2.2014

unternehmen praxis

Praxismanagement für Physiotherapeuten, Logopäden, Ergotherapeuten und Podologen

Fachkräftemangel im Heilmittelbereich?

Gute Führung macht die Praxis für Mitarbeiter attraktiv

Wer Therapeuten als Mitarbeiter für seine Praxis sucht, muss Geduld haben – und Glück, denn Therapeuten werden langsam aber sicher zur Mangelware. So kommt es zum Wettbewerb um die guten Therapeuten und der kann bei knappen Kassenhonoraren nur wenig über monetäre Anreize geführt werden. Neun Gründe, warum Therapeuten Mangelware werden und wie man mit guter Führung dagegen ansteuert.

In der Statistik der Arbeitsagentur kann man es deutlich erkennen: Die Arbeitslosenquote bei Physio-, Ergotherapeuten und Logopäden sinkt. Die Zahl der Arbeitslosen in diesen Berufen hat sich seit 2005 halbiert, gleichzeitig geht aber auch die Zahl der Fachschulabsolventen klar zurück. Das wird auch nicht dadurch kompensiert, dass es vermehrt akademisch ausgebildete Absolventen gibt. Einige Berufsfachschulen haben bereits Schwierigkeiten, ihre Klassen zu füllen.

Während es immer weniger junge Menschen in die Heilmittelbranche zieht, verliert die Branche gleichzeitig Therapeuten, die ins Management oder in die Forschung gehen. Praxen, die halbwegs rentabel wirtschaften, benötigen jedoch auf jeden Fall angestellte Therapeuten – sonst rechnet sich eine Therapiepraxis nicht (siehe auch Seite 5). Deswegen sind Konzepte, wie man Mitarbeiter gewinnen und langfristig halten kann, dringend gesucht. Hier kommen neun Gründe, warum Therapeuten Mangelware werden, und neun Gegenmaßnahmen, mit denen man die eigene Praxis für Mitarbeiter attraktiv macht:

1 Zu niedriges Einkommen:

Die Heilmittelbranche hat ein Einkommensproblem. Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung weist als Bruttoarbeitsentgelt eines Therapeuten seit Jahren einen Betrag von unter 2.000 Euro / Monat aus.

► So steuern Sie dagegen an:
Gute Führung kümmert sich darum, dass die Praxis so viel Geld verdient, dass überdurchschnittliche Gehälter möglich sind. »

schwerpunkt

Fachkraftemangel im Heilmittelbereich?
Gute Führung macht die Praxis für Mitarbeiter attraktiv 1

Kassen-Einzelpraxis lohnt sich nicht
So viele Mitarbeiter braucht der Gewinn 5

aktuell

Aktuelle britische Studie belegt
Bewegung ist bei einigen Krankheiten wirkungsvoller als Medikamente 13

Tag der Rückengesundheit 2014
Ein perfekter Anlass für Ihre Marketingaktion 17

konzepte

Werbeideen für die Praxis
Ergotherapeutin stellt ihre Beratungsangebote in Schreibwarengeschäft vor 10

Ergotherapeutin hilft Senioren, ihre Angst zu überwinden
Gezieltes Training gegen Stürze im Alter 20

tipps

Basiszinssatz sinkt auf –0,63 Prozent
So berechnen Sie die Verzugszinsen, die Ihnen zustehen, richtig 6

Werbung in eigener Sache
Tue Gutes und rede darüber 22

www.up-aktuell.de

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

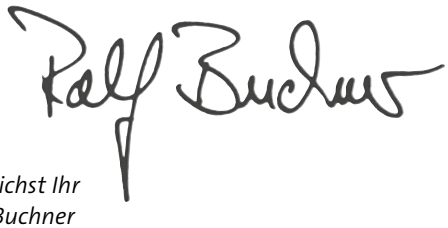
Kumpel sein reicht nicht

Fast alle Heilmittel-Praxen in Deutschland bestehen aus „tollen Teams“, jedenfalls wenn man die Stellenanzeigen ernst nimmt. Viele Therapeuten-Chefs nehmen das wörtlich und versuchen, durch kumpelhaften Umgang mit den Mitarbeitern – nach dem Motto „Wir sind doch alle gleich und verstehen uns deswegen so gut im Team“ – eine angenehme Atmosphäre, ein kuscheliges Arbeitsklima herzustellen.

Allerdings müssen Führungskräfte oft Entscheidungen treffen, die nicht die Zustimmung aller Mitarbeiter finden: Leistungsanforderungen formulieren, Kritikgespräche führen oder „nein“ sagen zu Wünschen, die den Rahmen sprengen. Das ist der Moment der Wahrheit: Entweder die Mitarbeiter sind frustriert, weil plötzlich die Illusion des „tollen Teams“ zerstört wird. Oder der Chef hat genau davor Angst und knickt ein, vermeidet Leistungsanforderungen, kritisiert nicht und erlaubt Dinge, die im Prinzip nicht möglich sind: Er entpuppt sich eben als guter Kumpel.

Vorsicht: Führungsschwache (kuschelige) Chefs ziehen Mitarbeiter an, die eher in die Kategorie leistungsschwach fallen: Da ist es eben warm, gemütlich und man wird nicht kritisiert. Allerdings ärgert das die Leistungsträger. Und schon sind die guten Therapeuten abgewandert – aus Ärger darüber, dass die Leistung, für die man als Therapeut Gehalt bekommt, weniger wichtig ist, als der scheinbar harmonische Umgang miteinander.

Mitarbeiter werden durch wertschätzenden und respektvollen Umgang besser zu guter Therapie motiviert als durch falsch verstandene Harmonie. Deswegen sucht man sich den Kumpel am besten im privaten Umfeld, in der Praxis dagegen lautet die Aufgabe: Führung!



Herzlichst Ihr
Ralf Buchner

Impressum

buchner

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

V.i.S.d.P.: Ralf Buchner (Anschrift s. Herausgeber)
Chefredaktion: Petra Keßler
ISSN 1869-2710
Heftpreis: 15 Euro
im Abo: 12 Euro

Quellen und Autoren dieser Ausgabe:
Ralf Buchner (bu), Katrin Schwabe-Fleitmann (ks);
Korrektorat: Ulrike Stanitzke

Layout: Mario Durst, Köln

Fotos: © fotolia: motorradcbr (1), Doc Rabe Media (3), CandyBox Images (4), fotomek (6/7), william87 (12), blas (13), A. Gregor (16), Kadmy (18), R. Kneschke (19), contrastwerkstatt (23); Privat (10/11/20/21), Buchner & Partner GmbH (5/9/14/15), Aktion Gesunder Rücken (AGR) e.V. (17),

>> Fortsetzung Seite 1 *„Gute Führung macht die Praxis für Mitarbeiter attraktiv“*

Wer den Fokus auf die Rentabilität der Praxis lenkt, tut dies nicht aus Gier nach Gewinn, sondern er vertritt hier die Interessen der eigenen Mitarbeiter. Sorgen Sie als Praxisführung für ein Klima, in dem das Thema „Geldverdienen mit Therapie“ positiv besetzt ist. In einer solchen Atmosphäre ist das Einfordern von Ausfallgebühren, Zuzahlungen und höheren Privatpreisen viel einfacher. Auch Selbstzahlerangebote lassen sich besser verkaufen.

2 Zu geringes Netto:

Von dem ohnehin niedrigen Einkommen muss die fast obligatorische Fortbildung bezahlt werden. Unter dem Strich bleibt wenig Geld für den einzelnen Therapeuten übrig. Die Verlockung, in ein anderes, besser bezahltes Berufsfeld zu wechseln, ist groß.

► So steuern Sie dagegen an:
Sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter mehr Netto übrig haben. Eine ganze Reihe von Kosten dürfen Sie als Praxisinhaber für Ihre Mitarbeiter ohne Steuer- und/oder Sozialversicherungspflicht übernehmen.

Beispiel: Die 25 Euro-Flatrate für das von Ihnen direkt bezahlte Diensthandy Ihres Therapeuten, das dieser ganz normal privat nutzen kann, entspricht einem Bruttogehaltbetrag von ungefähr 50 Euro. Das lohnt sich für den angestellten Mitarbeiter und für die Praxis. Es gibt eine Fülle solcher „Ermäßigungen“, die sich schnell zu einem dreistelligen Vorteil für den angestellten Therapeuten addieren.

3 Zu wenig Herausforderung:

Gerade junge, engagierte Kollegen wollen sich weiterentwickeln, wenn schon nicht im Sinne einer Karriere, so doch wenigstens fachlich. Doch oft fehlen Feedback, fachliche Reflektion und konkrete Anforderungen des Chefs, um diese Weiterentwicklung voranzutreiben.

► So steuern Sie dagegen an:
Nehmen Sie Ihre Rolle ernst – Sie sind der Chef und für das fachliche Niveau Ihrer Praxis zuständig. Chefs müssen klare Anforderungen stellen, Feedback zur Erfüllung geben und dort unterstützend tätig werden, wo der Mitarbeiter allein nicht weiterkommt. Dabei helfen vereinbarte Zeiten für Fallbesprechungen, halbjährliche Mitarbeitergespräche mit verbindlicher Struktur und schriftliche Protokolle.

Angestellte Therapeuten, die zuverlässig und langfristig mitarbeiten, sind für eine rentable Praxisführung lebensnotwendig. Deswegen sind Konzepte, wie man gute Mitarbeiter gewinnen und halten kann, wichtig.

Zur aktiven Personalentwicklung gehört es auch, mit dem Mitarbeiter herausfordernde Fortbildungspläne über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren zu vereinbaren. Je langfristiger Sie hier aktiv planen, desto wahrscheinlicher bleibt Ihnen der Mitarbeiter erhalten.

4 Zu wenig Karrieremöglichkeiten:

Auch Therapeuten wollen Karriere machen, schließlich klappt das bei den Kumpeln im Freundeskreis auch. Aber wie macht man in der Heilmittelbranche Karriere? Außer der Gründung einer eigenen Praxis fällt den meisten da nicht viel ein. Und sie wandern ab...

► So steuern Sie dagegen an:
Teilen Sie Verantwortung! Wenn der Chef einen bestimmten Bereich in die Verantwortung eines Mitarbeiters gibt, dann ist das schon ein kleiner Karriereschritt für den Therapeuten. Beispiele gibt es viele: eine Fortbildungsbeauftragte, eine Art Schicht-Verantwortung für den Morgen- und Spätdienst, für die Gruppenangebote, für die Kommunikation mit einer bestimmten Arztpraxis, für den Einkauf von Therapiematerial etc.

Oder Sie übergeben die fachliche Leitung an einen entsprechend qualifizierten Kollegen, den Sie halten wollen. Das schafft mehr Zeit für Sie als Inhaber und ermöglicht dem Kollegen, Verantwortung zu übernehmen und Karriere zu machen. Ein Schritt auf der Karriereleiter nach oben ist für viele Mitarbeiter auch die Beteiligung an Planungsrunden oder anderen besonderen Besprechungen. Karriere machen muss nicht zwingend mit Gehaltssprüngen verbunden sein, sondern kann auch einfach mehr Verantwortung, Status und Sinn bedeuten.

5 Zu hohe Ausbildungskosten:

Viele interessierte junge Leute können es sich schlicht nicht leisten, den Beitrag für die Ausbildung an einer Berufsfachschule zu zahlen. Deswegen verliert die Branche Jahr für Jahr viele Menschen mit Potential an Berufszweige, in denen man für die Ausbildung sogar Geld bekommt (z. B. Pflege).

► So steuern Sie dagegen an:
Schreiben Sie ein Ausbildungsstipendium aus, das eine bestimmte Schule an Bewerber vergeben kann, die sich eine Ausbildung sonst nicht leisten können. Bedingung ist, dass diese Bewerber dann eine bestimmte Zeit nach der Ausbildung als Therapeut bei Ihnen arbeiten. Das ist dann zwar eine langfristige Investition, vereinfacht aber mittelfristig Ihre Personalplanung.

6 Kaum Vorbilder:

Berufsanfänger erzählen immer wieder, dass sie auf keinen Fall so arbeiten wollen wie ihr aktueller Chef. 60 Stunden Arbeit in der Woche und dann trotzdem noch organisatorische Hektik und Stress mit den Krankenkassen – das wollen die meisten jungen Therapeuten nicht. »

Fortsetzung Seite 3 *„Gute Führung macht die Praxis für Mitarbeiter attraktiv“*

Junge, engagierte Therapeuten suchen erfolgreiche Vorbilder und einen Sinn in ihrer Tätigkeit. Sie wollen sich fortbilden und von ihrem Beruf sorgenfrei leben können. Wer als Praxisinhaber diese Ziele kennt und beachtet, hat Mitarbeiter, die morgens gerne aufstehen, um zur Arbeit zu kommen.

► **So steuern Sie dagegen an:**
Leben Sie vor, wie man eine gut organisierte Praxis führt. Arbeiten Sie als Therapeut und als Praxisinhaber so, dass Ihre Mitarbeiter stolz darauf sind, gerade in Ihrer Praxis arbeiten zu dürfen. Sehen Sie sich als Ausbildungsbetrieb an, der mustergültig aus jungen Therapeuten erfahrene Profis macht. Im Ergebnis werden mehr Therapeuten bei Ihnen bleiben.

7 Schwacher Status:

Heilhilfsberuf – bei allem Respekt vor Helfern, wer will schon immer nur auf Weisung arbeiten dürfen? Wer will sein Leben lang von den Diagnosen anderer leben? Nicht zuletzt der als schwach empfundene Status von Heilmittelerbringern hält Menschen davon ab, den Beruf zu ergreifen, oder treibt Therapeuten in andere Berufsfelder.

► **So steuern Sie dagegen an:**
Machen Sie Ihre Mitarbeiter stolz auf die Arbeit und fördern Sie das therapeutische Selbstbewusstsein der Kollegen. Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Mitarbeiter für Therapieerfolge loben können. Und lenken Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Mitarbeiter auf das, was funktioniert. Wer als Führungskraft in seiner Praxis herausarbeiten kann, wofür Therapie da ist, dass Therapie wirkt, wie viel Lebensqualität Therapie schafft, der macht seine Mitarbeiter stolz. Und stolze, selbstbewusste Menschen haben in der Regel keine Statusprobleme.

8 Wenig Sicherheit:

Mitarbeiter entscheiden sich dafür, als Angestellte zu arbeiten, weil sie sich Sicherheit und einen klaren Rahmen mit verbindlichen Regeln wünschen. Doch leider wird in vielen Praxen ein solcher Rahmen nicht geboten: Jeder Therapeut arbeitet für sich, der Chef mischt sich nicht ein. Gibt es dann auch noch finanzielle Durststrecken, wechseln viele Angestellte in ein Krankenhaus oder eine andere Institution, die ihnen Sicherheit bietet.

► **So steuern Sie dagegen an:**
Sorgen Sie für organisatorische, kommunikative und finanzielle Stabilität. Die Aufgabe der Führungskraft liegt darin, einen klaren, verbindlichen Rahmen zu schaffen, der dem Mitarbeiter Halt und Orientierung gibt und der sicherstellt, dass die Mitarbeiter sich gerecht behandelt fühlen. Struktur geben ist für Führungskräfte genauso wichtig wie die Vermittlung von Sinn. Solche Rahmen kann man durch Organisationshandbücher schaffen, durch Spielregeln, durch QM-Systeme oder andere Formen von Regelsetzung. Die Regeln in einer Praxis sollten so einfach wie möglich sein und nur das regeln, was unbedingt geregelt werden muss. Was das genau ist, dürfen auch gern die Mitarbeiter selbst mitbestimmen.

9 Fehlender Sinn:

Braucht die Bevölkerung Heilmitteltherapie? Können wir belegen, dass Therapie wirkt? Sind wir überhaupt ausreichend ausgebildet? Können wir wirklich fachlich etwas bewegen, Menschen helfen? Solche Fragen gehen vielen Therapeuten durch den Kopf. Und sie führen dazu, dass Kollegen den Beruf verlassen.

► **So steuern Sie dagegen an:**
Die Vermittlung von Sinn ist die Hauptaufgabe für Führungskräfte. Wofür stehen Ihre Mitarbeiter morgens auf, was treibt sie an? Was ist der Sinn von Therapie in genau dieser Praxis? Was unterscheidet diese Praxis von anderen, so dass Ihre Mitarbeiter lieber bei Ihnen arbeiten? Man findet Sinn bei der Arbeit, indem die individuellen Ziele klar benannt werden und eine gewisse Möglichkeit besteht, Kontrolle über die eigene Arbeitsleistung zu übernehmen.

Außerdem hilft es, in einer Praxis zu arbeiten, die zum eigenen Wertesystem passt. Gelingt es zudem, dem Mitarbeiter zu verdeutlichen, welche Bedeutung seine Arbeit für Patienten, die Praxis, das Gesundheitswesen und die Gesellschaft hat, dann wird sich so etwas wie ein Sinn für den jeweiligen Mitarbeiter einstellen. Wohlgemerkt geht es hier immer um Sinnfindung im beruflichen Kontext! *(bu)*

Konkret
Wie man sieht, kann man fast immer etwas tun, um die vorhandenen Mitarbeiter zu halten und neue Mitarbeiter zu gewinnen. Deshalb werden wir uns in den nächsten Ausgaben von up in einer neue Serie jedem dieser Lösungsansätze noch einmal ausführlich widmen.

Kassen-Einzelpraxis lohnt sich nicht

So viele Mitarbeiter braucht der Gewinn

Wer die Zulassungsbedingungen des GKV-Spitzenverbandes erfüllt, macht als Einzelpraxis gezwungenermaßen Verlust. Das ergibt sich sehr eindeutig aus entsprechenden Stundensatzkalkulationen für die einzelnen Fachbereiche. Faktisch kann man mit nur einer Vollkraft niemals die Investitions- und Betriebskosten für die Praxisgründung und -führung verdienen. Dazu braucht es angestellte Mitarbeiter – und das oft gar nicht wenige.

Bei der Kalkulation der Gesamtkosten je produktiver Therapiestunde, also den Kosten, die je Therapiestunde entstehen, konnten wir in der letzten Ausgabe von *up* zeigen, dass diese Kosten mit den aktuell gültigen Kassensätzen nicht zu decken sind (siehe *up*-Artikel 01/2014). Die Kosten je Stunde belaufen sich für eine ganz normale Physio-, Ergotherapie- oder Logopädiepraxis auf rund 60 Euro in der Stunde. Das ist zum Teil ziemlich weit weg von den derzeit gültigen Kassensätzen.

Wie viele Mitarbeiter sind notwendig?

Aufgrund dieser Kalkulation ergibt sich die Frage, wie viele Mitarbeiter man eigentlich beschäftigen muss, damit sich eine ganz normal ausgestattete Praxis überhaupt rechnet. Zu diesem Zweck haben wir die Kalkulationstabellen noch einmal erweitert und die Möglichkeit geschaffen, solche Fälle zu berechnen.

In dem ersten Tabellenblatt *Stunden* kann man jetzt das Bruttomonatsgehalt für Fachliche Leitung und angestellte Therapeuten eingeben. Der Rest passiert mehr oder weniger automatisch: Je Mitarbeiter werden jetzt die zusätzlich benötigten Raumflächen als Kosten berücksichtigt sowie zusätzliche Ausstattungen je Mitarbeiter in Form einer Anschaffungspauschale, die dann in die Abschreibung mit hineinläuft.

Wir haben als Voreinstellung mit 15 qm je zusätzlichem Mitarbeiter gerechnet, 12 qm wären die Mindestfläche gem. Zulassungsbedingungen. Für die Anschaffungspauschale haben wir als Voreinstellung einen Betrag von 3.000 Euro angesetzt. Wer die Voreinstellungen ändern möchte, kann das auf der Tabelle „Zulassungsbedingungen“ machen.

Kostenauswirkung weiterer Mitarbeiter auf einen Blick sehen

Trägt man einen zusätzlichen Mitarbeiter ein, dann kann man im Ergebnis im dritten Tabellenblatt *Stundensatz* ablesen, dass sich der Stundensatz senkt. Das bedeutet, der angestellte Mitarbeiter bringt mehr ein, als er an Kosten verursacht – so jedenfalls die Planung. Dieses Ergebnis kann jedoch durch schlechtere Auslastung, höheren Krankenstand oder mehr Verwaltungsaufwand für den Praxisinhaber wieder zunichte gemacht werden.

Produktive Zeit für die gesamte Praxis berechnen			
Chef/Inhaber	1,0		
Fachliche Leitung	0	2.900 €	Brutto/Monat
Angestellte Therapeuten	3	2.200 €	Brutto/Monat
Produktive Mitarbeiter der Praxis	4,0		
Produktive (abrechenbare) Therapiezeit der Praxis/Jahr	6157	Stunden/Jahr	

Für zwei unterschiedlich dotierte Mitarbeitertypen kann die Anzahl eingegeben werden (1). Je Mitarbeitertyp kann man das Bruttogehalt im Monat festlegen (2).

Kosten je Arbeitsstunde ermitteln (inklusive Gewinn)	
Gesamtkosten der Praxis	192.971,25 €
Produktive Stunden/Jahr	6157
Netto-Stundensatz	31,34 €
Gewinnaufschlag/Stunde in %	20%
Brutto-Stundensatz	37,61 €
Maximal möglicher Gewinn (Plan)	38.594,25 €
Effektiver (IST-)Erlös je Stunde	37,00 €

Bei Berücksichtigung von wie hier 3 zusätzlichen Mitarbeitern in einer Logopädiepraxis stimmen der Brutto-Stundensatz (3) und der effektive Honorar-Erlös, den man von der Krankenkasse je Stunde bekommt (4) – wenn man strikt nach Leistungsbeschreibung arbeitet – überein: Die Praxis arbeitet erfolgreich.

Wer ein wenig mit den Daten spielt, kann sehr schnell erkennen, dass Physiotherapeuten nur eine weitere Vollkraft einstellen müssen, um die Kosten je Stunde auf den Betrag zu senken, den die Kassen als Honorar je Stunde bezahlen. Voraussetzung ist allerdings, dass im 20-Minuten-Takt gearbeitet wird und keine Verwaltungskräfte bezahlt werden müssen.

Bei den Logopäden und Ergotherapeuten zeigt die Kalkulation, dass hier 3 Vollkräfte zusätzlich zum Vollzeit arbeitenden Chef therapieren müssen, um die Kosten je Therapiestunde so niedrig zu halten, dass mit den Kassenhonoraren ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen ist.

Einzelpraxis lohnt sich nicht

Im Prinzip zeigen diese Rechnungen vor allem eines: Die Kassenpraxis als Einzelpraxis wird aussterben. Denn unsere Kalkulationen basieren auf sehr vorsichtigen Annahmen. In der Realität dürften die Kosten für eine Praxisgründung deutlich höher sein, die Anzahl der produktiven Therapiestunden oftmals niedriger und damit die Kosten je Stunde insgesamt höher als hier von uns unterstellt. *(bu)*

> Service

Die modifizierten Kalkulationstabellen zur Stundensatzkalkulation mit der Möglichkeit, den Effekt von angestellten Therapeuten berechnen zu können, gibt es jeweils für Physio-, Ergotherapie-, und Logopädiepraxen. Die Tabellen können Kunden bei der **up|plus**-Hotline kostenlos anfordern oder bei *buchner-shop.de* als Download beziehen. Zur Erläuterung der Kalkulationstabellen gibt es einen Videomitschnitt.

Richtgrößenvereinbarung in Westfalen-Lippe

Westfalen-Lippe wird Schlusslicht bleiben

Die KV Westfalen-Lippe hat die Heilmittel-Richtgrößen für 2014 veröffentlicht. Demnach sind keine neuen Werte vereinbart worden, sondern die Werte aus 2013 werden fortgeschrieben. Damit wird der Bereich der KV Westfalen-Lippe weiterhin das Schlusslicht bei den Heilmittel-Verordnungen bleiben.

Das Gebiet der KV Westfalen-Lippe ist seit nunmehr Jahrzehnten unterdurchschnittlich mit Heilmittel-Therapie versorgt. Die Unterversorgung ist so evident, dass sogar die KV selbst vor einiger Zeit ihre Ärzte dazu aufgefordert hat, mehr Heilmittel zu verordnen.

Die Entscheidung, die Heilmittelrichtgrößen aus 2013 für das aktuelle Jahr 2014 fortzuschreiben, bedeutet praktisch, dass durch die (hoffentlich) leicht steigenden Honorare für Heilmittel-Therapie den Patienten insgesamt weniger Heilmittel zukommen werden. Und damit dürfte das KV-Gebiet Westfalen-Lippe weiterhin das Schlusslicht in der Heilmittel-Versorgung bleiben. *(bu)*

> Service

Die Richtgrößen, das Richtgrößen Controlling-Tool und alle Informationen zum Thema Heilmittel-Regress in Westfalen-Lippe finden Sie kostenlos unter *www.heilmittel-regress.de*.

Basiszinssatz sinkt auf –0,63 Prozent

So berechnen Sie die Verzugszinsen, die Ihnen zustehen, richtig

Praxisinhaber können unter Einhaltung bestimmter Formalien Verzugszinsen bei säumigen Zahlern wie z. B. Krankenkassen geltend machen. Die Grundlage für diese Berechnung ist der Basiszinssatz, der jetzt zum 1. Januar 2014 von der Bundesbank neu festgelegt wurde.

Der Basiszinssatz des Bürgerlichen Gesetzbuches dient als Grundlage für die Berechnung von Verzugszinsen gem. § 288 Absatz 1 Satz 2 BGB . Er verändert sich zum 1. Januar und 1. Juli eines jeden Jahres.

Das bedeutet, dass sich bei säumigen Privatpatienten jetzt der aktuelle Zinssatz aus dem Basiszinssatz in Höhe von –0,63 + 5 = 4,37 Prozent zusammensetzt.

Bei Rechtsgeschäften, an denen ein Verbraucher nicht beteiligt ist (z. B. Krankenkassen oder eine Firma), beträgt der Verzugszins –0,63 + 8 = 7,37 Prozent.

Unter Einhaltung bestimmter Formalien können Praxisinhaber diese Zinsen bei Patienten, Firmen und Krankenkassen geltend machen, die mit ihrer Zahlung in Verzug sind. *(bu)*

> Service

Auf Wunsch informiert Sie die **up | plus**-Hotline gern, auf welche Formalien Sie achten müssen.

Richtgrößenvereinbarung in Baden-Württemberg

Wieder eine halbe Millionen weniger Heilmittel-Behandlungen für 2014 geplant

Die KV Baden-Württemberg meldet auf ihrer Internetseite, dass man es erreicht hätte, die Richtgrößen aus dem Vorjahr auch für 2014 unverändert fortführen zu können. Ganz konkret bedeutet diese Fortführung der alten Heilmittel-Richtgrößen jedoch: In 2014 sollen insgesamt wenigstens 67.000 Heilmittelverordnungen weniger ausgestellt werden als im Vorjahr!

Pünktlich zum Jahreswechsel haben die KV BaWü und die Kassen eine Richtgrößenvereinbarung abgeschlossen, die eine Fortschreibung der Heilmittel-Richtgrößen aus dem Jahr 2013 auf das neue Jahr 2014 vorsieht. Das bedeutet im Klartext: KV und Kassen beabsichtigen, die Heilmittel-Leistungen zu Lasten der GKV deutlich zu reduzieren und zwar um mindestens 67.000 Verordnungen. Dies entspricht einer Anzahl von mehr als einer halben Million Behandlungen, die in Baden-Württemberg weniger erbracht werden sollen.

Wenn KV und Kassen die Richtgrößen einfach ohne Anpassung fortschreiben, nehmen beide Seiten bewusst in Kauf, dass zum einen mehr Ärzte in Regress genommen und dass zum anderen Patienten in Baden-Württemberg 2014 schlechter mit Heilmitteln versorgt werden.

Die Regressgefahr für die verordnenden Ärzte wird deshalb in 2014 deutlich zunehmen, weil die Richtgrößen 2013 vermutlich auch schon deutlich überschritten wurden.

Rechnet man die Heilmittelausgaben des ersten Halbjahres 2013 auf Basis der Erfahrungen aus 2012 hoch, dann werden die baden-württembergischen Ärzte das vereinbarte Heilmittelausgabenvolumen um mehr als 20 Millionen Euro überschreiten.

Das liegt nicht zuletzt daran, dass das Heilmittelausgabenvolumen 2013 in BaWü entgegen dem Bundestrend und der Ausgabenentwicklung gesenkt wurde (siehe Bericht *up* 02/2013). Das wird sich spätestens in 2014 für die niedergelassenen Ärzte und damit auch für die Heilmittelerbringer rächen.

Insgesamt eine Million weniger Heilmittelbehandlungen in zwei Jahren

Fakt ist: Die Versorgung der Patienten in Baden-Württemberg mit Heilmitteln geht weiter zurück. Im ersten Halbjahr 2013 wurden schon rund 33.000 Heilmittel-Verordnungen weniger ausgestellt als im ersten Halbjahr 2012. Hochgerechnet entspricht das fast einer halben Million weniger Heilmittel-Behandlungen in 2013 als im Vergleich zum Vorjahr.

Das Fortführen der Richtgrößen für das Jahr 2014 bedeutet jetzt tatsächlich noch eine weitere Reduktion der Heilmittelverordnungen: Die Honorare für Heilmittel werden in BaWü in der Regel in Höhe der Grundlohnsummenentwicklung umgesetzt. Diese erfuhr im Jahr 2013 eine Steigerung von rund 2,81 Prozent. Bei gleichbleibenden – also nicht angepassten – Heilmittelausgaben für 2014 bedeutet das, dass erneut mehr als eine halbe Million Heilmittel-Behandlungen weniger zu Lasten der GKV erbracht werden können.

Die offene Frage

Innerhalb von zwei Jahren werden in Baden-Württemberg zwischen KV und Krankenkassen die Streichung von einer Million Heilmittel-Behandlungseinheiten vereinbart – während gleichzeitig die Honorarsumme der KV über dem Bundesdurchschnitt und über der Grundlohnsumme liegt. Und während die Krankenkassen überdies auf Milliarden Euro Rücklagen sitzen. Da darf die Frage erlaubt sein, wann sich Patienten, Therapeuten und niedergelassene Ärzte gegen die Funktionäre wehren, die solche Vereinbarungen treffen.

Ganz konkret

Mehr denn je sollte dafür Sorge getragen werden, dass alle Patienten, die mehr als eine Verordnung außerhalb des Regelfalls benötigen, in den langfristigen Heilmittelbedarf überführt werden. Die Krankenkassen haben das Thema noch nicht wirklich gut im Griff. Hier gibt es viel Potential für Patienten, Therapeuten und verordnende Ärzte, zu extrabudgetären Verordnungen zu kommen. *(bu)*

> Service

Die Richtgrößenwerte der KVBW finden Sie unter *www.kvbawue.de/index.php?id=127*.

Preisradar

Der Preisradar ist eine Übersicht über alle uns bekannten Preisaktualisierungen der letzten vier Monate exklusiv für *unternehmen praxis*-Leser. So sind Sie immer darüber informiert, welche Preislisten gerade aktualisiert worden sind und in welchem Umfang. Die Liste ist auf dem Datenstand vom 23.1.2014. Ergänzungen können Sie gerne an folgende E-Mail-Adresse senden: *hotline@up-aktuell.de*.

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Bayern	Ergotherapie	RVO	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Bayern	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Berlin	Podologie	AOK	01.01.14	Verordnungsdatum
Brandenburg	Ergotherapie	Knappschaft	01.01.14	Verordnungsdatum
Brandenburg	Podologie	AOK	01.01.14	Verordnungsdatum
Bremen	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Bremen	Podologie	IKK	01.01.14	Verordnungsdatum
Bund	Logopädie	LKK	01.01.14	Behandlungsdatum
Hamburg	Ergotherapie	RVO	01.01.14	Behandlungsdatum
Hamburg	Physiotherapie (ZVK)	RVO	01.01.14	Behandlungsdatum
Hamburg	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Mecklenburg-Vorpommern	Podologie	AOK	01.01.14	Verordnungsdatum
Neue Bundesländer	Ergotherapie	BKK	01.01.14	Verordnungsdatum
Niedersachsen	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Nordrhein-Westfalen	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Nordrhein	Physiotherapie	RVO	01.01.14	Behandlungsdatum
Rheinland-Pfalz	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Sachsen	Podologie	AOK	01.01.14	Verordnungsdatum
Sachsen	Podologie	IKK classic	01.01.14	Verordnungsdatum
Sachsen-Anhalt	Ergotherapie	Knappschaft	01.01.14	Verordnungsdatum
Schleswig-Holstein	Ergotherapie	AOK	01.01.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Ergotherapie	IKK, BKK, Knappschaft	01.01.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Logopädie	AOK	01.01.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Physiotherapie (ZVK)	IKK, BKK, Knappschaft	01.01.14	Verordnungsdatum
Schleswig-Holstein	Physiotherapie (IFK+VDB)	IKK, BKK, Knappschaft	01.01.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Physiotherapie (IFK+VDB)	AOK	01.01.14	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Podologie	AOK	01.01.14	Erster Behandlungstermin
Thüringen	Podologie	AOK	01.01.14	Verordnungsdatum
Thüringen	Podologie	IKK classic	01.01.14	Verordnungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Logopädie	IKK	01.12.13	Verordnungsdatum
Sachsen	Logopädie	IKK	01.12.13	Verordnungsdatum
Sachsen-Anhalt	Logopädie	IKK	01.12.13	Verordnungsdatum
Thüringen	Logopädie	IKK	01.12.13	Verordnungsdatum
Brandenburg	Physiotherapie	Knappschaft	01.11.13	Erster Behandlungstermin
Bund	Ergotherapie	Post A	01.11.13	Verordnungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Physiotherapie	Knappschaft	01.11.13	Erster Behandlungstermin
Sachsen	Physiotherapie	Knappschaft	01.11.13	Erster Behandlungstermin
Sachsen-Anhalt	Physiotherapie	Knappschaft	01.11.13	Erster Behandlungstermin
Sachsen-Anhalt	Physiotherapie	IKK	01.11.13	Verordnungsdatum
Baden-Württemberg	Podologie	IKK, BKK	01.11.13	Behandlungsdatum
Berlin	Physiotherapie	RVO	01.11.13	Erster Behandlungstermin
Rheinland-Pfalz	Ergotherapie	RVO	01.11.13	Verordnungsdatum
Saarland	Ergotherapie	RVO	01.11.13	Verordnungsdatum
Sachsen	Ergotherapie	Knappschaft	01.11.13	Verordnungsdatum
Sachsen	Physiotherapie	IKK classic	01.11.13	Verordnungsdatum

Überarbeitung der Heilmittel-Richtlinie

Praxisinhaber als Experten nutzen

Die Überarbeitung der Heilmittel-Richtlinie steht immer mal wieder auf der Tagesordnung. Damit Praxisinhaber nicht wieder auf eine Statisten-Rolle bei der Überarbeitung reduziert werden, bietet *www.hmk-neu.de* die Plattform, das Expertenwissen der niedergelassenen Therapeuten und Ärzte zu nutzen, um die vielen verbesserungswürdigen Details zu sammeln und an die zuständigen Stellen weiterzuleiten.

Heilmittel-Richtlinie und -Katalog sind durchaus verbesserungsfähig. Darüber besteht ein breiter Konsens zwischen den Inhabern von Physio-, Ergotherapie-, Logopädie- und Podologiepraxen, den niedergelassenen Kassenärzten, deren Verbänden, den Kassen der GKV und dem G-BA als Herausgeber der HeilM-RL.

Allerdings unterscheiden sich diese Interessensgruppen nach ihren Einflussmöglichkeiten. Während im G-BA die GKV-Kassen und Ärzteverbände vertreten sind und damit ihre Interessen einbringen können, werden Heilmittelerbringer auf eine reine Statistenrolle degradiert, denen man eine fertige Überarbeitung bestenfalls noch zur Stellungnahme vorlegt. Und obwohl die niedergelassenen Ärzte im Prinzip durch KV und Ärztekammer gut vertreten sind, fühlen sich viele dieser Heilmittel-Verordner nicht ernst genommen bei ihren Klagen über Verordnungs-Bürokratie und unverständliche Strukturen des Heilmittel-Katalogs.

Verordnungsfrust in konstruktive Bahnen lenken

Insofern haben die Heilmittel-Praxen und ihre verordnenden Ärzte durchaus gemeinsame Interessen, wenn es um formale Entschlackung der Heilmittel-Verordnung und der -Richtlinie geht. Und außerdem verfügen die niedergelassenen Therapeuten und Ärzte genau über das Anwendungs-Know-how, das den Funktionären und Juristen in den Gremien fehlt. Mit der Plattform *www.hmk-neu.de* gibt es eine zentrale Sammelstelle, bei der man seine Verbesserungsvorschläge anbringen kann.

Für Therapeuten, die sich mit dem Verordnungs-Frust der Ärzte konfrontiert sehen, bietet sich die Plattform sogar als Marketing-Instrument an: Wenn sich die verordnenden Ärzte über den Heilmittel-Katalog beschweren, kann man fragen, ob man den Vorschlag bei *www.hmk-neu.de* eingeben soll, damit die Idee nicht verloren geht. Das zeigt, dass man als Therapeut die Beschwerde ernst nimmt und das Detailwissen geht nicht verloren. *(bu)*

Degenerative Meniskusschäden

Operation macht nicht immer Sinn

Bei Meniskusrissen wird in Deutschland meistens operiert. Ein unnötiger Eingriff, wie eine Studie aus Finnland zeigt, die jetzt im Fachmagazin New England Journal of Medicine veröffentlicht wurde. Die Schmerzen lassen sich mindestens genau so gut mit einer physikalischen Therapie behandeln.

An der Studie nahmen 146 Patienten im Alter von 35 bis 65 Jahren mit klinischen Hinweisen auf einen Meniskusriss sowie schon länger andauernden Knieschmerzen teil. Die Probanden kamen aus fünf verschiedenen Kliniken, die nach Zufallsprinzip in zwei Therapiegruppen aufgeteilt wurden. In der einen Gruppe wurde den Erkrankten im Verlauf einer Arthroskopie die abgesprengten Teile des Meniskus endoskopisch entfernt. In der Kontrollgruppe wurde dagegen lediglich eine Schein-Operation vorgenommen.

Auch ohne OP beschwerdefrei

Zwölf Monate nach der Operation äußerten sich beide Gruppen zufrieden über den Zustand ihrer Knie und gaben an, weniger Schmerzen zu haben. Von den Patienten, die sich einer Teilresektion unterzogen hatten, würden 93 Prozent wieder die gleiche Behandlung wählen, in der Gruppe mit der Schein-Operation sogar 96 Prozent, heißt es in der Pressemitteilung der Universität Helsinki.

„Basierend auf diesen Ergebnissen sollten wir die übliche Praxis, Teile des Meniskus zu entfernen, in Frage stellen und auf Training und Rehabilitation setzen“, so die Orthopäden um Raine Sihvonen von der Hatanpäa-Klinik in Tampere. So könnten allein in Finnland 10.000 unnötige Operationen pro Jahr vermieden werden. *(ks)*

> Service

Ein kostenloses Abstract finden Sie im Internet unter *www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMoa1305189*.

Werbeideen für die Praxis

Ergotherapeutin stellt ihre Beratungsangebote in Schreibwarengeschäft vor

Ein Schreibwarenladen im schleswig-holsteinischen Meldorf. Ein kleines Mädchen sitzt an einem Kindertisch und testet Stifte, unter den aufmerksamen Augen der Ergotherapeutin Heike Brückner-Maß (52). Sie berät die Sechsjährige im Rahmen eines Aktionstages in Sachen Stift- und Schreibhaltung. Ihr Fazit: „Eine tolle Werbeaktion für meine Praxis."

Es ist schon das zweite Mal, dass die Praxisinhaberin in dem Schreibwarenladen die Gelegenheit hat, ihre ergotherapeutische Arbeit einem größeren Publikum vorzustellen. Vor drei Jahren hat sie bereits gemeinsam mit der Filialleiterin einen Informationsabend über linkshändige Kinder organisiert. Referentin war damals die Psychologin und führende Expertin auf dem Gebiet der Händigkeit, Dr. Johanna Barbara Sattler.

„Es ist unglaublich wichtig, sich und seine Praxis mal in einer anderen Umgebung, quasi auf neutralem Boden, zu präsentieren."

Später führte Heike Brückner-Maß, die auch Lehrtherapeutin für Sensorische Integration und Händigkeitsberaterin ist, auf Anfrage der Filialleiterin selbst eine 90-minütige Schulung für die Mitarbeiter des Schreibwarengeschäfts durch. „Wir haben eine sehr gute Kooperation."

Die Ergotherapeutin ist dankbar, dass es noch spezielle Fachgeschäfte wie dieses gibt, in denen auch Schreibunterlagen für Linkshänder sowie passende Scheren und Stifte angeboten werden. „Heute ist ein Schreibstift meist ein Massenprodukt, das achtlos genutzt und weggeworfen wird. Dabei kann schon die Wahl der richtigen Mine einen Schreibunterschied machen", erklärt Heike Brückner-Maß.

Die Werbung übernahm das Schreibwarengeschäft

Ihre Schreibberatung bot sie jetzt im Rahmen eines Aktionstages direkt im Laden an. Um die Werbung musste sie sich nicht kümmern. Schon seit acht Jahren veranstaltet das Schreibwarengeschäft *Evers Papier*, das sich in unmittelbarer Nähe ihrer Praxis befindet, diesen Stöbertag, an dem es 20 Prozent Rabatt auf das gesamte Ladensortiment gibt. Er ist inzwischen bei allen Stammkunden zu einer festen Größe geworden. Mit Handzetteln, einer Schaufensterwerbung und einem Artikel in einer Meldorfer Zeitschrift wurde für diesen Tag geworben. Mit Erfolg!

Insgesamt acht Beratungen hatte die Praxisinhaberin in den vier Stunden, in denen sie ihr Fachwissen einem breiteren Publikum vorstellte. Darunter waren ehemalige Patienten mit gezielten Fragen. Aber auch Frauen,

die in dem Laden einfach nur stöbern wollten. „Zwei Frauen haben sich im Anschluss für die Händigkeitsberatung in meiner Praxis angemeldet." Die Selbstzahlerleistung berechnet die Therapeutin mit 50 Euro für 45 Minuten. „Und eine weitere Kundin kommt jetzt mit ihrem zweiten Kind in meine Behandlung", freut sich die Therapeutin über die gute Resonanz.

Weitere Seminare zum Thema Feinmotorik sind in Planung

Ihre Materialien – Stifte, Broschüren, Flyer und ihren Roll-Up-Werbebanner mit der Praxiswerbung – brachte die Ergotherapeutin selbst mit. Den Rest stellte das Geschäft. „Ich durfte einfach alles benutzen, was dort vorhanden war", strahlt Heike Brückner-Maß. Nebenbei konnte sie auch noch für ihre Seminare *Lernwerft Westküste* zum Thema *Feinmotorik* die Werbetrommel rühren.

Hier bietet sie sowohl Mal- und Schreibberatungen für die Allerkleinsten als auch für Eltern- und Großeltern an. Aber auch Pflegepersonal und Angehörige von Menschen, deren Kräfte im Alter oder aufgrund einer Erkrankung schwinden, werden von ihr beraten. Durch die erfahrene Lehrtherapeutin für sensorische Integration bekommen Betroffene so den passenden Stift, mit dem ihnen das Schreiben wieder Freude bereitet.

Schreibberatung bringt neue Impulse für die Praxis

Die erfolgreiche Praxisinhaberin, die 1997 ihre Praxis in der Region Dithmarschen an der Nordsee eröffnete und inzwischen acht Mitarbeiter mit insgesamt sechs Vollzeitstellen beschäftigt, freut sich über die gelungene Aktion. Sie hat durch die unterschiedlichen Kundenkontakte neue Anregungen bekommen. „Ich denke jetzt mehr in Richtung Schreibgruppe für Kinder", so die engagierte Expertin, „und überlege mir auch, mal in die Kitas zu gehen."

Auf jeden Fall ist ihre Seminarreihe *Lernwerft Westküste* noch ausbaufähig. „Ich merke immer mehr, was für ein großer Bedarf für Schreibberatung da ist." Ein weiterer Aspekt hat sie nach dem Stöbertag selbst überrascht: „Es ist unglaublich wichtig, sich und seine Praxis mal in einer anderen Umgebung, quasi auf neutralem Boden, zu präsentieren. Das gibt ganz neue Erkenntnisse und Impulse, die man im Praxisalltag so nicht bekommt." *(ks)*

Heike Brückner-Maß (52) ist gebürtige Wuppertalerin. Sie schloss Ihre Ausbildung 1986 in Berlin ab. Elf Jahre später, 1997, eröffnete sie ihre Praxis in Dithmarschen. Mittlerweile beschäftigt sie dort acht Mitarbeiter.

> Kontakt:

Praxis für Ergotherapie, Heike Brückner-Maß, Jungfernstieg 16, 25704 Meldorf, Tel.: 04832–55160, E-Mail: praxis@ergotherapie-meldorf.de, www.ergotherapie-meldorf.de

Insgesamt acht Beratungen hatte Heike Brückner-Maß in den vier Stunden, in denen sie ihr Fachwissen in dem Schreibwarengeschäft einem breiteren Publikum vorstellte.

Das ändert sich 2014 im Gesundheitswesen

Neue Beitragsbemessungsgrenzen und Ausbildungsreformen

Im Gesundheitswesen sind zum 1. Januar 2014 einige wichtige Änderungen in Kraft getreten. Einige – wie z.B. das einheitliche Approbationssystem für ausländische Therapeuten, die ihren Beruf in Deutschland ausüben wollen – betreffen auch konkret die Heilmittelerbringer.

Die Beitragsbemessungsgrenzen wurden wieder einmal angehoben, diesmal auf 3.937,50 Euro. Im Klartext heißt das: Wer mehr verdient, zahlt höhere Sozialbeiträge. Die Beitragsbemessungsgrenze für Kranken- und Pflegeversicherung steigt parallel auf 4.050 Euro.

Wichtigste Änderung für Verbraucher: Seit 1. Januar gilt die elektronische Gesundheitskarte (eGK) als der einzige gültige und offizielle Versicherungsnachweis (nähere Infos siehe *up-Artikel* 1/2014). Ferner wird die Ausbildung zum Rettungsassistenten reformiert, es gibt Änderungen bei der Approbationsordnung sowie Regelungen beim Pflege-Neuausrichtungsgesetz. Die Neuerungen im Einzelnen:

Einheitliches Approbationssystem für ausländische Ärzte und Pflegekräfte

Für Ärzte sowie Pflegekräfte und andere Heilberufe, die ihre Qualifikation im Ausland (EU- und Drittstaaten) erworben haben und ihren Beruf in Deutschland ausüben wollen, gibt es ab 2014 ein bundeseinheitliches Approbationssystem, das die Kenntnisse der Bewerber überprüft. Neben praktischen Kompetenzen sollen die Neuankömmlinge stärker auf ihre Sprachkenntnisse überprüft werden, um die Kommunikation mit deutschsprachigen Patienten zu verbessern. Sprachtests sind noch nicht vorgeschrieben.

Änderungen der Approbationsordnung

Der schriftliche Teil des bisherigen Zweiten Abschnitts der Ärztlichen Prüfung wird vor das Praktische Jahr verlegt. Damit entfällt das so genannte und oft kritisierte Hammerexamen.

Mehr Transparenz in Pflegeeinrichtungen

Vollstationäre Pflegeeinrichtungen sind ab 1. Januar 2014 verpflichtet, die Pflegekassen darüber zu informieren, wie die ärztliche, fachärztliche und zahnärztliche Versorgung sowie die Arzneimittelversorgung in den Einrichtungen geregelt sind. Das kann für die Betroffenen ein wichtiges Kriterium für die Auswahl einer Einrichtung sein.

Ausbildung zum Rettungsassistenten

Das Gesetz modernisiert die Ausbildung zum Rettungsassistenten: Die Ausbildungsdauer wird von zwei auf drei Jahre verlängert, und die Qualitätsanforderungen an die praktische Ausbildung werden neu geregelt. Die Berufsbezeichnung „Notfallsanitäter" wird eingeführt. Neu ist auch, dass die künftigen Rettungsassistenten Anspruch auf Zahlung einer Ausbildungsvergütung haben. *(ks)*

> Service

Weitere Informationen finden Sie auf der Website des Bundesministeriums für Gesundheit unter *www.bmg.bund.de/ministerium/presse/pressemitteilungen/2013-04/neuregelungen-im-jahr-2014-im-bereich-gesundheit-und-pflege.html*.

Nicht nur die Ausbildung zum Rettungsassistenten ändert sich 2014: Für Therapeuten, die ihre Qualifikation im Ausland (EU- und Drittstaaten) erworben haben und ihren Beruf in Deutschland ausüben wollen, gibt es ab 2014 ein bundeseinheitliches Approbationssystem.

Aktuelle britische Studie belegt

Bewegung ist bei einigen Krankheiten wirkungsvoller als Medikamente

Körperliche Bewegung kann bei einigen Erkrankungen genauso gut oder sogar besser wirken als Medikamente. Das ist das Ergebnis einer britischen Studie, bei der die Daten von knapp 340.000 Patienten ausgewertet wurden. Danach können Fitnessangebote wie Nordic Walking das Sterberisiko beim Schlaganfall genau so signifikant senken wie eine medikamentöse Therapie.

Für die Studie haben Wissenschaftler der London School of Economics und der Harvard Medical School mehrere Untersuchungen zusammengefasst und dabei die Daten von knapp 340.000 Patienten ausgewertet. Die Diagnosen der Betroffenen reichten von koronarer Herzerkrankung, über Schlaganfall und Herzinsuffizienz bis hin zu einer Vorstufe von Diabetes Typ 2. In den über 300 Studien verglichen die Forscher den Effekt von Bewegung und medikamentöser Therapie auf die Sterblichkeitsrate.

Schlaganfall mit Sport besser behandelbar als mit Medikamenten

Gerade bei koronaren Herzkrankheiten war Bewegung als Therapie genauso effizient oder sogar noch wirksamer als Statine, die häufig zur Senkung des Cholesterinspiegels eingesetzt werden. Am überzeugendsten fielen die Ergebnisse für Menschen aus, die nach einem Schlaganfall in der Rehabilitation waren. In vielen Fällen konnten durch Bewegung deutlich bessere Ergebnisse erzielt werden als durch Medikamente.

Auch bei Patienten, deren Blutzucker-Spiegel vermuten ließ, dass sie Diabetes Typ 2 bekommen könnten, hatte Sport in den meisten Fällen dieselbe Wirkung wie die verordneten Medikamente. Allein bei der Diagnose Herzinsuffizienz waren Diuretika mit ihrer harntreibenden Wirkung die bessere Lösung.

Körperliche Bewegung reduziert den Tablettenbedarf deutlich

Auf jeden Fall sollten – so die Forscher weiter – Patienten über den positiven Effekt aufgeklärt werden, den körperliche Bewegung auf den Tablettenbedarf hat. Sie empfehlen, dass Ärzte künftig auch verstärkt bewegungsorientierte Rezepte verschreiben und Pharma-Unternehmen in ihren Studien die Wirkung von Medikamenten nicht nur mit Placebo-Gruppen, sondern auch mit Sport vergleichen.

Die Wissenschaftler warnen jedoch davor, Medikamente infolge der Studienergebnisse eigenmächtig und ohne Rücksprache mit dem Arzt abzusetzen. Dazu müssten weitere Untersuchungen folgen. Von den über 300 ausgewerteten Studien beschäftigten sich nämlich lediglich 57 mit der Wirkung von Bewegung. Von den knapp 340.000 Patienten waren deshalb nur cirka 15.000 einer körperlich aktiven Gruppe zugeteilt gewesen. *(ks)*

> Service

Ein kostenloses Abstract der Studie finden Sie im Internet unter *www.bmj.com/content/347/bmj.f5577*.

Noch bessere Unterstützung für Ihre Praxisorganisation

up|plus geht mit Wissensdatenbank online

Viele hundert Fragen zur Praxisorganisation werden Monat für Monat bei *buchner* beantwortet. Der Service dazu nennt sich up|plus und ist die Praxisorganisations-Hotline für die Leser von *unternehmen praxis*. Damit die Fragen in Zukunft noch schneller und besser beantwortet werden, ist up|plus jetzt unter *www.praxisfragen.de* für alle up|plus-Kunden online. Viele Fragen beantworten sich in der neuen Wissensdatenbank von up|plus fast wie von selbst.

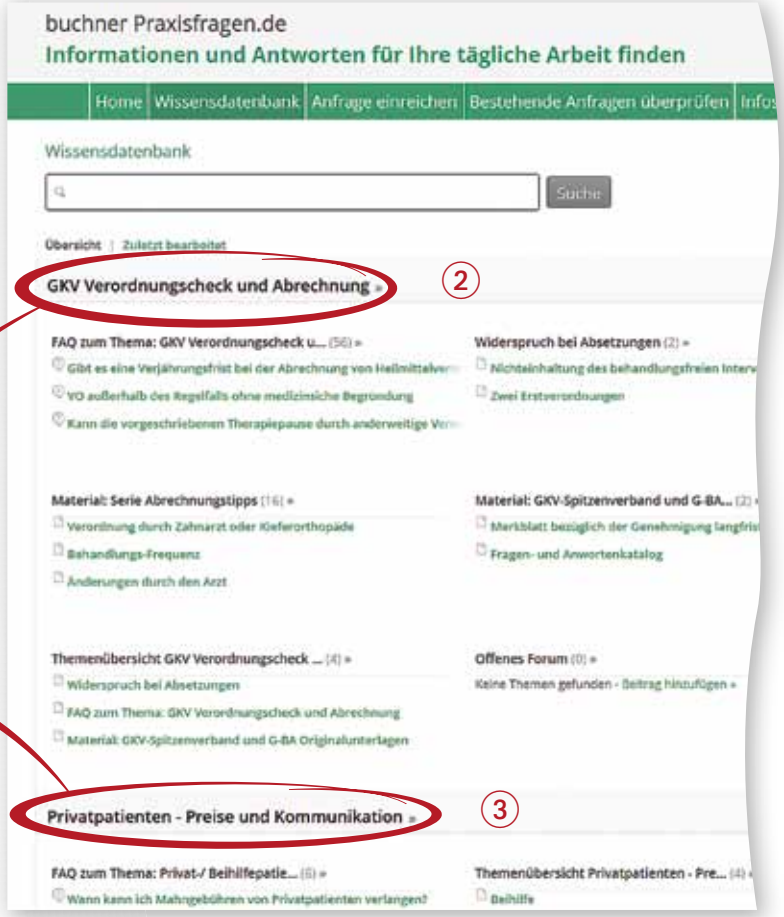
Die Probleme, mit denen sich Praxisinhaber und Mitarbeiter von Physio-, Ergotherapie-, Logopädie- und Podologiepraxen immer wieder auseinandersetzen müssen, unterscheiden sich oft nur im Detail. Deswegen werden jetzt viele Fragen und Antworten aus der Praxisorganisations-Hotline in die neuen Wissensdatenbank von **up|plus** online gestellt. Wer unter *www.praxisfragen.de* eingibt, was er wissen will, hat gute Chancen, sofort eine Antwort zu bekommen. Möglich ist das, weil Tag für Tag mehr Fragen und Antworten der Hotline direkt online gestellt werden.

Sobald Sie eine Frage stellen, zeigt die Wissensdatenbank Ihnen automatisch mögliche richtige Antworten an.

Sobald eine Frage gestellt ist, kann die Wissensdatenbank automatisch die möglichen richtigen Antworten anzeigen – egal zu welcher Zeit und ohne Warteschleife am Telefon. Damit wird der Weg zur richtigen Antwort noch kürzer als bisher.

Komfortabel Anfragen schicken

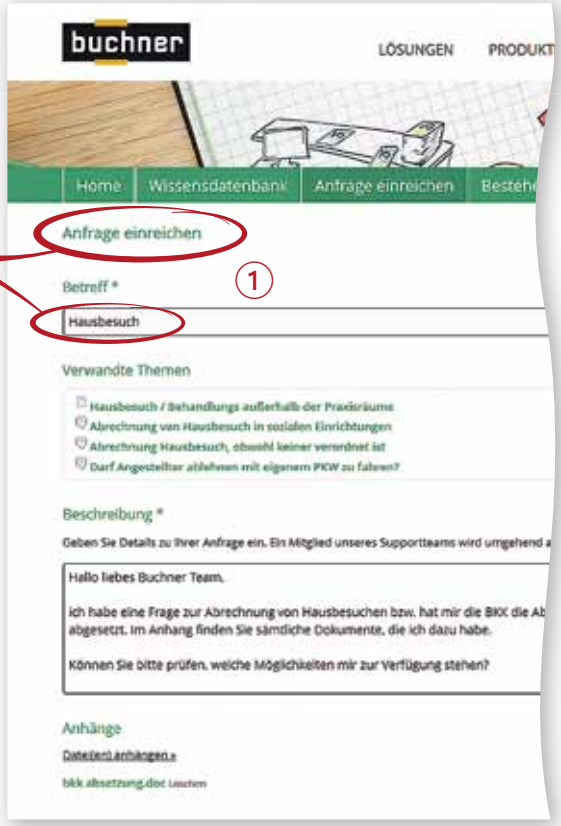
Unter *www.praxisfragen.de* können **up|plus**-Kunden einfach online ihre Anfragen ① stellen und auch Dokumente mit hochladen, die für die Frage wichtig sind. Entweder bietet ihnen die Datenbank sofort die passende Antwort oder die Frage wird von der Praxisorganisations-Hotline bearbeitet. Über den Status der Anfrage kann man sich jederzeit informieren: Eine Übersicht zeigt an, wann die Frage bearbeitet wird, wer die Beantwortung der Frage organisiert und wann mit einer vollständigen Antwort zu rechnen ist. Außerdem lassen sich früher schon beantwortete Fragen immer wieder aufrufen. Damit findet man ein einmal angefordertes Download oder Musterschreiben schnell wieder.



Geprüftes Wissen auf einen Blick: Die Wissensdatenbank ist nach den wichtigsten Themen der Praxisorganisation gegliedert.

Umfangreiche Wissensdatenbank nutzen

Die Wissensdatenbank ist nach den wichtigsten Themen der Praxisorganisation gegliedert. Dabei ist der Bereich „GKV Verordnungscheck und Abrechnung“ ② ein zentraler Punkt, bei dem sich alle Informationen zum Thema Verordnungscheck, Verträge und Abrechnung mit der GKV finden. In dem Bereich „Privatpatienten – Preis und Kommunikation“ ③ geht es um die Durchsetzung von Privatpreisen. Alles, was die Zusammenarbeit mit den Ärzten unterstützt, findet sich unter „Arztkommunikation / -kooperation“. Der steuerlichen Optimierung der Praxisorganisation dient der Bereich „Steuern / Finanzen / Buchhaltung“.



Dem Thema „Mitarbeiterführung / Arbeitsrecht“ ist selbstverständlich ebenso ein Bereich gewidmet wie dem Thema „Marketing / Werbung“. Wer sich für eher allgemeine Fragen der Praxisorganisation interessiert, wird unter „Organisation / Qualitätsmanagement“ fündig. Abgerundet wird die Wissensdatenbank durch den Bereich „Planung / Strategie / Existenzgründung“, in dem sich beispielsweise Themen wie Praxispositionierung, Zuweiseranalysen und Produktentwicklungspläne wiederfinden, und durch „Politik / Selbstverwaltung“.

Beteiligung ist erwünscht

up|plus-Kunden können zu Fragen und Antworten eigene Kommentare oder Hinweise hinzufügen. Damit können regionale Unterschiede deutlich gemacht werden oder zusätzliche Informationen die Qualität der Antworten verbessern.

Bei jeder Beantwortung einer Anfrage werden die Kunden gebeten, die Qualität der Antwort zu beurteilen. So wird die Praxistauglichkeit der Wissensdatenbank immer noch besser. *(bu)*

***up|plus**-Kunden können jetzt einfach online ihre Anfragen stellen und dabei gleich alle Dokumente mit hochladen, die für ihren Fall wichtig sind.*

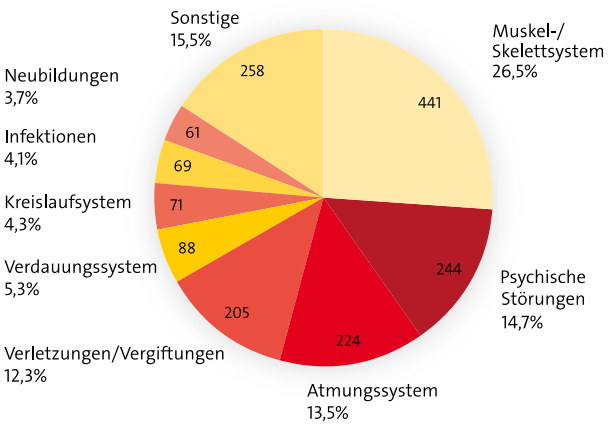
Deutsche Arbeitnehmer werden immer kränker

Für Heilmittelerbringer gibt es viel zu tun

Die Zahl der Krankheitstage in Deutschland steigt weiter: 2012 blieben Arbeitnehmer im Schnitt 16,6 Tage krank zu Hause. Das war fast ein Tag mehr als im Vorjahr. Rückenschmerzen bleiben dabei weiterhin Volkskrankheit Nummer eins, wie der Bundesverband der Betriebskrankenkassen (BKK) im Gesundheitsreport 2013 jetzt mitteilte.

Muskel- und Skeletterkrankungen machen laut der Studie über ein Viertel der Fehltage aus und sind damit seit 2005 um fast ein Drittel gestiegen. Laut BKK-Gesundheitsreport 2013 Gesundheit in Bewegung hat sogar fast jedes zweite BKK-Pflichtmitglied im Jahr 2012 eine Diagnose wegen Rückenbeschwerden erhalten. So widmet sich der diesjährige BKK-Gesundheitsreport auch schwerpunktmäßig dieser Krankheitsart. Analysiert wurden die Gesundheitsdaten von 4,8 Millionen angestellten BKK-Mitgliedern.

Die häufigsten Krankheitsarten



AU-Tage je 100 Pflichtmitglieder – Bundesgebiet 2012

Post-Beschäftigte leiden am stärksten unter Rückenbeschwerden

Am stärksten betroffen sind Beschäftigte in den Postdiensten (766 Fehltage je 100 Beschäftigte), gefolgt von Mitarbeitern der Abfallentsorgung und Recycling (646 Fehltage) sowie Arbeitnehmern in der Metallerzeugung und -bearbeitung (615 Fehltage). Dagegen sorgen Rückenleiden in den Branchen Informationsdienstleistung und Datenverarbeitung (133 Fehltage), Verlag und Medien (162 Fehltage) sowie im Kredit- und Versicherungsgewerbe (177 Fehltage) für die niedrigsten Fehlzeiten je 100 Beschäftigte.

Regionale Unterschiede

Besonders hoch sind die durch Rückenbeschwerden verursachten Fehlzeiten in Thüringen, Sachsen-Anhalt (je 5,4 Fehltage je BKK-Versicherter), Mecklenburg-Vorpommern (5,3 Fehltage), Brandenburg (5,1 Fehltage) und dem Saarland (5,3 Fehltage). In Ostdeutschland ist dies vor allem auf ungünstige demographische Strukturen (hohes Durchschnittsalter und hoher Männeranteil) zurückzuführen, heißt es in der Studie. Am besten schneiden Menschen in Baden-Württemberg (3,6 Fehltage), Bayern (4,0 Fehltage) und Schleswig-Holstein (4,4 Fehltage) ab. Über 95 Prozent der Fehltage aufgrund von Rückenschmerzen sind akut und dauern weniger als sechs Wochen.

Erstmals psychische Erkrankungen auf Platz 2

Die krankheitsbedingten Fehlzeiten der BKK-Mitglieder sind auch 2012 weiter gestiegen und lagen bei 16,6 Fehltagen je BKK-Versichertem (2006: 12,8 Fehltage). Das entspricht einem Krankenstand von 4,48 Prozent. Erstmals sind psychische Erkrankungen (14,7 Prozent) laut Studie zweithäufigste Ursache für Arbeitsunfähigkeit und liegen damit vor den Atemwegserkrankungen (13,5 Prozent). Während die meisten Krankheiten fast alle Altersgruppen gleich betreffen, schnellt die Zahl der Ausfalltage wegen Rückenleiden drastisch hoch, je länger man gearbeitet hat. Am höchsten ist sie in der Altersgruppe der über 55-Jährigen.

(ks)

> Service:

Den BKK Gesundheitsreport 2013 Gesundheit in Bewegung finden Sie als pdf-Datei unter *www.bkk-dachverband.de/images/bkk/gesundheitsreport/2013/materialien/BKK-Gesundheitsreport_2013.pdf.*

Tag der Rückengesundheit 2014

Ein perfekter Anlass für Ihre Marketingaktion

Unter dem Motto „Tu's für Dich!" ruft die Aktion Gesunder Rücken (AGR) die Bevölkerung auf, täglich 15 Minuten Rückenfitness zu betreiben. In ganz Deutschland unterstützen Rückenschulverbände am 15. März 2014 den 13. Tag der Rückengesundheit. Für Physiotherapeuten ist dieser Tag ein perfekter Anlass für praxiseigene Marketingaktionen.

Gemeinsam mit dem *Bundesverband deutscher Rückenschulen* (BdR) richtet die *Aktion Gesunder Rücken* (AGR) einen Expertenworkshop als Auftaktveranstaltung am 8. März im Alexandrine-Hegemann-Berufskolleg in Recklinghausen aus. Er ist das Startsignal für bundesweite Aktionen rund um das Thema Rücken.

Erstmals bietet die AGR in diesem Jahr mit *www.agr-ev.de/de/tdr-events* eine überregionale Plattform an, wo Betroffene und Interessierte sich per Postleitzahlensuche oder Landkarte über die verschiedenen Events in ihrer Region informieren können. Interessierte Therapeuten können ihre Aktionen kostenlos unter *www.agr-ev.de/de/veranstalter* in den Veranstaltungskalender einstellen.

Für einen achtsamen Umgang mit der eigenen Gesundheit

Eingeführt wurde der Tag der Rückengesundheit im Jahr 2002 durch das Forum Schmerz im Deutschen Grünen Kreuz. Mit dem Aktionstag wird zur aktiven Prävention von Rückenschmerzen aufgerufen. Das Motto des 13. Tages der Rückengesundheit „Tu's für Dich – täglich 15 Minuten Rückenfitness" zielt darauf ab, mit sich selbst achtsam umzugehen und die eigenen Bedürfnisse wahr und ernst zu nehmen, heißt es in der Pressemitteilung der AGR.

Hintergrundinfo

In Deutschland leidet etwa jeder Dritte unter Rückenbeschwerden. Cirka 70 Prozent der Betroffenen haben die Schmerzen mindestens einmal im Jahr und rund 80 Prozent klagen mindestens einmal im Leben über Rückenschmerzen. *(ks)*

> Service

Das Programm zur Auftaktveranstaltung am 8. März 2014 finden Sie unter *http://bdr-ev.de/fileadmin/bilder-nutzer/01_Der_BdR/TagderRueckengesundheit/Expertenworkshop_flyer_2014_neu.pdf*

Interessierte Therapeuten können die Marketingaktion ihrer Praxis kostenlos auf der Homepage des Veranstalters Aktion gesunder Rücken eintragen.

TIPP

Tipp für einen erfolgreichen Aktionstag

Bereiten Sie ihn rechtzeitig und gut vor, denn gut geplant ist halb durchgeführt: Stimmen Sie Ihre Marketingaktion mit Ihrem Team ab, stellen Sie die Aktion möglichst ansprechend auf der Plattform ein und sorgen Sie auch über andere Informationswege für Publikum z. B. über eine Meldung in Ihrem Lokalblatt. Eine Checkliste zu diesem Thema erscheint als Download der Woche in der sechsten Kalenderwoche.

Patienten und Therapeuten können sich per Postleitzahlensuche oder Landkarte über die verschiedenen Veranstaltungen in ihrer Region informieren.

Präventionsbericht als Anregung für Ihre Leistungsangebote nutzen

Mehr betriebliche Gesundheitsförderung – weniger individuelle Angebote

Rund 238 Millionen Euro haben die gesetzlichen Krankenkassen 2012 für Prävention ausgegeben – rund 32 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Das geht aus dem aktuellen Bericht des GKV-Spitzenverbandes und seinem Medizinischen Dienst (MDS) hervor. Die Ausgaben für die betriebliche Gesundheitsförderung und die Prävention in Kindergärten und Schulen sind dagegen deutlich gestiegen.

Im Schnitt gaben die Krankenkassen 3,41 Euro pro Versichertem aus. Das ist weniger als im Vorjahr 2011, da lag der Wert bei 3,87 Euro. Beide Beträge liegen aber über dem gesetzlich vorgeschriebenen Richtwert von 2,94 Euro.

Jährlich erreichen die Kassen mit ihren Präventionsangeboten etwa neun Millionen Versicherte. Die individuellen Kursangebote werden zu 80 Prozent von Frauen, die betrieblichen Gesundheitsförderungsmaßnahmen zu 62 Prozent von Männern in Anspruch genommen. Bei den Setting-Maßnahmen z. B. in Kindergärten, Schulen und Gemeinden ist das Geschlechterverhältnis in etwa ausgeglichen.

Ausbau der betrieblichen Gesundheitsförderung

Wie schon in den vergangenen Jahren lag der Fokus erneut auf dem Ausbau der betrieblichen Gesundheitsförderung (BGF). Die Kassen investierten hier rund 46 Millionen Euro, vier Millionen mehr als 2011. Etwa 8.000 Betriebe und rund 1,3 Millionen Arbeitnehmer wurden mit Maßnahmen der BGF unterstützt. Das sind 20 Prozent mehr als im Vorjahr.

36 Prozent der gesundheitsfördernden Projekte wurden dabei in Betrieben des verarbeitenden Gewerbes durchgeführt, insbesondere Maßnahmen zur Reduzierung körperlicher Belastungen am Arbeitsplatz sowie Stressmanagement und gesundheitsgerechte Mitarbeiterführung.

Mehr Geld für lebensweltbezogene Projekte

Der zweite Schwerpunkt der Präventionsaktivitäten lag im Bereich der Lebenswelten: Setting-Maßnahmen wurden vor allem in Bildungseinrichtungen wie Kindergärten, Kitas und Schulen unterstützt, um die gesundheitsbezogenen Verhaltensweisen von Heranwachsenden langfristig positiv zu beeinflussen. Mit 28 Millionen Euro gaben die Krankenkassen im Jahr 2012 hier 21 Prozent mehr aus als im Vorjahr.

Jedes zweite Projekt (52 Prozent) wurde in einer Kindertagesstätte durchgeführt. Insgesamt wurden etwa 47 Prozent aller Schulen und Kitas erreicht. Den Kassen zufolge hätten dreimal so viele Kinder zwischen drei und sechs Jahren an speziellen Angeboten teilgenommen wie 2008.

Kursangebote für Einzelne erneut zurückgegangen

Dagegen gingen die individuellen Kursangebote zur Bewegungsförderung, Ernährung, Stressbewältigung und Raucherentwöhnung erneut zurück. Mit 164 Millionen Euro reduzierten sich hier die Ausgaben um knapp 20 Prozent. Dies entspricht laut Bericht der politisch gewollten Fokussierung auf die betriebliche Gesundheitsförderung und auf den Bereich der Lebenswelten.

Therapeuten können von der steigenden Investionsbereitschaft der Kassen für betriebliche Präventionsangebote profitieren.

In den Jahren 2013 bis 2018 will die GKV in kleinen und mittleren Betrieben, die bisher unterrepräsentiert sind, verstärkt Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung anbieten sowie mehr Projekte zur besseren Vereinbarkeit von Familien- und Erwerbsleben fördern, heißt es weiter.

Alle beteiligten Akteure in die finanzielle Pflicht nehmen

„Wenn die nächste Bundesregierung das Thema Präventionsgesetz wieder auf die Agenda setzt, muss sie deutlich stärker als bisher alle beteiligten Akteure in die finanzielle Pflicht nehmen“, fordert Gernot Kiefer, Vorstand des GKV-Spitzenverbandes. „Denn nur, wenn auf allen verantwortlichen Ebenen gesundheitsförderliche Rahmenbedingungen geschaffen werden, können die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung nachhaltig wirken.“ Die GKV ist nach eigenen Angaben der größte Förderer der Prävention in Deutschland und kommt für etwa die Hälfte der Gesamtausgaben auf.

Union und SPD wollen die Kassen verpflichten, ihre Ausgaben für Prävention ab Januar 2015 auf sieben Euro je Versichertem zu steigern. Dieser Wert soll sich jährlich um einen Euro erhöhen, bis zehn Euro erreicht sind. *(ks)*

Konkret

Therapeuten, die sich mit Prävention beschäftigen, erhalten mit dem Bericht ausführliche Informationen zur betrieblichen und individuellen Präventionsförderung. Fallbeispiele geben Anregungen für die eigene Praxis, detaillierte Statistiken lassen Trends erkennen, die sich zur Überprüfung des eigenen Angebots eignen.

> Service

Den Präventionsbericht 2013 finden Sie unter *www.gkv-spitzenverband.de/media/dokumente/krankenversicherung_1/praevention__selbsthilfe__beratung/praevention/praeventionsbericht/2013_GKV_MDS_Praeventionsbericht.pdf.*

Neue Online-Datenbank der Kassen für Präventionskurse

Jetzt Info-Hotline für Kursanbieter freigeschaltet

Präventionskurse und Anbieter von Präventionskursen werden ab 1. Januar 2014 bundesweit zentral und kassenartenübergreifend auf Qualität geprüft und in einer gemeinsamen Datenbank erfasst. Bei der Zentralen Prüfstelle Prävention können Therapeuten jetzt ihre jeweiligen Kurse prüfen lassen, ob die fachlichen Vorgaben für eine Kostenübernahme gegeben sind. Nehmen dann Versicherte mehrerer Kassen an einem Kurs teil, entfällt die Kostenüberprüfung für jede einzelne Kasse.

An der gemeinsamen Vereinbarung sind beteiligt: der Verband der Ersatzkassen e. V. (vdek), der BKK Dachverband, die IKK classic, die IKK Brandenburg und Berlin, BIG direkt gesund, die Knappschaft sowie die Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau. Der Beitritt weiterer Krankenkassen ist in Vorbereitung.

Präventionskurse aus den Bereichen Bewegung, Ernährung, Entspannung und Suchtprävention werden jetzt in einer zentralen Online-Datenbank erfasst.

Info-Hotline für Therapeuten eingerichtet

Die Kurse aus den Bereichen Bewegung, Ernährung, Entspannung und Suchtprävention werden in einer Online-Datenbank erfasst (siehe auch *up-Artikel* 9/2013). Die Kursanbieter können ihre Unterlagen auf dem Internetportal der neuen Zentralen Prüfstelle Prävention seit dem 3. Januar 2014 hochladen und für die Prüfung einreichen.

Ab sofort ist dafür montags bis freitags von 9 bis 17 Uhr eine zentrale Info-Hotline 0201-5658290 für Therapeuten geschaltet. Geklärt werden Fragen wie: Auf welchem Weg kann ich meine Unterlagen für neue Präventionskurse einreichen? Was passiert mit meinen bereits geprüften Kursen? Was ist die Grundlage für die Prüfung? Hat sich etwas verändert?

Die Fragen der Versicherten rund um das Thema Prävention werden weiterhin von der jeweiligen Krankenkasse beantwortet, heißt es in einer gemeinsamen Pressemitteilung der Kooperationspartner.

Kursanbieter haben maximal zwei mal 14 Tage Zeit, um ihre Unterlagen auf dem Portal *www.zentrale-pruefstelle-praevention.de* hochzuladen und die Prüfung zu beantragen. Wird innerhalb der ersten zwei Wochen keine Prüfung beantragt, erhält der Kursanbieter ein Erinnerungsschreiben, die Kursdetails innerhalb der nächsten 14 Tage zu vervollständigen.

Nach der Zertifizierung wird das Kursangebot in einer zentralen Datenbank hinterlegt und – sofern einer Veröffentlichung zugestimmt wurde – auf den Internetseiten der beteiligten Kassen eingestellt. Die Prüfergebnisse sind drei Jahre ab dem Datum der Zertifizierung gültig. Danach kann eine Verlängerung ebenfalls kostenfrei beantragt werden.

Vorteile für Kursanbieter:

- Die Prüfung erfolgt schnell und kostenfrei.
- Die Beantragung der Kursprüfung erfolgt nur einmal und zentral für alle beteiligten Kassen.
- Es können jederzeit weitere Präventionskurse eingetragen werden.
- Kursteilnehmer wissen sofort, dass die Kosten bei regelmäßiger Teilnahme anteilig oder sogar vollständig übernommen werden. Sie können zertifizierte Kurse über die Homepage ihrer Krankenkasse suchen, die Kurstermine erfahren und den Anbieter direkt kontaktieren. *(ks)*

TIPP

Das brauchen Sie für die Prüfung Ihres Präventionsangebotes:

Für die Prüfung eines Präventionskurses müssen folgende Unterlagen eingereicht werden:

- Grundqualifikation (gemäß Leitfaden Prävention)
- Zusatzqualifikation (gemäß Leitfaden Prävention)
- Kurskonzept: Ziel, Inhalte, Methode bzw. Einweisung in das Programm
- Stundenbilder
- Unterlagen, die die Teilnehmer im Kurs erhalten

> Service

Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage der Zentralen Prüfstelle Prävention unter *www.zentrale-pruefstelle-praevention.de/admin/index.php*.

Ergotherapeutin hilft Senioren, ihre Angst zu überwinden

Gezieltes Training gegen Stürze im Alter

Für viele ältere Menschen beginnt nach dem ersten Sturz ein Teufelskreis: Aus Angst vor einem erneuten Fallen bewegen sie sich weniger, werden unsicherer und erhöhen damit noch das Sturzrisiko. Eine negative Spirale, die die Ergotherapeutin Bettina Kuhnert (48) aus Ennepetal mit Hilfe einer speziellen Sturzprophylaxe behandelt.

„Das Schlimmste ist", so die Ergotherapeutin, die seit Oktober 2011 an der Fabricius Klinik in Remscheid tätig ist, „dass die Menschen ihr Selbstvertrauen verlieren." Viele seien nach einem Sturz regelrecht traumatisiert. Eine gezielte Sturzprophylaxe kann das Sturzrisiko aber deutlich mindern.

Sicher die Treppe mit zwei Unterarm-Gehstützen hinunter: Immer eine Hand am Handlauf. Die andere Hand stützt sich auf eine der beiden Gehstützen und hält die andere mit fest. Das schwächere Bein macht den Schritt nach unten, das kräftigere wird nachgestellt.

Die Idee dazu kam Bettina Kuhnert, als sie in einem ambulanten Therapiezentrum vorwiegend mit orthopädischen Patienten arbeitete. Im Rahmen ihrer Tätigkeit musste sie immer wieder Vorträge halten, wie Stürze entstehen, wo die Risiken liegen und wie man ihnen vorbeugen kann. Dieses Wissen setzte sie bei der Behandlung ihrer Patienten gezielt ein und versuchte, schon während der Befundaufnahme herauszufinden, wo die individuellen Schwachstellen lagen.

Gefahren erkennen und vermeiden

Gefahren erkennen und vermeiden lautet heute das Motto ihrer ergotherapeutischen Sturzprophylaxe. Sie eignet sich für alle Patienten jenseits der 65, bei denen sich aufgrund eines Sturzes, eines Unfalls, einer Krankheit oder einer Seh- und Hörschwäche die Mobilität verändert hat.

Muskelmenge, Kraft und die Koordination werden bei allen älteren Menschen abgebaut. Wichtig bei der Suche nach den persönlichen Sturzursachen kann jedes kleinste Detail sein. So fragt Bettina Kuhnert nach allen Einzelheiten: Wie sieht das persönliche Umfeld des Betreffenden aus? Was tut er im Haushalt, im Beruf oder in seiner Freizeit? Und welche Ressourcen bringt er mit? Welchen Rückhalt hat er in der eigenen Familie?

Oftmals sind es nämlich nicht nur die körperlichen Defizite, die zu Stürzen führen, sondern das sogenannte *Kopfkino*: Dazu genügt schon die Angst nach einem Beinahe-Unfall, auch wenn dabei nichts passiert ist. „Ich muss herausfinden, welche Situation oder welcher Ort angstauslösend war", erklärt die erfahrene Therapeutin, „und dies mit meinem Patienten besprechen. Denn nur eine zielgerichtete Behandlung führt zum Erfolg."

Körperwahrnehmung trainieren

Bei vielen löst z. B. allein der Gedanke an Treppenstufen bereits Ängste aus. Und diese Befürchtungen müssen in der Therapie berücksichtigt werden. Daher dürfen nicht nur die Motorik und das Gleichgewicht trainiert werden, sondern vor allem die eigene Körperwahrnehmung des Patienten. „Vielen ist nicht mehr bewusst, auf welche Art sie gehen. Oder sie spüren ihre Füße nicht mehr richtig", so die Fachtherapeutin für kognitives Training. Abhilfe schaffen hier Gewichte an den Sprunggelenken oder auf den Füßen, um die Fußsohlen auf dem Boden zu spüren. Oder das Blindtraining: „Der Patient muss die Augen schließen und mir sagen, an welchem Teil des Körpers ich ihn berührt habe."

Übung zum Trainieren der Körperwahrnehmung: Einbeinstand mit Sicherung an Brustbein und Rücken.

Vorträge zur Sturzprophylaxe

Oft liegen die Ursachen für die Ängste nicht nur in den Betroffenen, sondern auch in deren Umgebung: Da ist beispielsweise der ungeduldige Busfahrer, der bereits anfährt, bevor sich der ältere Mensch gesetzt hat. Oder die eigene Familie, die vergisst, dass die Kräfte im Alter nachlassen, und oft zu viel erwartet und damit Stress verursacht. „In meiner Therapie bestärke ich meine Patienten, mit ihrer Familie zu reden, beispielsweise das Fensterputzen ihrer Schwiegertochter zu überlassen."

2014 wird Bettina Kuhnert beim Fachpflegedienst Limbach auch wieder Vorträge zur Sturzprophylaxe, aber auch zur Fortbildung von Demenzbetreuern halten. Die Ergotherapeutin begrüßt es, dass allmählich das Thema Alter stärker in den Fokus rückt. Sie bedauert aber, dass es immer noch zu wenig Geriater als niedergelassene Ärzte gibt. *(ks)*

> Kontakt:
Bettina Kuhnert, Fabricius-Klinik Remscheid,
Tel.: 02333–861668, bkuhnert65@aol.com

Vertrauen aufbauen

Erst wenn das Vertrauen zwischen Therapeut und Patient aufgebaut ist, kann mit dem schrittweisen Abbau der Angst begonnen werden. „Wichtig dabei ist", so Bettina Kuhnert, „nie die Angstschwelle wieder auszulösen." Hier ist Fingerspitzengefühl gefragt, viel Empathie und ein Händchen für ältere Menschen. Oftmals sind Senioren eher unflexibel und in bestimmten Bahnen gefangen. Eine Änderung ihrer alten Verhaltensweisen erfordert ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen.

Hilfreich für den Therapeuten sind dabei neben orthopädischen und neurologischen Kenntnissen auch Erfahrungen in der Geriatrie und in der Psychiatrie, u. a. auch für das Erkennen depressiver Verstimmungen. In allen diesen Bereichen hat die Ergotherapeutin, die 1995 ihren Abschluss machte, bereits Erfahrungen gesammelt. Eine spezielle Fortbildung hat Bettina Kuhnert aufgrund ihrer Berufserfahrung an verschiedenen Arbeitsstellen nicht machen müssen. Aber sie empfiehlt Kollegen, die sich auf diesem Gebiet spezialisieren wollen, eine Weiterbildung in Gleichgewichtstraining zu absolvieren und Ratgeber zur Sturzprophylaxe zu lesen, um sich daraus ein eigenes Konzept zu erarbeiten.

Ängste abbauen

Nur in kleinen Schritten lassen sich die Ängste abbauen. So werden Menschen mit Angst vorm Treppensteigen zunächst am Arm nur bis zur Treppe geleitet. Später werden die ersten Treppenstufen zunächst in Begleitung und dann ganz ohne Berührung erklommen. Erst ständige Wiederholungen bringen die Routine, wecken wieder das Vertrauen in den eigenen Körper. „Ich bin immer wieder erstaunt, wie mutig die Senioren wieder werden", freut sich die erfahrene Therapeutin über ihre Behandlungserfolge. „Manche schaffen es dann sogar, innerhalb der Therapie unter Aufsicht mit geschlossenen Augen zu gehen."

Den Rollator sicher den Bordstein herabsetzen bedeutet: Zwischen den Rädern stehen, bremsbereit sein, auf den Verkehr achten und sich nicht ablenken lassen durch Gespräche.

TIPP

Auf der Treppe, beim Straßentraining und bei Übungen im Therapieraum sollte die Therapeutin immer sehr nah am Patienten sein, um in einer Notsituation eingreifen zu können. Es empfiehlt sich, im Vorfeld mit Kolleginnen die Technik des kontrollierten Stürzens zu üben. Hierbei wird der Patient sicher zu Boden gebracht, ohne dass er sich verletzt.

Werbung in eigener Sache

Tue Gutes und rede darüber

Logopäden, Podologen, Ergo- und Physiotherapeuten leisten hervorragende Arbeit – wirksam darüber reden tun die wenigsten. Wer sich noch besser mit seinen Qualitäten und Fähigkeiten ins Gespräch bringen möchte, sollte lernen, sich professionell zu präsentieren und die eigene Persönlichkeit ins rechte Licht zu rücken.

Monika Radecki (www.monika-radecki.de) ist Kommunikationsberaterin in den Bereichen Selbstmanagement, Führung und Team; sie begleitet Einzelpersonen, Teams und Gruppen als Trainerin, Coach und Autorin.

Das fällt Ihnen schwer? Dann sind Sie in bester Gesellschaft – ein Großteil Ihrer Kolleginnen und Kollegen findet es prahlerisch, auf ein Schild „Ich" zu schreiben und es bei Gelegenheit hochzuhalten.

Wie Sie das – mit Respekt für Ihre eigene Art – ändern können, erklärt das Buch „Werbung in eigener Sache: Selbstmarketing für Physio- und Ergotherapeuten": Werbung in eigener Sache kann Schlüssel zur Selbstfürsorge sein, und Sie können es ebenso als Stärkung einer Teamkultur und für Ihre Imagebildung nutzen.

Selbstfürsorge

Herausforderung und Leistung im Job können Spaß machen. Und Werbung in eigener Sache kann das verstärken: Werden Sie mit Ihrer Leistung und Person sichtbarer.

Machen Sie sich aber gleichzeitig von der Anerkennung anderer und von Leistungsanreizen unabhängiger. Nutzen Sie die Methode der Eigenwerbung als Selbstfürsorge-Tool, indem Sie Wege finden, sich selbst zu loben und wertzuschätzen.

Selbstmarketing kann auch Selbstschutz bedeuten, indem Sie nicht „alles" geben, nicht „Ihre Seele verkaufen", sondern Ihre Arbeit als definiertes, erkennbares, exzellentes Produkt ins Spiel bringen: nicht mehr, aber auch nicht weniger. Bringen Sie Leistung, aber steuern Sie Ihren Einsatz achtsam und aktiv.

Gemeinsamkeit

Für Ihr Team ist Werbung in eigener Sache eine tolle Ressource. Sie können mit dieser Methode z. B. das Einzelkämpfersyndrom überwinden und die Freude entwickeln, ein gemeinsames Ziel zu erreichen.

Konflikte und Probleme im Team entstehen u. a. dadurch, dass Einzelne nicht abgeben oder nicht „Nein" sagen können. Das kann auf Dauer auslaugen – den Einzelnen ebenso wie das Team.

Finden Sie ein gemeinsames Ziel (z. B. ein Leitbild für das Miteinander), und steigern Sie so die Effizienz und die Identifikation im Team. Finden Sie gemeinsame „Kernbotschaften", z. B. darüber, was Sie für Ihre Klientinnen und Klienten erreichen wollen und können.

Markenbildung

Der berufliche Erfolg von Gesundheitsberufen wird oft nicht thematisiert, wenn es einem Patienten wieder gut geht. Wenn ein Team wieder „funktioniert". Sorgen Sie dafür, dass Ihre Arbeit zum Thema wird.

Formulieren Sie klare Kernbotschaften über Ihre Leistung, Ihre Exzellenz, Ihren Beitrag zum Erfolg z. B. am Patienten – nehmen Sie Ihren Platz im Geschehen sichtbar ein. Machen Sie Ihre Profession zur unverkennbaren Marke – zu einem „need to have". *(ks)*

Hinweis
Auch wenn Logopäden und Podologen im Titel aus Platzgründen keine Erwähnung finden: Sie können von den Tipps dieses Buches genau so profitieren wie Physio- und Ergotherapeuten.

Monika Radecki (2014): Werbung in eigener Sache. Selbstmarketing für Physio- und Ergotherapeuten. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag, kart., 9,99 €, ISBN 978-3-642-40397-2

Aktuelle Seminarangebote für Praxischefs und ihre Mitarbeiter im **Februar** und **März**

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

Präsenz-Seminare			
Ort	**Titel**	Datum	**Preis netto**
Leipzig	**Ärzte motivieren, (extrabudgetär) zu verordnen**	06.02.14	199,50 €
Hamburg	**Dreamteam Arzt und Therapeut**	13.02.14	199,50 €
Hamburg	**Rezeption – Ort der Entscheidung**	14. / 15.02.14	329,50 €
Frankfurt	**Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen**	20.02.14	199,50 €
München	**Ärzte motivieren, (extrabudgetär) zu verordnen**	27.02.14	199,50 €
Berlin	**Mitarbeiter motivieren mit leistungsorientierter Bezahlung**	01.03.14	199,50 €
Frankfurt	**Gelassenheit an der Rezeption**	06.03.14	199,50 €
Frankfurt	**Mitarbeiterführung**	07. / 08.03.14	329,50 €
Stuttgart	**Ihr Auftritt! Jetzt sprechen Sie – mit Sicherheit**	08.03.2014 / 26.04.14	399,00 €
Hamburg	**Arbeitsrecht für Therapeuten**	12.03.14	199,50 €
München	**Gelassenheit an der Rezeption**	13.03.14	199,50 €
München	**Rezeption – Ort der Entscheidung**	14. / 15.03.14	329,50 €
Frankfurt	**Privatpreise ohne Diskussion**	19.03.14	199,50 €
Berlin	**Ärzte motivieren, (extrabudgetär) zu verordnen**	20.03.14	199,50 €
Hamburg	**Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen**	27.03.14	199,50 €
Stuttgart	**Von der Pflicht zur Kür – Buchhaltung mal anders**	27.03.14	199,50 €
Stuttgart	**Sicherung der beruflichen Existenz – betriebswirtschaftliche Grundlagen für Therapeuten**	28. / 29.03.14	329,50 €

Online-Seminare			
Datum	**Titel**	**Uhrzeit**	**Preis netto**
03.02.14	**E1: „Einführung in die GKV-Heilmittelverordnung“**	**14:00**	25,13 €
03.02.14	**E2: „Gute Gründe für gute Berichte“**	**16:00**	25,13 €
10.02.14	**Privatpreise gestalten**	**19:00**	25,13 €
25.02.14	**Schummeln unnötig**	**19:00**	25,13 €
03.03.14	**E1: „Einführung in die GKV-Heilmittelverordnung“**	**14:00**	25,13 €
12.03.14	**Der Einstieg zum Ausstieg**	**19:00**	25,13 €
18.03.14	**Jetzt rechne ich selbst ab!**	**19:00**	25,13 €
26.03.14	**Pressearbeit klappt auch in Therapiepraxen**	**19:00**	25,13 €

Anmeldung unter: Tel.: 0 43 07-8 11 98 00, E-Mail: info@buchner-consulting.de. **Nähere Informationen, aktuelle Zusatztermine und Terminänderungen finden Sie unter:** *www.buchner-seminare.de* oder *www.buchner-shop.de*.

Kunden werben Kunden...

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

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

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

☐ Prämie 2:
TASSIMO „TAS 2002“, schwarz

Frischer Kaffee, Espresso, Cappuccino, Latte Macchiato, Tee oder Kakao-Spezialitäten

(Abgebildete Tasse nicht inbegriffen)

Prämie 3:
AEG Musik-Center, schwarz/silber

Edle Kompaktanlage als Heim-Audiosystem, spielt alle gängigen CD-Formate und MP3-Dateien ab

☐ Prämie 4:
TREKSTOR eBook Reader „Pyrus“, schwarz

Gestochen scharfe Schrift für entspanntes Lesen auch bei Sonneneinstrahlung, einstellbare Schriftgröße

Maße: ca. B 16,7 x H 12,4 x T 0,9 cm

ICH HABE ERFOLGREICH GEWORBEN:

Vorname, Name .....

Straße, Haus-Nr. .....

PLZ, Ort .....

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

FOLGENDEN NEUKUNDEN HABE ICH GEWORBEN:

☐ Ja, ich möchte **up** abonnieren!

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

Vorname, Name .....

Praxis .....

Funktion in der Praxis .....

Straße, Hausnummer .....

PLZ, Ort .....

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

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

Datum, Unterschrift: .....

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

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

08 00-1 35 82 20

buchner

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