Für die Mitarbeiter zeigt diese Art der Dokumentation die Wertschätzung der eigenen Leistungen.

Messbare Erfolge bringen Motivation

Im Gegensatz zu manchen Ärzten halten sich Heilmittelerbringer zurück, wenn es darum geht, Erfolge hervorzuheben. Dabei wäre dies in der Praxis ganz einfach umsetzbar: Wer mit den Patienten konkrete Ziele vereinbart und diese am besten auch schriftlich festhält, kann deren Erreichen feiern und so bewusst wahrnehmen und hervorheben. Hier ist der Praxischef gefragt, dafür zu sorgen, dass die Kollegen sich ihre Ziele so setzten, dass sich Erfolge zeitnah und wiederkehrend einstellen. Praxisinhaber, die ihre Mitarbeiter darin schulen, steigern so nicht nur die Zufriedenheit der Patienten, sondern auch die der Therapeuten.

Auf dieser Basis lässt sich aufzeigen, was die eigene Praxis therapeutisch so geschafft hat – als Erfolgs-Statistik für Patienten und Ärzte, als Qualitätsbericht für das eigene Gefühl. Höchste Zeit, dass wir mehr Zeit damit verbringen, die Erfolge der Therapie herauszustellen: Krankengymnastik ist nicht Turnen, sondern die Alternative zu Operationen, Ergotherapie ist kein Spielen, sondern sorgt dafür das Medikamente überflüssig werden und Logopäden sind keine Sozialarbeiter, sondern sorgen durch ihre Therapie zum Beispiel dafür, dass Magensonden überflüssig werden.

Wer seine Mitarbeiter halten und neue Mitarbeiter anwerben will, der kümmert sich darum, eine positive Praxisatmosphäre zu schaffen, in der die Arbeit der Therapeuten Wertschätzung erfährt. In einem solchen Umfeld zu arbeiten, macht Mitarbeiter stolz und kann so das Statusdefizit kompensieren und über Kommunikationsstress mit Ärzten und Krankenkassen hinweghelfen. *(bu)*

Solidargemeinschaften zur Krankenversicherung

Auf dem dritten Weg versichert

Selbstständige Therapeuten zahlen oft viel Geld für ihre Privatversicherung. Einige sichern sich stattdessen in Solidargemeinschaften gegenseitig ab. Im kleinen Rahmen funktionieren die Modelle bislang. Und zwar so gut, dass die privaten Krankenversicherungen die rechtliche Anerkennung der Solidargemeinschaften verhindern wollen.

In Heilberufen arbeiten viele Freiberufler und Kleinunternehmer, die sich häufig teuer privat versichern müssen. Besonders im Alter steigen die Kosten für die die Privatversicherungen noch einmal kräftig an, und mit dem Aus der „BKK Heilberufe" Ende 2011 fiel eine gesetzliche Alternative für Therapeuten und andere Heilberufler weg.

Neben privaten und gesetzlichen Versicherungen gibt es aber auch einen dritten Weg, sich zu versichern: Solidargemeinschaften. Bereits im späten 19. Jahrhundert schlossen sich vielerorts Pfarrer und ihre Angehörigen zusammen, um sich gegenseitig für den Krankheitsfall abzusichern. In den 90er Jahren gründeten mit dem Gesundheitswesen unzufriedene Menschen wieder verstärkt Solidargemeinschaften. Einige entstanden in bestimmten Berufsgruppen, etwa die Spargemeinschaft und Unterstützungskasse (SpUKa) der Polizei Münster. Andere sind bundesweite, eher lose organisierte Verbände, die auch für Therapeuten in Frage kommen, wie Artabana, Solidago oder Samarita.

In der Regel sind die Gemeinschaften in Ortsverbänden mit fünf bis 30 Mitgliedern organisiert, die wiederum einem Dachverband unterstehen. Die Mitglieder zahlen monatliche Beiträge ein. Die Organisation kann aber von Gemeinschaft zu Gemeinschaft sehr unterschiedlich sein. Bei Solidago zum Beispiel regeln die Regionalgruppen einen großen Teil der Finanzen. 60 Prozent des Beitrags gehen hier in ein persönliches Gesundheitskonto, der Rest in regionale und bundesweite Töpfe. Die nutzt die Solidargemeinschaft, wenn größere Krankheitsfälle auftreten – ein Beinbruch etwa oder eine Krebserkrankung. Bei Samarita ist die Organisation zentraler, Beitragsordnung und die Vergabe der Leistungen werden über den Bundesverband geregelt. Die regionalen Gruppen sind hier eher für das soziale Miteinander zuständig

Mitglieder sind auch ehrenamtliche Mitarbeiter

Die Beiträge orientieren sich am Gehalt der Mitglieder und sind günstiger als bei privaten oder gesetzlichen Krankenversicherungen. Insgesamt erstatten sie im Vergleich trotzdem mehr Leistungen, vor allem im Bereich alternativer Medizin, aber auch bei Zahnersatz und Brillengläsern. Möglich ist das unter anderem durch Einsparungen von Personal- und Mietkosten. Die Mitglieder sind ehrenamtlich für die Gemeinschaft tätig. Statt in kostspieligen Glaspalästen in der Innenstadt finden regionale Gruppentreffen oft in privaten Wohnungen der Mitglieder und überregionale Treffen häufig in öffentlichen Gebäuden wie Schulen statt.

Das bedeutet natürlich auch, dass jedes Mitglied Zeit investieren muss, etwa in regelmäßigen Sitzungen. Auch Ämter wie das des Kassenwarts vergeben die Mitgliedern untereinander. Viele Mitglieder sind selbst Heilberufler. Das ist für die Gemeinschaft von Vorteil: Therapeuten und Ärzte laufen weniger Gefahr, sich unnötige Leistungen verkaufen zu lassen und können andere Mitglieder in Gesundheitsfragen beraten. Sie helfen auch dabei, alle Leistungen und Kosten noch einmal zu prüfen. Die Mitglieder erhalten in der Regel Rechnungen direkt von den Ärzten und reichen sie dann an die Gemeinschaft weiter.

Solidarität und Eigenverantwortung

Über die Vergabe von Leistungen entscheiden die Gemeinschaften nach selbstbestimmten Leitlinien. Das System basiert bei allen Solidargemeinschaften auf gegenseitigem Vertrauen. Die Mitglieder haben keinen Rechtsanspruch auf die Leistungen. Dementsprechend streng wählen die Gemeinschaften auch neue Mitglieder aus. Bei Solidago etwa gibt es Probezeiten und Abstimmungen, in denen die Gruppe Anwärter auch ablehnen kann. Die Chemie innerhalb der Gruppe muss stimmen. Schließlich verlassen sich die Mitglieder darauf, dass die Solidargemeinschaft ihre Arztrechnungen bezahlt. Auch mit ihrem Selbstbild in der Öffentlichkeit sind die Solidargemeinschaften anspruchsvoll. Häufig fallen Begriffe wie Solidarität, Vertrauen, Verantwortung und Selbstständigkeit.

Bislang scheint sich dieses Prinzip zu bewähren. Trotz weniger Versicherter und einer damit eher schlechten Risikostreuung konnten die Gruppen für alle Behandlungen ihrer Mitglieder aufkommen. Artabana wies im Jahr 2011 für gut 2.150 Versicherte einen Puffer von knapp 500.000 Euro vor und Solidago sicherte sich für den Notfall eine zinslose Kreditlinie der sozial-ökologischen GLS Bank, die sie aber nach eigenen Angaben noch nie angreifen mussten. Urban Vogel, Vorstandssprecher von Samarita, berichtet ebenfalls über eine positive finanzielle Entwicklung. „Das verantwortliche Handeln unserer Mitglieder schlägt sich auch in unserer wirtschaftlichen Lage nieder", sagt er.

Widerstand bei den Krankenkassen

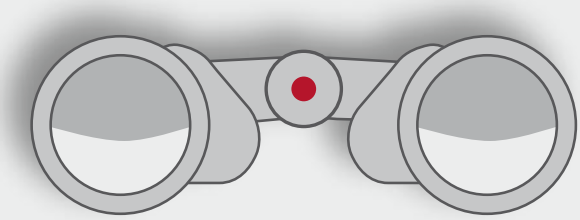
Der fehlende Rechtsanspruch ist allerdings auch den privaten Krankenversicherungen nicht entgangen. Sie pochen auf die in Deutschland geltende Versicherungspflicht und weigern sich, die Solidargemeinschaften anzuerkennen. Den Vorwürfen der Krankenversicherungen begegnen die Solidargemeinschaften mit dem im Sozialgesetzbuch (SGB) festgeschriebenen „anderweitigen Anspruch auf Absicherung im Krankheitsfall". Artabana etwa wirbt mit einem rechtlichen Gutachten, das ihnen einen solchen Status zuspricht.

Vor Gericht streiten die Gemeinschaften aber noch um ihre Anerkennung, allen voran Samarita. Seit März 2011 läuft an den Bayerischen Sozialgerichten ein Musterprozess, in dem es darum geht, ob die Mitgliedschaft bei Samarita als „anderweitige Absicherung" anerkannt wird. *(mk)*

INFO

So werden Sie Mitglied bei einer Solidargemeinschaft

Wenn Sie einer Solidargemeinschaft beitreten wollen, informieren Sie sich darüber, welche der Gemeinschaften die richtige für Sie sein könnte und welche Ortsverbände es in Ihrer Nähe gibt. Finden Sie kein Angebot für Ihre Stadt, können Sie sich auch Gleichgesinnte suchen und einem der Bundesverbände vorschlagen, selbst eine Gruppe zu gründen.
Wichtig: Wenn Sie in einer Krankenkasse pflichtversichert sind, können Sie diese nicht so einfach verlassen und somit auch nicht Mitglied bei einer Solidargemeinschaft werden.



Hier finden Sie die großen Solidargemeinschaften im Internet:

www.artabana.de
www.solidago-bund.net
www.samarita.de

Preisradar

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Baden-Württemberg	Ergotherapie	IKK, BKK, Knappschaft	01.08.14	Verordnungsdatum
Berlin	Ergotherapie	RVO	01.08.14	Verordnungsdatum
Niedersachsen	Physiotherapie (ZVK)	RVO	01.08.14	Behandlungsdatum
Alte Bundesländer	Ergotherapie	vdek	01.07.14	Verordnungsdatum
Baden-Württemberg	Logopädie	AOK	01.07.14	Behandlungsdatum
Bayern	Physiotherapie	RVO	01.07.14	Erster Behandlungstermin
Neue Bundesländer	Ergotherapie	VdeK	01.07.14	Verordnungsdatum
Niedersachsen	Physiotherapie (VDB)	RVO	01.07.14	Behandlungsdatum
Nordrhein	Logopädie	RVO	01.07.14	Behandlungsdatum
Sachsen	Logopädie	AOK	01.07.14	Verordnungsdatum
Sachsen-Anhalt	Physiotherapie	IKK	01.07.14	Verordnungsdatum
Sachsen-Anhalt	Podologie	IKK	01.07.14	Verordnungsdatum
Thüringen	Logopädie	AOK	01.07.14	Verordnungsdatum

Stand: 18.08.2014

Neues Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug

Verspätete Zahlungen werden für Krankenkassen teurer

Das Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr ist seit dem 29. Juli 2014 in Kraft und soll private Unternehmen, dazu gehören auch Heilmittel-Praxen, und staatliche Auftraggeber, wie gesetzliche Krankenversicherungen, dazu veranlassen, ihre Rechnungen schneller zu bezahlen. Damit könnte das neue Gesetz auch Praxen helfen, ihren Zahlungsanspruch gegenüber den Krankenkassen besser durchzusetzen.

Grundsätzlich steht es Heilmittelpraxen, Unternehmen und auch Krankenkassen frei, im Rahmen ihrer Verträge untereinander die Zahlungsziele individuell zu regeln. Bisher gab es dazu keine einschränkenden Bestimmungen. Durch das jetzt in Kraft getretene, neue Gesetz soll sich das für alle Verträge unter privaten und öffentlichen Unternehmen ändern.

Es gelten neue Zahlungsfristen

- Öffentliche Auftraggeber müssen nun innerhalb von 30 Tagen zahlen, nur in besonderen Ausnahmefällen darf die Frist 60 Tage betragen.
- Private Unternehmen als Auftraggeber müssen innerhalb von zwei Monaten nach Rechnungseingang bezahlen.

Wer oder was als Unternehmen gilt, lässt sich der Gesetzesbegründung entnehmen, demnach „...sind als Unternehmen im Sinne der Richtlinie auch die freien Berufe anzusehen...“. Und dort heißt es weiter: „Zum anderen erfasst die Richtlinie auch Geschäfte, an denen öffentliche Auftraggeber beteiligt sind.“ Damit ist klar: Das neue Gesetz gilt sowohl für Praxen als auch für Krankenkassen, hat jedoch keine Auswirkung auf Rechtsgeschäfte mit Verbrauchern und Patienten.

Höhere Verzugszinsen und Schadenspauschale

Zahlt beispielsweise eine Krankenkasse die Rechnung einer Heilmittelpraxis nicht innerhalb der vereinbarten Fristen und muss deswegen die Praxis eine Mahnung ausstellen, liegt ein Zahlungsverzug vor. Dann werden Verzugszinsen fällig, die durch das Gesetz von früher 8 Prozent auf jetzt 9 Prozent erhöht worden sind.

Zusätzlich kann die Praxis bei Zahlungsverzug in Zukunft eine Aufwandentschädigung für die Mahnung fordern, die im neuen Gesetz als Schadenspauschale in Höhe von 40 Euro festgelegt wurde. Damit lohnt es sich jetzt auch für Praxen, zum Beispiel unrechtmäßig einbehaltene Zuzahlungsbeträge bei den Krankenkassen anzumahnen und einzufordern.

Und diese Regelungen können die Kassen auch in Zukunft nicht aushebeln, denn eine Vereinbarung zwischen den Vertragspartnern, die Verzugszins und Pauschale ausschließt, ist nicht rechtskräftig.

Erhaltene Rechnungen rechtzeitig bezahlen

Natürlich gelten diese Regelungen auch umgekehrt: Zahlt ein Praxisinhaber seine Rechnungen nicht innerhalb der vereinbarten Fristen, besteht in Zukunft die Möglichkeit, dass die Lieferanten ihm für die Mahnung die Schadenspauschale in Höhe von 40 Euro berechnen. Auch die erhöhten Verzugszinsen müssen Praxisinhaber gegen sich gelten lassen. Das sollten sie beim eigenen Zahlungsverhalten berücksichtigen. *(bu)*

SERVICE

Mahnen lohnt jetzt auch bei Zuzahlungsbeträgen

Die neue Schadenspauschale können Praxisinhaber ab sofort den Krankenkassen in Rechnung stellen, wenn die Kassen eine Rechnung unrechtmäßig kürzen und deswegen eine Mahnung erfolgen muss. Das ist beispielsweise regelmäßig der Fall, wenn trotz Zuzahlungsmahnung und -nachweis die Kasse den nicht erhaltenen Zuzahlungsbetrag trotzdem von der Rechnung absetzt. Jetzt lohnt sich der Mahnaufwand auch bei solchen kleinen Beträgen.

SERVICE

Verzugszinsen gegen Krankenkasse

Das Recht von Heilmittelerbringern, den Krankenkassen Verzugszinsen in Rechnung zu stellen, ist durch das Bundessozialgericht bestätigt worden.

Rechtliche Rahmenbedingungen für Rückzahlungsklauseln

Weiterbildung lohnt sich, für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Sie steigert die Attraktivität des Unternehmens auf einem vom Fachkräftemangel geprägten Markt und erhöht den Marktwert des Arbeitsnehmers. Arbeitgeber, die in ihre Mitarbeiter investieren, steigern gleichzeitig auch den Wert ihres Unternehmens – jedoch nur, wenn die weiterqualifizierten Arbeitnehmer nach Abschluss der Maßnahme weiterhin im Unternehmen tätig bleiben. Scheiden sie zeitnah nach Abschluss der Weiterbildung aus dem Unternehmen aus, kann sich die Investition des Arbeitgebers nicht amortisieren. Das Unternehmen bleibt auf den Kosten sitzen.

Daher wird der Arbeitgeber ein Interesse daran haben, jedenfalls einen Teil der investierten Aufwendungen im Falle des mitarbeiterveranlassten Ausscheidens aus dem Unternehmen zurückzuerhalten. Instrument hierfür sind Rückzahlungsklauseln; diese werden gegebenenfalls direkt im originären Arbeitsvertrag oder aber – was der Regelfall sein dürfte – erst später in einer Nebenabrede im Zusammenhang mit der Bewilligung der konkreten Weiterbildungsmaßnahme vereinbart. Es handelt sich in aller Regel in beiden Fällen jeweils um Allgemeine Geschäftsbedingungen („AGB“, vgl. §§ 305 ff. BGB), die einer recht strengen Inhaltskontrolle unterliegen. Namentlich das Transparenzgebot sowie das Verbot der unangemessenen Benachteiligung (vgl. § 307 BGB) sind bei der Gestaltung entsprechender Weiterbildungsvereinbarungen mit Rückzahlungsklauseln zu beachten.

1. Rückzahlungsregelungen grundsätzlich zulässig

Im Ausgangspunkt gilt Folgendes: Wenn der Arbeitgeber Weiterbildungsmaßnahmen anbietet und er die Teilnahme daran freistellt, ist es grundsätzlich zulässig, die Arbeitnehmer an den Kosten der Weiterbildung zu beteiligen. Vielfach übernimmt der Arbeitgeber die Kosten im Rahmen notwendiger „Humankapitalinvestitionen“ vollständig und vereinbart Rückzahlungsregelungen für den Fall, dass der geförderte Arbeitnehmer das Arbeitsverhältnis von sich aus beendet. Derartige Rückzahlungsklauseln schränken allerdings die grundrechtlich geschützte Berufsfreiheit der Arbeitnehmer in Form einer Kündigungserschwerung ein.

2. Bundesarbeitsgericht schreibt Transparenz vor

Das Bundesarbeitsgericht hat mit einer kürzlich veröffentlichen Entscheidung vom 06.08.2013 (Az.: 9 AZR 442/12) entschieden, dass Klauseln in Standardarbeitsverträgen, welche die Erstattung von Weiterbildungskosten vorsehen, dem Transparenzgebot nur dann genügen, wenn sie keine vermeidbaren Unklarheiten bezüglich der gegebenenfalls zu erstattenden Kosten dem Grunde und der Höhe nach enthalten. Ferner darf dem Arbeitgeber kein ungerechtfertigter (vermeidbarer) Beurteilungs- und Gestaltungsspielraum zustehen. Dies beruht auf dem Umstand, dass der Arbeitnehmer sein (Rück-)Zahlungsrisiko dann nicht hinreichend abschätzen kann, wenn der Arbeitgeber die Art und die Berechnungsgrundlagen der gegebenenfalls zu erstattenden Kosten nicht angibt und die einzelnen Positionen (unter anderem Lehrgangsgebühren, Fahrt-/Hotelkosten) nicht genau und abschließend bezeichnet.

Das Gericht nimmt – aus Arbeitgebersicht – einen sehr restriktiven Standpunkt ein. Arbeitgeber sollten daher ihre (Muster-) Arbeitsverträge mit Rückzahlungsklauseln in Ansehung der Entscheidung des BAG überprüfen und die Klauseln gegebenenfalls anpassen.

3. Der konkrete Fall

Gegenstand der BAG-Entscheidung war eine Klausel in einem Formularvertrag eines Klinikbetreibers mit einem Krankenpfleger. Die Rückzahlungsklausel hat das BAG als nicht hinreichend verständlich und daher unwirksam angesehen (Verstoß gegen § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB). Die Klausel entfällt dann ersatzlos, eine sog. ergänzende Vertragsauslegung scheidet aus.

Die in der streitgegenständlichen Rückzahlungsklausel verwendete Formulierung „die der [...] entstandenen Aufwendungen für die Weiterbildung, einschließlich der Lohnfortzahlungskosten” lässt offen, welche Kosten dies im Einzelnen sein sollen. Die Klausel bestimmt nicht, mit welchen Lehrgangsgebühren zu rechnen ist. Ferner bleibt unklar, ob der (ausscheidende) Arbeitnehmer neben den Lehrgangsgebühren Fahrt-, Unter-

bringungs- und Verpflegungskosten zu erstatten hat, wie diese gegebenenfalls zu berechnen sind (zum Beispiel Kilometerpauschale für Fahrtkosten, Tagessätze für Übernachtungs- und Verpflegungskosten), für welchen konkreten Zeitraum Lohnfortzahlungskosten anfallen, ob die Rückzahlungsverpflichtung auf die Netto- oder die Bruttosumme gerichtet ist und ob auch die Beiträge zur Zusatzversorgung (= Altersversorgung auf der Grundlage öffentlichen Tarifrechts) zu erstatten sind.

4. Grundsätze für die Ausgestaltung von Rückzahlungsklauseln

Die Entscheidung des BAG überrascht nicht; sie liegt auf der Linie der bisherigen strengen Rechtsprechung zur Klauselkontrolle von Rückzahlungsregelungen in Formularverträgen, hat diese allerdings noch weiter verschärft: Erstmals bemängelt das BAG nunmehr explizit, dass der Arbeitgeber den Zeitraum der Lohnfortzahlung offengelassen und nicht bestimmt hat, ob die Rückzahlung auf die Brutto- oder die Nettosumme gerichtet ist. Folgende Grundsätze für die Ausgestaltung von Rückzahlungsklauseln sind zu beachten:

Zeitpunkt und Form der Vereinbarung

Erforderlich ist zunächst, dass die Rückzahlungspflicht vor Beginn der Weiterbildung ausdrücklich vereinbart wird. Wenn eine Rückzahlungsvereinbarung nach Beginn der Weiterbildungsmaßnahme abgeschlossen werden soll, muss der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer eine angemessene Überlegungsfrist einräumen, innerhalb derer sich der Arbeitnehmer ohne Kostenrisiko entscheiden kann, ob er die Qualifizierung fortsetzen will oder nicht. Der Abschluss einer Rückzahlungsvereinbarung unterliegt in der Regel keinem Schriftformerfordernis.

Anforderungen an die Transparenz

Ob die Rückzahlungsklausel wirksam oder vielmehr – insgesamt – unwirksam ist, steht und fällt mit der Einhaltung der Transparenzanforderungen. Transparent ist eine Rückzahlungsklausel nur dann, wenn zu folgenden Gesichtspunkten klare vertragliche Festlegungen getroffen werden:

- Konkrete Bezeichnung der Fort- oder Weiterbildungsmaßnahme
- Aufführung der einzelnen Kosten, die Gegenstand der Rückzahlung sind (Lehrgangsgebühren, Fahrtkosten, Übernachtungskosten etc.)
- Festlegung des Umfangs und der Voraussetzungen der Rückzahlungspflicht
- Festlegung der Art und Weise der Rückzahlung (Einmalzahlung oder Ratenzahlung) und der Fälligkeit

Inhaltskontrolle bezüglich Bindungsdauer

Eine weitere „Hürde“ bei der Ausgestaltung von Rückzahlungsklauseln ist die Inhaltskontrolle. Unangemessen sind hiernach Rückzahlungsklauseln, die den Arbeitnehmer entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen.

- Bindungsdauer darf den Arbeitnehmer nicht unangemessen benachteiligen, darf also nicht zu lang sein.
- Rückzahlungsbetrag muss sich mit Verbleib des Arbeitnehmers kontinuierlich reduzieren.
- Dauer der Weiterbildung muss in einem angemessenen Verhältnis zur Dauer der Bindung des Arbeitnehmers an das Unternehmer bis zum Wegfall der Rückzahlungspflicht stehen

Dauer der Weiterbildungsmaßnahme	Dauer der Bindung des Arbeitnehmers (bis zum Wegfall der Rückzahlungspflicht)
Bis zu 1 Monat	Bis zu 6 Monate
Bis zu 2 Monaten	Bis zu 12 Monate
Bis zu 4 Monaten	Bis zu 12 Monate
6 bis zu 12 Monate	Bis zu 24 Monate
Mehr als 12 Monate	Bis zu 36 Monate

Inhaltskontrolle bezüglich des Rückzahlungstatbestands

Es ist daher unzulässig, eine Kostenübernahme durch den Arbeitgeber auch dann vorzusehen, wenn das Arbeitsverhältnis aus Gründen beendet wird, die ausschließlich im Verantwortungs- und Risikobereich des Arbeitgebers liegen (insbesondere betriebsbedingte Kündigung, Eigenkündigung des Arbeitnehmers als Reaktion auf ein rechtswidriges Verhalten des Arbeitgebers).

Inhaltskontrolle bezüglich der Kostenarten und der Rückzahlungshöhe

Unangemessen und daher unwirksam sind Rückzahlungsklauseln, die einen Pauschalbetrag losgelöst von den tatsächlichen Kosten vorsehen. Vielmehr muss der Arbeitgeber – wie das BAG im Besprechungsurteil ausgeführt hat – darlegen, wie sich der Rückzahlungsbetrag konkret zusammensetzt. Erstattungsfähig sind die neben den Kosten für die Fortbildung als solche (Lehrgangskosten und gegebenenfalls Prüfungsgebühren) fortbildungsbedingte Reisekosten (Fahrt, Unterkunft, Verpflegungsmehraufwand) sowie die fortgezahlte Bruttovergütung (ohne Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung).

5. Unzulässige Inhalte führen zur Gesamtunwirksamkeit

Wenn die Rückzahlungsvereinbarung unzulässige Inhalte einschließt, führt dies in der Regel zur Gesamtunwirksamkeit der Rückzahlungsklausel, da diese nicht auf einen wirksamen Inhalt reduziert werden kann (vgl.§ 306 BGB). Nur dann, wenn man einzelne Sätze der zu weit gefassten Klausel schlicht streichen kann und der verbleibende Text – ohne die Vornahme von Ergänzungen – eine sinnvolle, in sich schlüssige Regelung beinhaltet, bleibt diese erhalten und ist wirksam (sog. „Blue-pencil-test“).

Fazit

Die strenge Rechtsprechung des BAG zur Kontrolle von Rückzahlungsklauseln betreffend Weiterbildungskosten in Arbeitsverträgen gibt Veranlassung, entsprechende Regelungen im Rahmen von Weiterbildungsvereinbarungen einer kritischen Überprüfung zu unterziehen und diese gegebenenfalls anzupassen.

AUTOR

Kanzlei Dr. Henning-A. Seel
Dickensstraße 14 | 30175 Hannover
Telefon:0241 66274
Mobil: 0178 6883618
Fax: 0251 60933 111

Aktuelle Seminarangebote für Praxischefs und ihre Mitarbeiter im September/Oktober

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
September			
Dortmund	Rezeption - Ort der Entscheidung	05./06.09.14	329,50 €
Leipzig	Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen	17.09.14	199,50 €
Berlin	Von der Pflicht zur Kür - Buchhaltung mal anders	18.09.14	199,50 €
Berlin	Sicherung der beruflichen Existenz - betriebswirtschftl. Grundlg. für Therapeuten	19./20.09.14	329,50 €
Hamburg	Mitarbeiterführung	26./27.09.14	329,50 €
Stuttgart	Ideen für den Ausstieg aus der Praxis	27.09.14	199,50 €
Oktober			
Köln	Arbeitsrecht für Therapeuten	10.10.14	199,50 €
Berlin	Gelassenheit an der Rezeption	16.10.14	199,50 €
Berlin	Frauen führen anders	17./18.10.14	329,50 €
Leipzig	Tue Gutes und sprich darüber! Das Marketing ABC für Heilmittelpraxen	30.10.14	199,50 €

Online-Seminare

Datum	Titel	Uhrzeit	Preis netto
September			
09.09.14	Ausfallgebühr erfolgreich einfordern!	19:00	25,13 €
10.09.14	Der Einstieg zum Ausstieg	19:00	25,13 €
24.09.14	Der Verordnungs-Check	19:00	25,13 €
Oktober			
01.10.14	Mit dem richtigen Therapiebericht langfristigen Heilmittelbedarf begründen	19:00	25,13 €
07.10.14	Privatpreise gestalten	19:00	25,13 €
27.10.14	Jahreszielplanung - So wird es ein erfolgreiches neues Jahr Teil 1	19:00	25,13 €
28.10.14	Arztkommunikation leicht gemacht - 5 Techniken, mit denen Sie Ihre Ärzte überzeugen	19:00	25,13 €

Praxismarketing mit Google Maps

So werden Sie von den Patienten gefunden

Früher schmökerten Patienten auf der Suche nach einem Therapeuten in einem angestaubten Telefonbuch. Heute können sie einfach bei Google „Physiotherapie Hamburg“ eintippen und bekommen sofort zahlreiche Praxen vorgeschlagen. Und nicht nur das: Google Maps zeigt nebenbei auf der Karte an, wo genau sich die Praxen befinden. Daraus folgt: Wer bei Google auftaucht, den finden viele potentielle Patienten zuerst.

Das Online-Branchenbuch Google Places

Klicken Sie von Ihrer Suche aus auf die Karte, dann sehen Sie als Suchergebnisse viele kleine rote Punkte und einige größere rote Pfeile. Das sind die Einträge von Google Places, dem Branchenbuch des Internetkonzerns. Hier sind Daten zu Unternehmen gesammelt, die zudem mit dem sozialen Netzwerk Google+ verknüpft sind und bei der Suche auf Google Maps angezeigt werden.

In der Regel hat Google schon automatisch einen Eintrag für Ihre Praxis erstellt, zum Beispiel mit Hilfe eines Online-Telefonbuchs. Suchen Sie auf Google Maps nach Ihrer Praxis. Finden Sie den Eintrag, klicken Sie auf den Schriftzug „Sind Sie der Geschäftsinhaber?“ rechts unten im neuen Feld. Nun werden Sie zu Google Places weitergeleitet und können sich mit Ihrem Google-Konto anmelden. Haben Sie oder Ihre Praxis noch kein Konto, richten Sie eines ein – das ist kostenlos und mit wenig Aufwand verbunden. Am Ende müssen Sie sich noch als der tatsächliche Geschäftsinhaber ausweisen – Google lässt Ihnen dafür zum Beispiel ein Passwort über das Telefon zukommen. Gibt es für Sie noch keinen Eintrag, können Sie Ihre Praxis auf **www.google.de/local/add** bei Google Places neu anmelden.

Füttern Sie Google Places jetzt mit Informationen. Hinterlassen Sie den Namen der Praxis, Anschrift, Öffnungszeiten, Verkehrsanbindung, Kontaktdaten oder auch Bilder. Die Nutzer können all das direkt auf der Karte lesen, wenn sie den roten Pfeil anklicken. Stellen Sie auch unbedingt einen Link zur Homepage Ihrer Praxis ein. Google nutzt diese Informationen bei Suchanfragen – die Chance steigt, dass Nutzer durch passende Suchbegriffe auf Ihre Praxis stoßen.

Ihren Eintrag prominent platzieren

Wie prominent die Karte und die Google-Suche Ihren Eintrag anzeigt, hängt von zahlreichen Faktoren ab:

- wie viele Erfahrungsberichte bei Google Maps über Sie geschrieben wurden
- ob Fotos in Ihrem Google Places-Eintrag vorkommen
- ob Sie in der Kategorie „Auf einen Blick“ Ihre Stadt bzw. Ihr Stadtteil erwähnen
- ob eine Branche als Überbegriff vorkommt, zum Beispiel „Therapie“
- an welchen Stellen und wie oft in Ihrem der Suchbegriff vorkommt

Viele dieser Faktoren können Sie steuern – etwa, indem Sie bei Ihrem Google Places-Eintrag schon die Wörter häufig verwenden, die die Nutzer später suchen. Mit einer Überweisung vom Arzt, auf der „Physiotherapie“ steht, werden zum Beispiel viele Patienten „Physiotherapie“ bei Google eingeben und nicht „Krankengymnastik“. Andere suchen vielleicht nach „Massage“ oder „Rückenschmerzen“. Sind Sie sich nicht sicher, welche Begriffe geeignet sind, können Sie auch bei Kollegen nachsehen, die bei Google ganz oben stehen. Oder nutzen Sie den „Keyword Planer“, den Google Adwords kostenlos zur Verfügung stellt und der Ihnen anzeigt, welche Worte wie häufig gegoogelt werden. Der Begriff sollte dann vor allem an folgenden Stellen vorkommen:

- in der Firmenbeschreibung – also besser „Physiotherapie Müller & Meier“ als „Gemeinschaftspraxis Müller & Meier“
- im Bereich „Auf einen Blick“ auf der Google Places-Seite

Suchmaschinenoptimierung

Was für den Google Places-Brancheneintrag gilt, gilt auch für Ihre eigene Homepage. Die Suchmaschinenoptimierung (SEO, vom Englischen Search Engine Optimization) ist ein weites Feld. Soll Ihre Webseite bei der Google-Suche ganz oben stehen, kommen Sie um einen SEO-Experten kaum herum. Doch einige Grundlagen können Sie selbst umsetzen:

- Suchen Sie – durch Befragung der Patienten oder Stöbern bei der Konkurrenz – nach Schlagworten, die Patienten bei Google eingeben und verwenden Sie diese so oft und so prominent wie möglich auf Ihrer Homepage.
- Aktualisieren Sie Ihre Texte hin und wieder und vermeiden Sie, dass ganze Textabschnitte auf verschiedenen Unterseiten doppelt vorkommen.
- Wählen Sie einen vielsagenden Domain-Namen, der die wichtigsten Schlagworte enthält, zum Beispiel Branche und Stadt (z. B. www.physiotherapie-mueller-hamburg.de).
- Stellen Sie Links zu Ihrer Homepage auf Google Maps, in Branchen- und Telefonverzeichnisse und auf andere themenrelevante Seiten.

Vorsicht vor negativen Bewertungen

Vergessen Sie nicht, dass Google Maps auch ein Bewertungsportal ist. Prüfen Sie regelmäßig, ob Nutzer negative Kritiken auf Ihrem Profil veröffentlichen. Beleidigungen und Schmähungen können sogar gegen das Gesetz verstoßen. Das Landgericht Berlin entschied im April 2012, dass Google für ehrverletzende Erfahrungsberichte haftet. Das Unternehmen muss den Wahrheitsgehalt eines solchen Berichts prüfen und ihn im Zweifelsfall löschen – aber nur, wenn der Betroffene zunächst die Initiative ergreift und Google von dem Fall in Kenntnis setzt. Klicken Sie dazu auf die kleine graue Flagge rechts unten im Fenster des betreffenden Erfahrungsberichts. Jetzt können Sie einen Grund angeben, warum Sie den Bericht als unangemessen melden wollen und dann die Beschwerde abschicken.

Das Urteil zum Nachlesen: **www.damm-legal.de/lg-berlin-google-haftet**

Die interaktive Karte auf der eigenen Homepage

Sie können Google Maps als interaktive Anfahrtsskizze in Ihre Praxis-Webseite integrieren. Dafür sieht Google mittlerweile die „Google Maps API“ vor, eine Programmschnittstelle, mit der Sie die Karte auf der eigenen Seite einbauen können. Dieser Dienst ist zwar ab 25.000 Aufrufen pro Tag kostenpflichtig, so viele Besucher hat aber in der Regel keine Praxis-Homepage. Eine Anleitung, wie Sie oder Ihr Webdesigner die Karte mit der API einbinden können, finden Sie hier: **www.it-zeugs.de/google-maps-via-api-auf-die-eigene-homepage-einbinden.html**

Was Sie beachten sollten, wenn Sie Google Maps auf Ihrer Homepage einbinden:

- Screenshots von Google Maps sind verboten und können abgemahnt werden. Wollen Sie Google Maps einbinden, nutzen Sie ausschließlich die von Google angebotenen Möglichkeiten
- Hinweise zum Copyright der Karte dürfen nicht entfernt, die äußere Erscheinung nicht verändert werden
- Sie dürfen nur die Karte auf Ihrer Seite anzeigen, nicht die Satellitenbilder
- Sie dürfen den Kartenausschnitt nur online nutzen und nicht auf Flyer drucken

Alternativ können Sie auch Kartenabschnitte von kostenlosen Diensten wie OpenStreetMap verwenden. Diese können Sie für den gewerblichen Gebrauch uneingeschränkt nutzen und auch auf Flyer und Broschüren drucken. *(mk)*

HINWEIS

Das Internet ist extrem schnelllebig. Anbieter wie Google verändern ständig das Design und die Funktionen ihrer Plattformen. Was heute gilt, kann deswegen in zwei Jahren schon wieder veraltet sein. Informieren Sie sich also regelmäßig über Neuigkeiten, vor allem zu den Diensten, die Sie selbst nutzen.

Gesundheitsschäden in Fitnessstudio vermeiden

Physiotherapeutin berät Studiomitglieder zum „richtigen Training“

Patienten mit Gesundheitsbeschwerden nach unsachgemäß ausführten Übungen an Fitnessgeräten kennt wohl jede Praxis. Kein Wunder, denn mittlerweile schwitzt jeder zehnte Deutsche in einem Fitnessstudio. Nicht alle sind gut beraten, und falsch ausgeführte Übungen schaden sogar dem Körper. Das weiß auch Physiotherapeutin Eva Lang (41), die seit 2010 Mitglieder des Studios „vitaparc“ bei Fragen zum „richtigen Training“ berät. Als Angestellte der Physiotherapie-Praxis Knab & Dexheimer ist sie überzeugt: „Die Kooperation ist eine Win-win-Situation für beide!“

Eva Lang, die 1996 ihr Staatsexamen in Konstanz ablegte, trainiert selbst schon seit 14 Jahren im Fitnessstudio „vitaparc“ im bayerischen Gröbenzell. „Praxis und Studio sind nur etwa 100 Meter voneinander entfernt. Schon früher bestand mit dem Studio eine Kooperation im Hinblick auf Patienten, die nach ihrer Verordnung KG am Gerät weiter etwas für ihren Muskelaufbau machen wollten und sollten“, erinnert sie sich. Als Bewegungsexpertin konnte sie über die vielen Trainingsfehler im Studio nicht hinwegsehen. So entwickelte sie gemeinsam mit der Inhaberin die Idee zu einer physiotherapeutischen Beratung vor Ort.

Unterstützung durch die Praxis-Inhaber

Ihre beiden Chefinnen, Ingrid Knab und Sabine Dexheimer, waren von der Idee begeistert, und so startete im Januar 2010 das Beratungsangebot: „vitaparc“-Mitglieder haben seitdem jeden letzten Donnerstag im Monat zwischen 16 und 18 Uhr die Möglichkeit, mit der Therapeutin über ihre Beschwerden zu sprechen und Tipps zum „richtigen Training“ zu erhalten. Sie reservieren dafür einen Termin und können sich eine halbe Stunde beraten lassen. „Anfangs lief es schleppend. Aber seit drei Jahren haben die Mitglieder ihre Scheu verloren und ich bin immer ausgebucht“, freut sich Eva Lang, die bereits seit 2000 in der Physiotherapiepraxis in Gröbenzell arbeitet und seit Anfang des Jahres auch zusätzlich zu ihrer Praxistätigkeit als Lehrkraft für Propriozeptive Neuromuskuläre Faszilitation (PNF) an der Heimerer Schule für Physiotherapie in München tätig ist.

Schlechte Sitzhaltung und falsche Beinposition sind häufige Fehler

Die meisten der Ratsuchenden kommen, weil sie sich ein Problem antrainiert haben und über Schmerzen im Rücken oder im Schultergelenk klagen. Nach einem kurzen Gespräch zeigen sie der Therapeutin, wie sie trainieren. Die häufigsten Fehler treten schon bei der Ausgangsposition auf, berichtet die Therapeutin. „Aber auch eine schlechte Sitzhaltung im Alltag und eine falsche Beinachse können Schmerzen verursachen.“ Eva Lang korrigiert die Fehler, verändert einzelne Übungen oder empfiehlt ein modifiziertes Trainingsprogramm.

Hohe Akzeptanz unter den Studio-Mitgliedern

„Diejenigen, die zu mir kommen, nehmen meine Anregungen dankbar an“, freut sich die engagierte Expertin. Oft hört sie, dass man in Fitnessstudios nicht genug betreut wird. „Aber es gibt leider auch einige, die beratungsresistent sind.“ Dazu gehören besonders die Älteren, die schon jahrelang auf ihre Weise trainieren und nicht zu einer Veränderung bereit seien. Aber auch jene, denen es eher um den Aufbau von Muskelmasse gehe und die mit hohen Widerständen trainieren, ändern ihre Gewohnheiten nur ungern.

Muskeltraining immer mit Bedacht

Ein Gerät, welches eine häufige Fehlerquelle darstellt, sei der „Butterfly reverse“, mit dem der obere Rücken trainiert werden soll. „Die meisten machen die Übung mit zu viel Schwung, einem zu großen Radius und zu hohen Gewichten aus einer ungünstigen Ausgangsposition heraus“, erklärt Eva Lang. „Das kann zu Schmerzen im Schultergelenk oder im Rücken führen.“ Ihr Tipp: Die Bewegungen sollten langsam, ohne Schwung und nur bis zu einer bestimmten Grenze ausgeführt werden. Am Anfang sei sie oft ernüchtert gewesen, wenn ihre Verbesserungsvorschläge auf Ablehnung stießen. Aber immer wieder wird sie auch positiv überrascht. „Ein Mann um die 50 Jahre, dem es früher auch nur um den Aufbau von Muskelmasse ge-

gangen sei, sagte mir einmal, dass er es nun nicht mehr verstehen könnte, wie man mit solch großen Gewichten trainieren kann. Denn er hat seine Schulterprobleme jetzt durch ein adäquates Training wieder in den Griff bekommen…“

„Beinstrecker“ – das therapeutisch schlechteste Gerät im Studio

Ein Trainingsgerät lehnt Eva Lang ab, den „Beinstrecker“ oder „leg extension“, der die vordere Oberschenkelmuskulatur trainieren soll. Für die Therapeutin ist der „Beinstrecker“ „das therapeutisch schlechteste Gerät im Studio“. Nur wer keinerlei Knieprobleme hat, sollte überhaupt damit trainieren. Allen anderen rät sie davon ab, da viele der Trainierenden mit einer bestehenden Knieschmerzproblematik beim „Beinstrecker“ verstärkt Beschwerden bekommen. „Die Betreuer im Studio kennen meine Abneigung gegenüber diesem Gerät und berücksichtigen dies bei ihrer Einweisung“, freut sie sich über die gute Zusammenarbeit und Akzeptanz bei den acht Trainern des Studios.

Beide profitieren von der Zusammenarbeit

Für die Mitglieder des „vitaparc“ ist die physiotherapeutische Beratung durch Eva Lang kostenlos. Das Honorar der Physiotherapeutin (65 Euro pro Stunde) übernimmt das Studio – „ganz gleich, ob ich gebucht bin oder nicht“. Die physiotherapeutische Beratung sei für das Studio ein Alleinstellungsmerkmal, so die Therapeutin. „Immerhin gibt es allein in Gröbenzell fünf Studios.“ Aber auch für die Physiotherapie-Praxis zahlt sich die Zusammenarbeit aus. „Wenn jemand auch nach der Beratung weiterhin Beschwerden hat, kommt er mit einer Verordnung häufig zu uns“, berichtet Eva Lang. Zudem zahlen Patienten ihrer Praxis keine Aufnahmegebühr und bekommen einen Nachlass von zehn Prozent auf den Monatsbeitrag. So profitieren nicht nur Praxis und Studio, sondern auch die Patienten von der Zusammenarbeit. *(ks)*

KONTAKT

Physiotherapie Knab & Dexheimer
Eva Lang
Breslauer Straße 17
82194 Gröbenzell
Telefon: 08142 – 570067
Mail: knab-dexheimer@gmx.de
oder inseleva73@gmail.com
www.krankengymnastik-groebenzell.de

vitaparc Sport & Health Gröbenzell GmbH
Industriestraße 22a
82194 Gröbenzell
Telefon: 08142 – 53069
Mail: info@vitaparc-gz.de
www.vitaparc-gz.de

Marketing für die Praxis

Sportparcours für Kinder rührt Werbetrommel

Die Fitness von Kindern ist ein wichtiges Thema, besonders in Therapiepraxen mit kleinen Patienten. Wie fit sie tatsächlich sind, konnte die Lübecker Kinderphysiotherapeutin Iris Burmeister (57) jetzt live erleben: Gemeinsam mit der BKK vor Ort und der Handballabteilung des VfB Lübeck richtete sie in der Hansehalle einen Sportparcours aus. Etwa 1.000 Kinder zwischen 4 und 8 Jahren nahmen an der Veranstaltung teil. „Ein voller Erfolg", freut sich die Praxischefin, die das Event bereits zum zweiten Mal organisiert. „Die Kinder hatten Spaß und ich mache nebenbei meine Praxis bekannter."

Unter dem Motto „Wie fit seid ihr?“ haben der Förderverein für Handball des VfB Lübeck und die BKK zu der Sportveranstaltung eingeladen. Unterstützt haben sie dabei der Juniorcampus der Fachhochschule Lübeck, REWE, das DRK, die Hansestadt Lübeck und die Therapeutin Iris Burmeister. „Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung mit Kindern, die Bewegungsprobleme haben, fragten die Veranstalter mich schon vor zwei Jahren für das Event an“, erinnert sich die Praxisinhaberin, die sich 1983 im Stadtteil St. Lorenz Nord selbständig machte. Angesichts verlängerter Kindergarten- bzw. Schulzeiten, hatten die Veranstalter damals nach einer Möglichkeit gesucht, sinnvolle Bewegungsangebote für Kinder zu schaffen.

Geringer organisatorischer Aufwand für Therapeutin

Im September 2012 startete der erste Sportparcours. Zahlreiche Kinder nahmen mit großer Begeisterung teil. „Das Bewegungsbedürfnis der Kinder war und ist immens“, sagt Iris Burmeister, „Einige blieben über Stunden in der Halle.“ Die elf Stationen des Parcours konnte das Team mit Material aus der Physiotherapie-Praxis und öffentlichen Sporthallen schnell zusammenstellen. Hauptsächlich lag die Organisation beim Förderverein Handball und die Werbung für die Veranstaltung bei der Stadt Lübeck. Für Iris Burmeister blieb der Aufwand gering: Sie legte lediglich Flyer in ihren Praxisräumen aus, auf denen sie als Mitveranstalterin genannt war.

Spaß mit Lerneffekt für Kinder

Nicht nur ihrem Bewegungsdrang konnten die Kinder bei dem Event freien Lauf lassen, es gab auch zahlreiche Stände, an denen sie basteln und sich informieren konnten. Einige Auszubildende hatten sich, getreu dem Motto ihrer REWE-Gesundheitskampagne „5 am Tag“, mit Kisten voll von Obst und Gemüse bewaffnet. Die Kleinen durften hier frischen Saft pressen, Obstspieße zusammenstecken und sich ihre Gesichter bemalen lassen. Im Bastel- und Experimentierparcours des Juniorcampus der Fachhochschule Lübeck erklärten Studenten den Kindern spannende naturwissenschaftliche Phänomene und beantworteten sämtliche Fragen.

Bewegungserziehung in Kindergärten verstärken

Das Fazit der Kinderphysiotherapeutin nach der zweiten Aktion: „Das Gros der Kinder hat die Geschicklichkeit verlernt.“ Sie seien zwar hochmotiviert sich zu bewegen, doch ihre Koordination lasse zu wünschen übrig, bedauert Iris Burmeister. „Die Bewegungserziehung in den Kindergärten muss einen höheren Stellenwert bekommen“, fordert die Therapeuten. „Die Erzieher sollten zudem grundsätzlich mehr auf die Geschicklichkeit der Kinder achten.“

Bekanntheitsgrad der Praxis gesteigert

Für Iris Burmeister steht fest: Sie wird auch beim nächsten Mal wieder dabei sein. Auch ihren Kollegen kann sie nur empfehlen, sich mit ähnlichen Aktionen an Sportvereine oder Krankenkassen zu wenden. „Veranstaltungen steigern den Bekanntheitsgrad der Praxis“, sagt die engagierte Therapeutin. „Über den direkten Kontakt in der Sporthalle können Therapeuten Verbindlichkeiten schaffen – anders als bei unpersönlicher Werbung.“ Über eine Mitarbeit im Sportverein können Therapeuten auch Mehreinnahmen erzielen. „Eine eigene Kindergruppe in der Praxis müssen sie als zusätzliches Gewerbe anmelden“. Denkbar seien auch einzelne Aktionstage für Kinder oder Erwachsene sowie Schulungen für Erzieher. „Mithilfe von Filmmaterial werde ich demnächst gemeinsam mit einer Erzieherin Bewegungsanalysen ihrer Kita-Kinder vornehmen und vielleicht auch kleine Übungen entwickeln.“ *(ks)*

KONTAKT

Iris Burmeister Krankengymnastikpraxis
Schwartauer Allee 20B
23554 Lübeck - St. Lorenz Nord
Telefon: 04 51- 4 00 36 00
Mail:
iris.burmeister@medizin.uni-luebeck.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
ANDROID TABLET-PC WI-FI "SurfTab breeze 7.0 plus", 7 Zoll, 4 GB, schwarz

7 Zoll / 17,78 cm TFT Touchscreen LCD-Bildschirm,
Auflösung: 1024 x 600 Pixel, Betriebssystem
Android 4.2.2, Cortex A9 dual core,
512 MB Arbeitsspeicher,
4 GB interner Speicher, Wi-Fi
Maße: ca. B19,2 x H11,2 x T0,97 cm

☐ Prämie 3
TINTENSTRAHLDRUCKER "PIXMA iP2850", weiß

Druckauflösung: bis zu 4.800 x 600 dp,
FINE Druckköpfe für besonders hochwertige Drucke,
Druckgeschwindigkeit SW: ca. 8 S./Min.; Farbe: ca. 4 S./Min.,
Abschaltautomatik, USB-Schnittstelle
Maße: ca. B42,6 x H23,5 x T3,4 cm

☐ Prämie 2
KÄRCHER Fensterreiniger "WV 2 Plus", gelb/schwarz

Der Fenstersauger mit extra Sprühflasche
Inkl. Glasreiniger-Konzentrat 20 ml
Gewicht inkl. Akku: 0,7 kg
Maße: ca. B9 x H35,5 x L13 cm

☐ Prämie 4
COOL BAR "Pacific", espressobraun

Kühlbox, Bistrotisch- und Beistelltisch in einem.
Integrierte Eisbox, Ablauffunktion,
höhenverstellbare Tischplatte.
Aus Polypropylen in Rattanoptik.
Maße aufgebaut: ca. B50 x T50 x H57,5 cm,
Höhe geöffnet: ca. 83,5 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