

05 | 2016

up - unternehmen praxis für erfolgreiche Therapiepraxen

Wie hältst du es mit ...
... unpünktlichen
Mitarbeitern?

Jahresabschluss richtig lesen

Effektiver arbeiten

Getting Things Done

„Wer einem Angehörigen eines Heilberufs ...einen Vorteil ... anbietet, ... wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.“
Antikorruptionsgesetz § 299 b StGB

TERMINHELD

Mobile Terminplanung und Dokumentation



“ Ich bin
total glücklich ”

Katharina, Ergotherapeutin

“ Ich habe alle Termine
auf einen Blick und
immer parat ”

Mirja, Klinische Linguistin



“ Ich habe mehr
Zeit für
den Patienten ”

Stefan, Physiotherapeut

Finde heraus, weshalb **Therapeuten**
TERMINHELD lieben!



www.terminheld.de/yeah



Buchhaltung für Mathemuffel

• Erinnerungen an den Matheunterricht: Die Amseln springen vor dem Fenster auf den Ästen herum. Blaue Tinte verschmiert auf karierten Zetteln, die wir durch die Reihen reichen. Genauso verschwimmen die kreideweißen Gleichungen auf der Tafel mit Tagträumen von Nachmittag und Sommerferien. Bei vielen blieben da Dreisatz und Prozentrechnen auf der Strecke – leider, denn spätestens im Beruf und vor allem als Freiberufler sind mathematische Grundkenntnisse hilfreich.

Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung, die Praxisinhaber mit ihrer Steuererklärung abgeben, erfordert allerdings nur ein Mindestmaß an Rechenkunst: Einnahmen minus Ausgaben macht Gewinn. Entscheidend ist etwas, das die Aus-dem-Fenster-Gucker, Zettelschreiber und Tagträumer von damals genauso können wie Zahlenjongleure: Sie müssen verstehen, was die Ergebnisse für ihre Praxis bedeuten. Was mache ich, wenn ich zu hohe Raumkosten habe und trotz Privatpatienten kaum Einnahmen durch Privatabrechnung? Mit Fragen wie dieser beschäftigt sich dieses Mal unser Themenschwerpunkt.

Ein bisschen Mathematik hilft auch beim Thema Korruption: Wer eins und eins zusammenzählt, wird schnell darauf kommen, dass es nicht ok ist, jemanden zu bestechen oder sich bestechen zu lassen. Die Politik macht das jetzt noch deutlicher, mit dem „Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen“. Aus unerlaubten Kooperationen zwischen Ärzten und Therapeuten wird eine Straftat. Was sich für Praxisinhaber ändert, lesen Sie in dieser Ausgabe.

In diesem Sinne: Spielen Sie fair, werfen Sie einen Blick auf Ihre Zahlen und haben Sie viel Erfolg im kommenden Monat.

Mit besten Grüßen,
Moritz Kohl, Redakteur

Was noch im Heft ist, wir aber oben nicht erwähnt haben ...

...ist ein wenig Branchenpolitik: Wir kommentieren die (verkorksten) Verordnungen für das Entlassmanagement und berichten Neues aus der andauernden Diskussion um Physiotherapeuten, die Osteopathie ausüben.

...sind sieben Arten, mit unpünktlichen Mitarbeitern umzugehen: Zucken Sie resigniert mit den Schultern, sprechen Sie darüber oder schmeißen Sie Zuspätkommer nach der ersten Warnung direkt hinaus?

... ist eine Selbstmanagement-Methode für Praxisinhaber, denen im Alltag die Zeit nicht ausreicht. „Getting Things Done“ soll Ihnen dabei helfen, sinnvolle To-do-Listen zu erstellen und diese effizient abzuarbeiten.

Inhalt

Editorial 03
Buchhaltung für Mathemuffel

Branchenmonitor 05
Aktuelle Informationen

Termine auf einen Blick 08

Kommentar 10
Entlassmanagement im Luftschloss
von G-BA und BMG



Delegationsverfahren für Osteopathie 11
Gesundheitsministerium Schleswig Holstein

Große regionale Unterschiede in der Versorgung 12
Heilmittel Branche in Zahlen

Rechnen, damit sich's rechnet 14
Einnahmen-Überschuss-Rechnung



Meine Praxis läuft – aber wie gut genau? 24
Jahresabschluss im Branchenvergleich

Bestich mein nicht! 26
Antikorruptiongesetz



Therapeut - Traumberuf mit Albraumlöhnen 34

Therapieliege statt OP-Tisch 35

Wie hältst du es mit ... 36
... unpünktlichen Mitarbeitern?



Freie Heilfürsorge 40
Abrechnung von Therapien für
Bundeswehrangehörige

Erstattung nur für Voll-Heilpraktiker? 42
Abrechnungstipp PKV



Effektiver arbeiten mit „Getting Things Done“ 44
Selbstmanagement in fünf Schritten

Programm aus den USA 48
Mit „helfenden Händen“ gegen Aggression
bei Kindern



Urteil: Kein sektoraler Heilpraktiker Osteopathie

Nach dem viel diskutierten Urteil des OLG Düsseldorf und dem Streitbaren Rundschreiben bayerischer Landratsämter an Osteopathen gibt es nun ein weiteres Gerichtsurteil: Das Verwaltungsgericht Aachen lehnt die Klage eines Physiotherapeuten ab, der damit eine Heilpraktikererlaubnis beschränkt auf das Gebiet Osteopathie erwirken wollte. Der Therapeut führte an, dass er bereits über den sektoralen Heilpraktiker für Physiotherapie und einen Abschluss im Bachelor-Studiengang „Manuelle Medizin und Osteopathie“ verfügt.

Das Gericht lehnte die Klage ab. Eine sektorale Heilpraktikererlaubnis sei für die Osteopathie nicht möglich, da für diese – im Gegensatz zur Physiotherapie – „keine verbindlichen bundesrechtlichen staatlichen Ausbildungs- und Tätigkeitsbestimmungen“ bestünden. Eine Bedingung für den Erwerb einer sektoralen Heilpraktikererlaubnis sei, dass „ein Antragsteller die Heilkunde nur auf einem abgrenzbaren Gebiet oder nur eine eindeutig umrissene Therapieform ausüben möchte“, was bei dem Gebiet der Osteopathie nicht der Fall sei.

Anpassung der Praxisbesonderheiten an den ICD-10-GM-2016

Rückwirkend zum 1. Januar 2016 gelten für Physiotherapie-Verordnungen nach Gelenkimplantationen (Hüfte, Knie, Schulter) neue ICD-10-GM-Codes als bundesweite Praxisbesonderheit. Aufgrund der Anpassung des ICD-10-GM für das Jahr 2016 wurde der bis zum 31.12.2015 gültige Diagnosecode Z96.6 um eine fünfte Stelle erweitert (Z96.60 bis Z96.68). Damit kann nunmehr die konkrete Lokalisation von orthopädischen Gelenkimplantaten verschlüsselt werden, beispielsweise das Vorhandensein einer Hüftgelenksprothese mit dem Code Z96.64. Im Februar hat-

ten die KBV und der GKV-Spitzenverband die Anpassung der Diagnosen, die als Praxisbesonderheiten gelten, beschlossen. Verordnungen, die auf Grundlage der neuen Codes ausgestellt werden, gelten wie bisher im Rahmen von Wirtschaftlichkeitsprüfungen nach Paragraph 106 SGB V für sechs Monate nach dem Akutereignis als Praxisbesonderheit. Ab dem 2. Quartal 2016 werden die neuen Codierungen voraussichtlich auch von der PVS-Software als Praxisbesonderheit angezeigt.

mehr: <http://bit.ly/1VDDhbl>



AOK Rheinland/Hamburg: Genehmigungspflicht für Ergotherapie außerhalb des Regelfalls

Die AOK Rheinland/Hamburg führt ab 1. April 2016 die Genehmigungspflicht für ergotherapeutische Verordnungen außerhalb des Regelfalls wieder ein. Das bestätigte eine Sprecherin der Krankenkasse auf Anfrage. Zur Begründung hieß es: „In den letzten Jahren sind diese zusätzlichen Verordnungen außerhalb des Regelfalls weit überproportional gestiegen – ohne erkennbaren Grund.“ Diese Regelung gelte aber nicht für Physiotherapie- und Logopädie-Verordnungen. Nach § 8 Abs. 4 der Heilmittel-Richtlinie (HeiM-RL) müssen Ärzte Verordnungen

außerhalb des Regelfalls auf dem Verordnungsvordruck besonders medizinisch begründen. Patienten legen die begründungspflichtige Verordnung dann der zuständigen Krankenkasse zur Genehmigung vor. Erhält die Krankenkasse eine solche Verordnung, übernimmt sie zunächst solange die Kosten für die verordneten Heilmittel, bis sie sich entschieden hat, den Antrag anzunehmen oder abzulehnen. Im Fall einer Ablehnung endet die Kostenübernahme an dem Tag, an dem ein Patient den entsprechenden Bescheid erhält.

Kassen zahlen ab April keine arthroskopischen Knie-OPs mehr

Die Krankenkassen zahlen gesetzlich versicherten Patienten mit Gonarthrose ab 1. April 2016 nur noch in Ausnahmefällen eine arthroskopische Operation. Bislang setzten Ärzte die Operationstechnik ein, um zumindest bei beginnendem Gelenkverschleiß Beschwerden zu reduzieren und den Zeitpunkt, ab dem eine Knieprothese nötig wird, zu verzögern. Der Eingriff wird häufig in Verbindung mit Therapiekomponenten wie zum Beispiel Physiotherapie eingesetzt.

Auslöser der Leistungskürzung ist eine Neubewertung der Therapie durch den Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) auf Antrag des Spitzenverbands der gesetzlichen Krankenkassen. Die Ent-

scheidung beruhe auf Studien, in denen „keine wissenschaftlichen Belege für den Nutzen dieser Verfahren bei Gonarthrose gefunden werden konnten“, heißt es im Newsletter G-BA aktuell vom Januar 2016. Zu den Ausnahmen gehören Patienten mit Traumata, akuten Gelenkblockaden oder meniskusbezogenen Indikationen, bei denen die bestehende Gonarthrose lediglich als Begleiterkrankung auftritt. Nun steht zu befürchten, dass stattdessen vermehrt Knieprothesen eingesetzt werden. Therapeuten können aber auch ihre Alternative ins Spiel bringen: Ein vom Physiotherapeuten auf die Gonarthrose des individuellen Patienten zugeschnittenes Trainingsprogramm.

Hirnstimulation bessert Sprechen nach Schlaganfall

Elektrische Hirnstimulation könnte dazu beitragen, die Sprachfähigkeit von Schlaganfall-Patienten zu verbessern. Zu diesem Ergebnis kamen Neurologen der Berliner Charité in einer kleinen Modellstudie, die im Februar in der Neurologie-Fachzeitschrift „Brain“ veröffentlicht wurde. An der Studie hatten 26 Patienten mit chronischer Aphasie teilgenommen. Acht Tage lang wurden sie zweimal täglich für

je 20 Minuten mit Gleichstrom-Stimulation behandelt und machten gleichzeitig ein dreistündiges Sprachtraining. Eine Gruppe erhielt während des Trainings die elektrische Stimulation, die zweite eine Scheinstimulation. Die Gruppe mit der echten Stimulation machte größere Fortschritte. Eine größere Studie soll folgen.

mehr: <http://bit.ly/1T4TwNI>



Neue Leitlinie „Parkinson“ empfiehlt Heilmittel

In der neuen S3-Leitlinie „Idiopathisches Parkinson-Syndrom“ (IPS), die die Deutsche Gesellschaft für Neurologie (DGN) nach vierjähriger Überarbeitung kürzlich vorgestellt hat, werden erstmals alternative Therapieansätze wie Heilmittel bewertet. Physiotherapie mit Schwerpunkten wie Gangtraining, Gleichgewichtsübungen, Kraft- und Dehnungsübungen sowie Sturzprävention hat dabei die höchste Evidenzstufe erhalten. Bei Sprech- und Schluckstörungen wird der Logopädie ein Nutzen bescheinigt, bei einer eingeschränkten Handlungsfähigkeit empfehlen die Experten Ergotherapie.

mehr: In der Kurzfassung unter <http://bit.ly/1WztDhp>



Neu: Physiotherapie an der Hochschule Furtwangen

Die Hochschule Furtwangen (HFU) wird zusammen mit den Gesundheitsschulen Südwest mit Sitz in Emmendingen ab dem Wintersemester 2016/2017 einen Physiotherapie-Studiengang anbieten. „Wir werden den ersten und bisher einzigen staatlichen und kostenfreien primärqualifizierenden Studiengang Physiotherapie in Baden-Württemberg entstehen lassen“, erklärte HFU-Rektor Prof. Dr. Rolf Schofer in einer Pressemitteilung der Hochschule. Unterrichtet wird der Studiengang in Vollzeit in Furtwangen und Freiburg in sieben Semestern. Er ist an die Fakultät Gesundheit, Sicherheit, Gesellschaft der HFU angeschlossen. Bewerbungen für den Studiengang werden ab Frühjahr 2016 möglich sein.

mehr: <http://bit.ly/1ViPEd6>

Weißbuch „Multiple Sklerose“ fordert mehr Physiotherapie

Trotz zahlreicher Fortschritte in der Behandlung der Multiplen Sklerose (MS) fehlen immer noch spezielle Therapieangebote und strukturierte Versorgungskonzepte. Das ist ein Fazit des Weißbuchs „Multiple Sklerose“, das vom IGES-Institut herausgegeben wurde. Aus Sicht der Patienten bestehe Verbesserungsbedarf bei der Behandlung der für MS typischen Muskelversteifungen (Spastiken). Physiotherapeutische Angebote könnten hier helfen, erläuterte Dr. Uwe Meier, Vorsitzender des Berufsverbandes Deutscher Neurologen (BDN), bei der Vorstellung des Weißbuchs. Allerdings erhalte laut der Deutschen Multiplen Sklerose Gesellschaft (DMSG) jeder dritte MS-Patient keine derartige Therapie. Vernetzte Versorgungsmodelle mit interdisziplinären Behandlungsteams, zu denen neben Neurologen auch Physiotherapeuten und Logopäden gehören, könnten, so die Experten, die Versorgung von MS-Patienten verbessern.

mehr: Das Weißbuch „Multiple Sklerose – Versorgungssituation in Deutschland“ ist im Springer-Verlag Berlin Heidelberg erschienen und ab Anfang Mai 2016 erhältlich.

dbS-Postgraduierung Stimmstörungen startet 2017

Der Deutsche Bundesverband der akademischen Sprachtherapeuten (dbS) bietet voraussichtlich ab 2017 eine dbS-Postgraduierung Stimmstörungen an. Darin können Therapeuten theoretische Inhalte zu störungsbedingten Kompetenzen (ST1 bis ST4) nachholen, die in ihrem Studium nicht enthalten waren, und so eine Zulassungsfähigkeit für weitere Teilbereiche erreichen. Der Verband hatte auf Beschluss der Mitgliederversammlung ein Curriculum entwickelt und dem GKV-Spitzenverband vorgelegt. Davon ausgehend hat dieser im März 2016 die Anforderungen an eine Postgraduierung in einer Änderung der Zulassungsempfehlungen verabschiedet. Interessenten können

Spenden für Flüchtlinge von der Steuer absetzen

Steuerzahler können derzeit Spenden für Flüchtlinge unter vereinfachten Bedingungen von der Steuer absetzen, unabhängig vom überwiesenen Betrag. Das geht aus einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom Herbst 2015 hervor (Az.: IV C 4 – S 2223/07/0015:015). Die Vereinfachungen gelten für Spenden aus dem Zeitraum vom 1. August 2015 bis 31. Dezember 2016. Das Verfahren entspricht dann jenem, das ansonsten bei Beträgen bis 200 Euro greift: Das Finanzamt verlangt in diesen Fällen keine Spendenbescheinigung, es reicht als Nachweis der Bareinzahlungsbeleg oder die Buchungsbestätigung der Bank (Kontoauszug, Lastschriftzugsbeleg oder der Ausdruck vom PC bei Online-Banking). Angaben des Bunds der Steuerzahler zufolge lassen sich Spenden generell von der Steuer absetzen, wenn der Fiskus den Spendenempfänger als gemeinnützig anerkennt. Laut Deutschem Spendenrat haben die Deutschen im vergangenen Jahr 5,5 Milliarden Euro an Kirchen oder gemeinnützige Organisationen gespendet – fast zwölf Prozent mehr als im Vorjahr.

sich mit einer Mail mit dem Betreff „dbS-Postgraduierung Stimmstörungen“ und ihrer Adresse an hoell@dbS-ev.de (dbS-Justitiarin Jasmin Höll) schon jetzt in einem eigens eingerichteten Mailverteiler anmelden.



Impressum

up -unternehmen
praxis

Herausgeber

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

buchner

Vi.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]
Kea Antes [ka]
Jenny Werner [jw]
Stefan Genge [sg]

Korrektorat: Ulrike Stanitzke

Layout: schmolzeundkühn, piel

Druck

100 % Ökostrom aus regenerativer Stromerzeugung und ohne Einsatz von fossilen Brennstoffen.



Fotos

Titel: Fotolia: Rawpixel.com; Moritz Kohl (3), UCD e. V. (4, 5) Berliner Charité, DGN (6), next-action (46); istock: mediaphotos, marrishuanna, Mauro Pezzotta (4), Ad-Shooter (14), Sasa Nikolic(16), levers2007 (17), mediaphotos (18), bernie_moto (19), AndreyPopov (22), StockFinland (26), Piotr Adamowicz, Aslan Alphan (30), cicada-wing (31), Naphat_Jorjee (32), TrentVino (34), GeorgeRudy (35), greg801 (45), IvanJekic (49); Fotolia: thingamajigs (4), Dan Race (7), Brigitte Bohnhorst (35), Dmitry Vereshchagin (36), WoGi (38), kaninstudio (40), zorandim75 (41), pic5ive (44), pashabo (48)

Passwort für www.up-aktuell.de:
o r g a

Termine | Mai | Juni | Juli

01.05.2016

Weltlachtag
www.lachclub.info/index.html

10.05.2016

Tag gegen den Schlaganfall
www.schlaganfall-hilfe.de

06. – 08.05.2016

dve - Ergotherapie-Kongress
in Würzburg

61. ERGOTHERAPIE-
KONGRESS 2016

26. – 28.05.2016

45. dbI Jahreskongress
in Bielefeld



Mai

06.+ 07.05.2016

Mitarbeiterführung
ganz konkret
Seminar in München
www.buchner-shop.de/150

11.05.2016

Praxissteuerung mit
Kennzahlen
Seminar in Köln
www.buchner-shop.de/110

07.05.2016

Privatpreise ohne Diskussion
Seminar in Berlin
www.buchner-shop.de/80

11.05.2016

Arbeitsrecht für Therapeuten
Seminar in Köln
www.buchner-shop.de/120

01.06.2016

Weltkindertag
www.weltkindertag.de

03.06.2016

Aktionstag gegen den Schmerz
www.dgschmerzmedizin.de

Juni

03. + 04.06.2016

Rezeption - Ort der
Entscheidung
Seminar in Erfurt
www.buchner-shop.de/200

15.06.2016

Gelassenheit an der
Rezeption
Seminar in Berlin
www.buchner-shop.de/40

15.06.2016

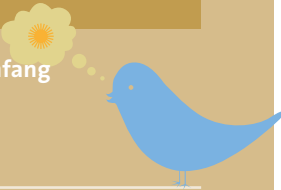
Aufbaukurs
Qualitätsmanagement
Seminar in Berlin
www.buchner-shop.de/190

10.06.2016

Kindersicherheitstag
www.kindersicherheit.de

21.06.2016

Sommeranfang



16.06.2016

**Von der Pflicht zur Kür -
Buchhaltung mal anders**
Seminar in Erfurt
www.buchner-shop.de/170

17. + 18.06.2016

**Betriebswirtschaftliches
Basiswissen für Praxisinhaber**
Seminar in Erfurt
www.buchner-shop.de/180

24. + 25.06.2016

**Mitarbeiterführung
ganz konkret**
Seminar in Frankfurt
www.buchner-shop.de/60

Sommer, Sonnenschein, Ferienzeit

Es gibt viele Gründe, für das "große Sommerloch", das auch viele Praxisinhaber spüren. Doch das vermeintliche Tief kann auch Ihre Chance sein: Starten Sie jetzt durch! Nutzen Sie diese Zeit, um gezielt Kontakt aufzunehmen, um Ihre Kunden enger zu binden – und um den Anteil der Selbstzahler zu erhöhen. Ideen gesucht? Stöbern Sie doch mal im Artikelarchiv von up, z B. hier: Sommerloch-Prävention: <http://bit.ly/213Ca4A>
Serie „Das Sommerloch nutzen“:

<http://bit.ly/1VLgTwR>

<http://bit.ly/1NnFHby>

<http://bit.ly/23NCOsd>

<http://bit.ly/1XMiZdz>

<http://bit.ly/1Syf96s>

Juli

06.07.2016

Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen
Seminar in Berlin
www.buchner-shop.de/20

15. + 16.07.2016

Frauen führen anders
Seminar in Frankfurt
www.buchner-shop.de/10

08. + 09.07.2016

**Rezeption - Ort der
Entscheidung**
Seminar in Erfurt
www.buchner-shop.de/200

13.07.2016

**Praxiserfolg mit guter
Organisation**
Seminar in Hamburg
www.buchner-shop.de/210

Kommentar

Entlassmanagement im Luftschloss von G-BA und BMG

Im Dezember 2015 gab der G-BA seine Pläne bekannt: Heilmittel-Verordnungen durch Krankenhausärzte werden (viel zu) strengen formalen Vorlagen unterliegen. In ebenso altbewährter wie absurder Manier setzt das Bundesgesundheitsministerium nun noch einen drauf: Es versucht, das Verfahren mit noch mehr Formalitäten zu vereinfachen.

Die Änderung des G-BA an der Heilmittelrichtlinie (HeilM-RL) soll es Krankenhausärzten ermöglichen, ihren Patienten Heilmittelverordnungen für die Nachsorge auszustellen (wir berichteten). Wird sie aber nicht. Die formalen Hürden sind einfach zu groß.

Die Verordnungen müssen die Vorgaben nach § 13 Abs. 2 der HeilM-RL erfüllen. Wir erinnern uns: Das sind die Formalien der Vordrucke, wegen derer Therapeuten auch niedergelassenen Ärzten ständig hinterhertelefonieren. Krankenhausärzte kennen den Umgang mit den Verordnungen nicht einmal. Deswegen sollen alle Krankenhäuser Schulungen und spezielle Software-Module anschaffen. Dass Kliniken die Ressourcen dafür aufwenden (können), glauben wir erst, wenn wir es sehen.

G-BA und BMG bauen bürokratische Luftschlösser

Nun hat manch einer (auch wir) gehofft, das Bundesgesundheitsministerium (BMG) werde den G-BA in die Realität zurückholen. Schließlich musste das Ministerium die Änderungen der Richtlinie noch prüfen. Doch weit gefehlt.

Denn das BMG beanstandet die bürokratischen Luftschlösser nicht. Stattdessen baut es mit seiner Prüfung noch eine Wolkenburg daneben. Der G-BA solle

demnach in der HeilM-RL ergänzen, dass eine Verordnung „ausschließlich auf vereinbarten Vordrucken zu erfolgen hat, die Vordrucke vollständig auszufüllen sind sowie Änderungen und Ergänzungen der Heilmittelverordnung einer erneuten Arztunterschrift mit Datumsangabe bedürfen.“

Mindestanforderungen unter völliger Verkennung der Realität

Diese „Mindestanforderungen an eine nähere Ausgestaltung des Ordnungsrechts“ sollen formale Fehler verhindern. Da jede Ergänzung mit Unterschrift und Datum gekennzeichnet werde, gäbe es laut BMG auch keine Nachfragen mehr seitens der Heilmittlerbringer – was keinerlei Sinn ergibt. Das Credo des Ministeriums ist offenbar: Wenn wir die formalen Kriterien noch strenger machen, dann werden sich alle dran halten. Das ist schlicht und ergreifend absurd. In der Realität hält sich an die Vorgaben schon im ambulanten Bereich nicht jeder. Und mehr Bürokratie bedeutet immer auch mehr potentielle Fehlerquellen.

Die Redaktion von **up** macht sich nun ernsthafte Sorgen um die Mitarbeiter der Bundesregierung und ihren Bezug zur Wirklichkeit. Wir geben trotz allem die Hoffnung nicht auf. Denn in seiner jetzigen Form wird das Entlassmanagement im Heilmittelbereich nicht funktionieren. ■

[mk]

Delegationsverfahren für Osteopathie

Gesundheitsministerium Schleswig-Holstein

Das Schleswig-Holsteinische Gesundheitsministerium korrigiert gegenüber **up** die Meldung eines Osteopathie-Verbands, es habe sich das Urteil des OLG Düsseldorf zu eigen gemacht. Zentrale Fragen zum Thema seien noch offen.



Laut der Berufsvereinigung für heilkundlich praktizierende Osteopathen (hpO) teile das Schleswig-Holsteinische Ministerium für Soziales, Gesundheit, Wissenschaft und Gleichstellung unter Ministerin Kristin Alheit die Auffassung des Urteils des OLG Düsseldorf, Physiotherapeuten dürften auch auf ärztliche Anordnung hin keine Osteopathie ausüben. Die hpO veröffentlichte einen entsprechenden Auszug aus einem Schreiben des Ministeriums auf ihrer Website.

In einer Stellungnahme gegenüber **up** korrigiert das Kieler Ministerium diese Darstellung. Auf der Internetseite des hpO werde „fälschlicher Weise der Eindruck erweckt, als habe die Ministerin entschieden, dass das Urteil des OLG Düsseldorf in Schleswig-Holstein eins zu eins umgesetzt werde und Delegationsmöglichkeiten definitiv nicht bestehen.“ Das Ministerium habe in seinem Schreiben lediglich den aktuellen Diskussionsstand beschrieben. Diskussionen zu dem Thema in der Arbeitsgruppen-Sitzung „Berufe des Gesundheitswesens“ hätten kein einheitliches Bild ergeben – auch, was Delegationsmöglichkeiten betrifft.

Osteopathie ist noch nicht rechtlich und tatsächlich verortet

Die Länder teilten die Auffassung, Osteopathie sei Heilkunde. Diese dürfe nach Heilpraktikergesetz nur von Ärzten und Heilpraktikern ausgeübt werden. „Die sektorale Heilpraktikererlaubnis Physiotherapie reicht für die Ausübung der Osteopathie nicht aus, da Osteopathie nicht im Rahmen der Physiotherapie-

ausbildung vermittelt wird“, so das Schleswig-Holsteinische Ministerium.

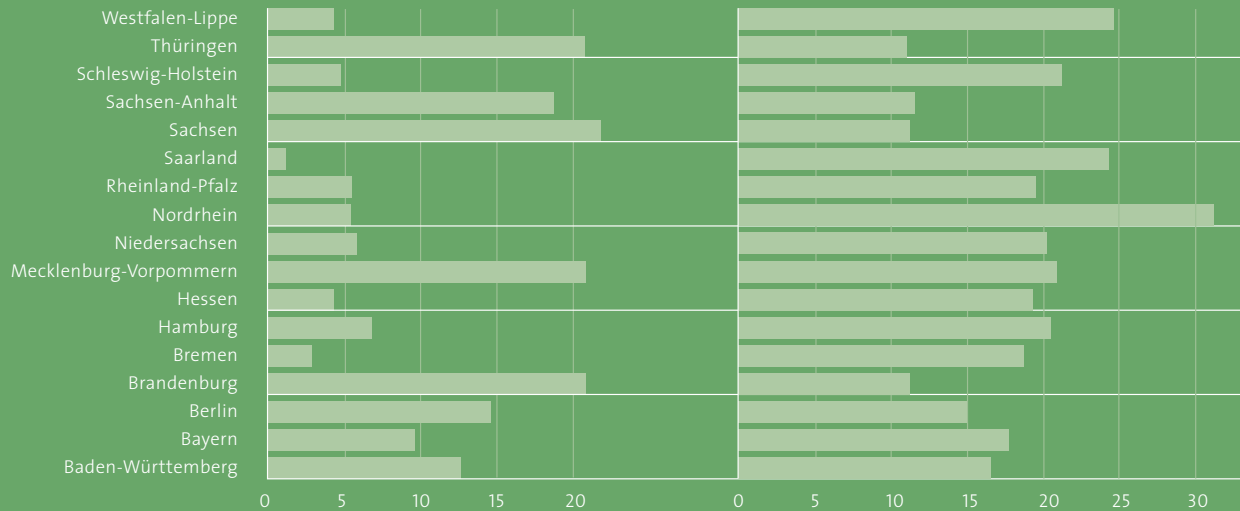
Derzeit würden dem Ministerium zufolge zentrale Fragen noch bundesweit diskutiert: Wo ist Osteopathie rechtlich und tatsächlich zu verorten? Welche medizinischen Felder werden durch Osteopathie erfasst? „Je nachdem, wie diese Fragen beantwortet werden, entstehen Forderungen“, so das Ministerium, „z. B. nach einem Berufsgesetz, einer Weiterbildungsordnung oder auch dem Verbleib der Osteopathie in den Händen der Ärzte und Heilpraktiker.“ ■ [mk]

Was bedeutet das alles für Therapeuten?

Einige Krankenkassen verweisen zwar darauf, dass das Urteil des OLG Düsseldorf eine Einzelfallentscheidung ist und sie weiter ärztlich verordnete Osteopathie übernehmen. Der Kurs der Kassen kann sich allerdings ändern – je nachdem, wie die Debatte verläuft. Außerdem sollten sich Physiotherapeuten darüber im Klaren sein, dass sie sich damit derzeit ohne Voll-Heilpraktikererlaubnis dem Risiko einer Abmahnung aussetzen.

Große regionale Unterschiede in der Ve

Welchen Anteil an allen Physiotherapie-Behandlungen hat ...
 ... Manuelle Therapie? ... KG-ZNS (Erwachsene)?



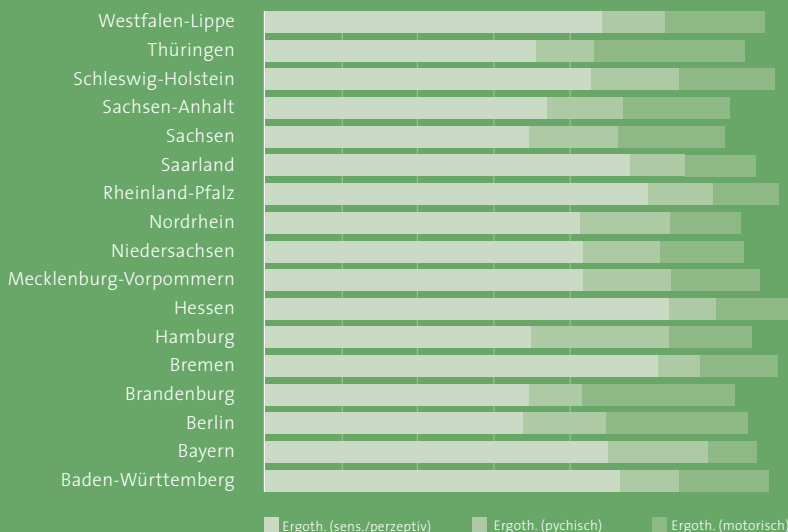
So viel mehr MT wird verordnet



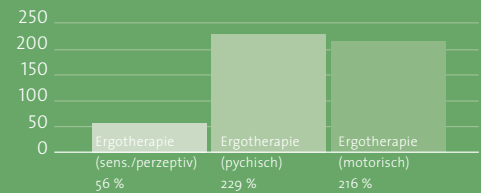
So viel mehr KG-ZNS wird verordnet



Ergotherapie: Anteil ausgewählter Behandlungen in den Regionen



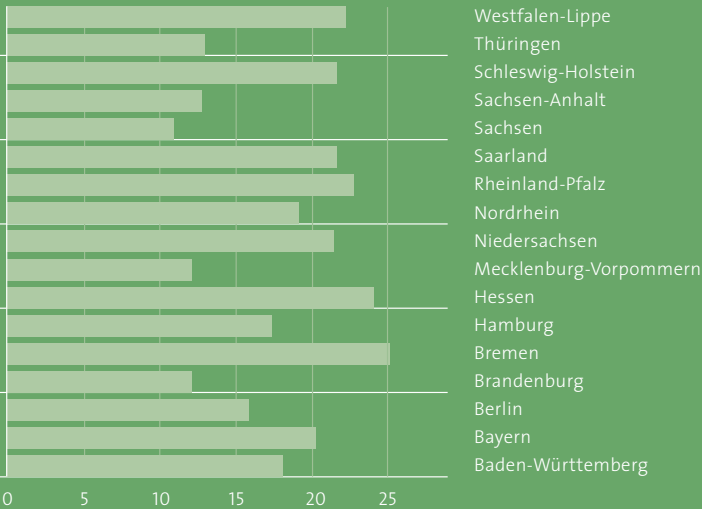
So viel mehr ET wird verordnet



Ergotherapiebehandlungen unterliegen geringeren regionalen Schwankungen. Bei Ergotherapie (sensomotorisch/perzeptiv) beträgt der Unterschied zwischen dem geringsten Behandlungsanteil (Berlin) und dem höchsten Anteil (Hessen) nur 56 Prozent. Dagegen unterscheiden sich die Anteile der Behandlungen von ET (psych.) und ET (mot.) regional wieder sehr deutlich: Der Anteil der ET (psych.) Behandlungen in der verordnungstärksten Region Hamburg ist um 229 Prozent größer als in der schwächsten Region Bremen.

Physiotherapie | Heilmittel Branche in Zahlen

... KG-Einzelbehandlung?



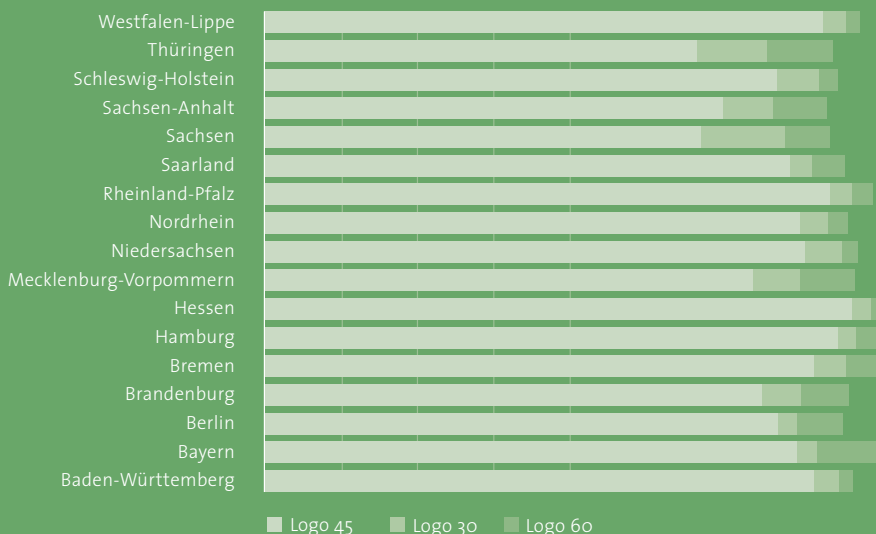
Der Vergleich der Anteile einzelner Behandlungsarten an den gesamten Physiotherapie-Behandlungen in einem KV-Gebiet zeigt, dass das Ordnungsverhalten der Ärzte im Bereich der Physiotherapie erhebliche Unterschiede aufweist:

- ▶ Der Anteil der Manuellen Therapie machte im Saarland 2014 nur 1,2 Prozent aller Behandlungen aus, während in Sachsen dieser Anteil im selben Zeitraum 21,8 Prozent betrug. Das bedeutet, dass in Sachsen der Anteil an Manueller Therapie 1.717 Prozent größer war als im Saarland.
- ▶ Der Anteil der KG-ZNS Behandlungen in Mecklenburg-Vorpommern betrug 4 Prozent, während in der KV Nordrhein dieser Wert 12,5 Prozent betrug, das sind 213% mehr Behandlungen.
- ▶ Die Anteil der KG-Einzelbehandlung liegen in den Regionen nicht so stark verteilt, Sachsen hat einen Anteil an KG-Behandlungen von 21,8 Prozent während Bremen mit einem Anteil von 50,1 Prozent nur eine 130 Prozent höheren Anteil hat. Die Regeln, nach denen Physiotherapie verordnet wird (Heilmittel-Richtlinie), sind in allen Regionen identisch.

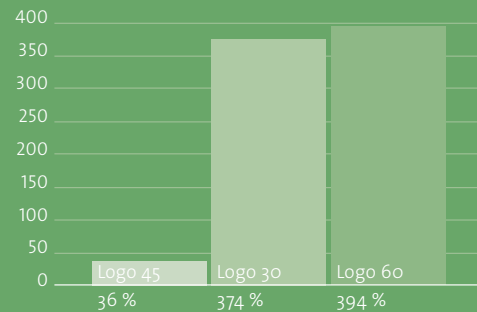
So viel mehr KG-Einzel wird verordnet



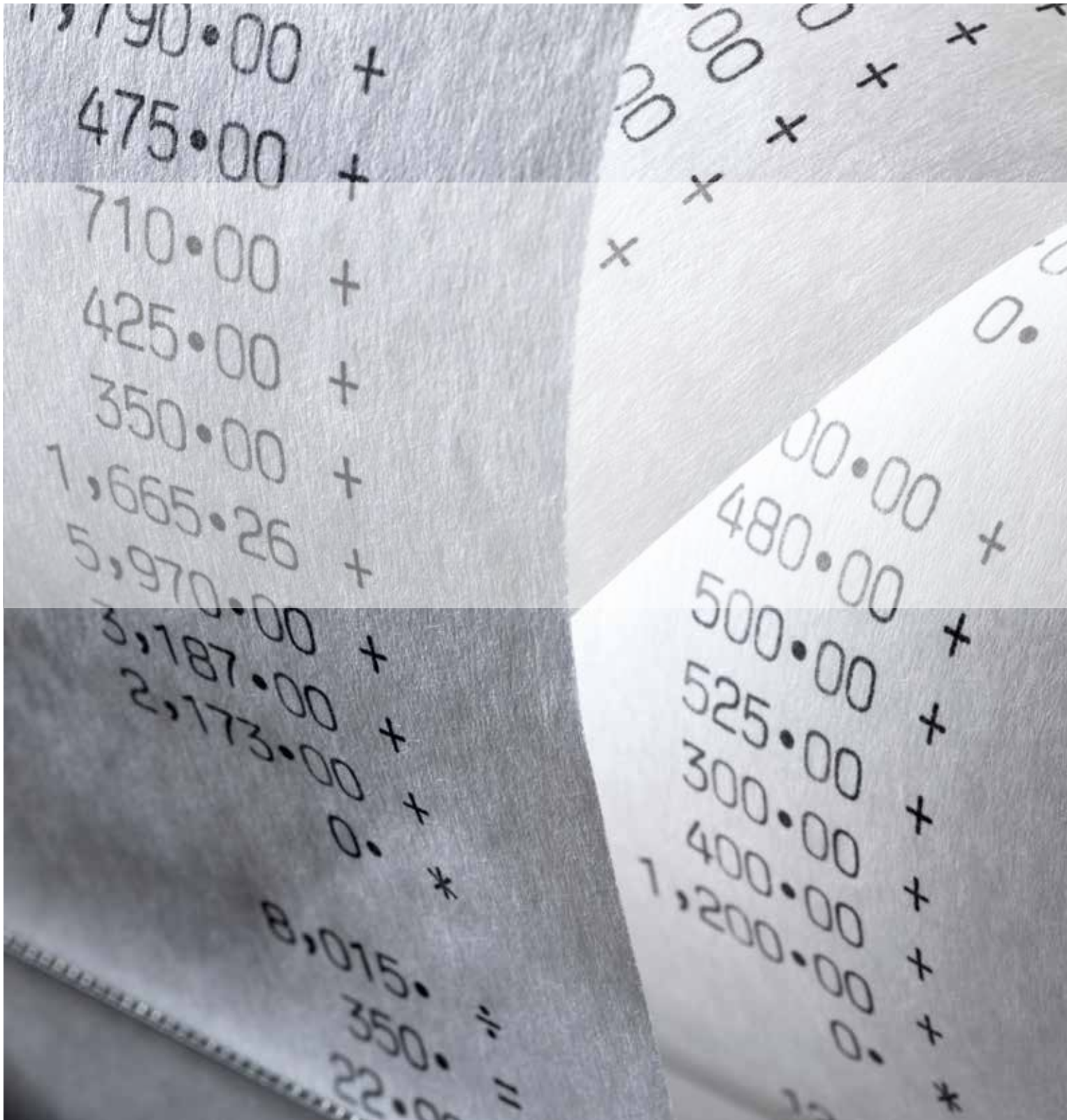
Logopädie: Anteil ausgewählter Behandlungen in den Regionen



So viel mehr Logopädie wird verordnet



Logopädieverordnungen weisen die geringsten regionalen Schwankungen auf. Im Schnitt macht der Anteil der 45-minütigen Behandlung rund 70 Prozent aller Logopädiebehandlungen aus. Bei der 30- und 60-minütigen Behandlung gibt es größere Differenzen. 60-minütige Therapien machen in Baden-Württemberg nur 1,7 Prozent der Behandlungen aus, im Gegensatz zu Bayern mit 8,4 Prozent, das entspricht einem Unterschied von 394 Prozent.





Rechnen, damit sich's rechnet

Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Praxisinhaber sind Freiberufler. Als solche haben sie es vergleichsweise leicht, was die Buchführung angeht. Statt einer Bilanzsumme genügt dem Finanzamt in der Regel eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR). Doch wer das gut machen will, hat einiges zu beachten. Außerdem können Therapeuten aus der Rechnung viele Erkenntnisse über die Praxis ziehen – wenn sie wissen, wie sie sie lesen müssen.

Über das Jahr hinweg sammelt sich auf dem Praxiskonto (hoffentlich) ein hübscher Haufen Geld an. Für Einnahmen aus Heilbehandlungen müssen Therapeuten noch nicht einmal monatlich Umsatzsteuer abführen. Das ist allerdings kein Grund, schon einmal den Geldspeicher mit Münzen und Scheinen zu füllen. Denn ihre Gewinne müssen Therapeuten natürlich trotzdem versteuern.

EÜR errechnet den Gewinn fürs Finanzamt

Wie viel Steuern Praxisinhaber zahlen müssen, ermittelt das Finanzamt anhand des Gewinns der Praxis. Als Freiberufler müssen sie dazu keine Bilanzsumme aufstellen, genauso wie kleine Unternehmen, die die Grenzen von 60.000 Euro Gewinn und 600.000 Euro Umsatz nicht überschreiten. Stattdessen können Therapeuten eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) aufstellen. Der Grundsatz ist einfach: Alle Einnahmen der Praxis werden allen Ausgaben gegenübergestellt, sofern keine Ausnahmeregelung gilt. Die Differenz ist der Gewinn.

Die EÜR wird einmal im Jahr fällig – sie muss mit der Einkommensteuererklärung abgegeben werden. Doch wer erst kurz vor Ende der Frist anfängt, sich Gedanken um die Zahlen zu machen, der kann seine genauen Ausgaben und Einnahmen vermutlich nur noch schätzen. Das kann problematisch werden. Wenn Freiberufler ihre Einnahmen und damit den Gewinn – und sei es aus Versehen – zu niedrig ansetzen, zahlen sie auch zu wenig Steuern und begehen so möglicherweise ein Steuerdelikt. ▶



Schritt 1

Aufzeichnen, aufzeichnen, aufzeichnen

Deswegen ist es wichtig, die Geldflüsse der Praxis kontinuierlich so aufzuzeichnen, dass das Finanzamt sie nachvollziehen kann. Bei allem, was über das Bankkonto läuft, ist das einfach: Kontoauszüge und Ausdrücke aus dem Online-Banking enthalten Überweisungen, Daueraufträge und Bankeingänge, etwa von Krankenkassen. „Nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung sollten Sie Eingänge über die Bank nach zehn Tagen erfassen und chronologisch in einer Liste ablegen“, sagt Jürgen Tobergte, Rechtsanwalt und Steuerberater bei der BUST Steuerberatungsgesellschaft in Dresden, die auf die Beratung von Heilberufen spezialisiert ist.

Auch Barzahlungen, zum Beispiel Zuzahlungen von Patienten, sollten Therapeuten mit Quittungen oder Rechnungen festhalten und diese fortlaufend num-

merieren. Der Steuerberater rät, die Belege direkt über den PC zu erfassen. „Die Software erstellt dann für jede Rechnung automatisch eine neue Nummer“, erklärt Tobergte. „So habe ich alle Einnahmen chronologisch erfasst, keine Nachweisprobleme gegenüber dem Finanzamt – und alles ist im PC gespeichert.“ Letzteres ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil: Wenn alles digital gespeichert ist, müssen Praxisinhaber am Ende des Jahres keine Aktenordner wälzen.

Dasselbe gilt natürlich auch für die Ausgaben: „Barausgaben – etwa, wenn ich ein Reinigungsmittel im Supermarkt kaufe – trage ich in die Aufzeichnung für Barbeträge täglich ein und hefte den Beleg mit ab“, erklärt Tobergte. Als Freiberufler genügt es, eine Liste mit allen baren Ein- und Ausgängen zu erstellen, die später in die EÜR und die Betriebswirtschaftliche Aus-



wertung (BWA) mit einfließt. Wer die Buchführung einem Steuerbüro überlässt und diesem seine Belege, Kontoauszüge und die Liste über bare Ein- und Ausgänge übermittelt, ist an diesem Punkt schon fertig. Er muss nur noch darauf warten, dass sein Steuerberater ihm die Auswertungen zukommen lässt und sie mit ihm bespricht (siehe Schritt 4, Seite 22).

Geldflüsse rund um den Jahreswechsel

Die EÜR wird für jedes Kalenderjahr berechnet. Für das Jahr 2015 fließt also nur mit ein, was bis zum 31.12.2015 an Geld in die Praxis gewandert ist (Zufluss) und was in diesem Zeitraum ausgegeben wurde (Abfluss). Um den Jahreswechsel herum ist also der Tag entscheidend, an dem ein bestimmter Geldfluss stattfand:

- ▶ Für einen Zufluss zählt der Zeitpunkt, zu dem die Praxis Geld erhält: eine Gutschrift auf dem Konto, eine Ausschüttung des Kreditkarteninstituts, eine Barzahlung in der Praxis
- ▶ Für einen Abfluss gilt, wann Geld abgegeben wird: eine Lastschrift auf dem Konto, die Unterschrift oder PIN-Eingabe bei EC- und Kreditkarten, die Barzahlung im Baumarkt
- ▶ Davon ausgenommen sind regelmäßig wiederkehrende Einnahmen und Ausgaben kurze Zeit vor oder nach dem Jahreswechsel

Exkurs zu Steuerbüros: Buchen oder buchen lassen?

Natürlich: Je mehr ein Praxisinhaber selbst erledigt, desto weniger Geld kostet das Steuerbüro. Manch eine Praxis kommt vermutlich sogar ganz ohne Beratung aus. Wer überhaupt keine Vorkenntnisse über die Buchführung hat, wird aber zunächst einmal Schwierigkeiten mit EÜR und BWA haben. Tobergte zufolge könne ein Praxisinhaber mit einem Steuerbüro Zeit sparen, in der er seiner Arbeit nachgehen und Geld verdienen kann. „Steuerberater informieren außerdem unter anderem regelmäßig über für die jeweilige Branche relevante Gesetzesänderungen und Gerichtsentscheidungen“, ergänzt er.

Praxisinhaber können sich alternativ durch Kurse und betriebswirtschaftliche Fortbildungen mit der Materie vertraut machen. Einige Praxen stellen auch eine Bürokräft an, die die Buchführung beherrscht oder sie sich aneignet. Solche Mitarbeiter können dann, neben Lohn- und Gehaltsabrechnung und der Abrechnung mit den Krankenkassen, auch die Buchführung übernehmen. In jedem Fall benötigt eine Praxis ein entsprechendes System, um selbst zu buchen – heute meist eine spezielle Software oder eine webbasierte Lösung.

Woran erkenne ich einen guten Steuerberater?

Wer sich dafür entscheidet, einen Steuerberater zu engagieren, sollte nicht einfach die nächstbeste Kanzlei anrufen. „Heutzutage gilt: Kein Steuerberater kann alles“, betont Tobergte. Er empfiehlt, auf die Branchenkenntnis eines Steuerbüros zu achten und auf entsprechende Spezialisierungen. Berater, die bereits häufig Therapeuten betreut haben, kennen die Branche und die üblichen Bedürfnisse von Praxisinhabern.

Ansonsten müssten Therapeuten ein Vertrauensverhältnis zu ihrem Steuerbüro entwickeln. Schließlich können sie als Mandanten dessen fachliche Qualitäten schwer einschätzen – ebenso, wie Patienten die fachliche Kompetenz von Ärzten und Therapeuten nur schwer beurteilen können. Ein Indiz sei Tobergte zufolge: „Ein guter Steuerberater erkennt Auffälligkeiten in EÜR und BWA und weist seinen Mandanten zeitnah darauf hin.“





Schritt 2

Monatliche Buchungen für die BWA

Praxisinhaber, die ihre Buchführung ohne Steuerberater abhandeln möchten, müssen ihre Zahlen auch selbst zuverlässig sammeln. Dabei bietet es sich an, schon im laufenden Jahr Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) zu erstellen. Dazu „buchen“, also erfassen, Praxisinhaber sämtliche Posten, die auch auf eine EÜR müssen.

Achtung: Natürlich dürfen zu den Ausgaben nur jene geschäftlicher Natur gerechnet werden. Privat- und Geschäftskonten sollten schon deshalb streng getrennt sein. Dasselbe gilt für sämtliche Auslagen: Wer sich als Therapeut regelmäßig einen schönen Abend macht und das als „Geschäftssessen“ auf BWA und EÜR vermerkt, wird schnell – zurecht – das Misstrauen des Finanzamts wecken.

Die Buchungen sollten spätestens einen Monat nach der jeweiligen Einnahme oder Ausgabe erfolgen

und festgeschrieben sein. Festgeschrieben bedeutet, sie dürfen im Nachhinein nicht verändert werden können – und wenn doch, müssen die Änderungen nachvollziehbar sein. Nur so dürfen Unternehmer auf Grundlage der Daten später ihre EÜR erstellen. „Deswegen können Sie auch nicht einfach eine Liste in einem beliebigen Programm anlegen“, erklärt Tobergte. „Spezielle Software und Dienste wiederum sind so gestaltet, dass alle Änderungen erkennbar bleiben.“

Ihre BWA können Therapeuten dann jeden Monat selbst aus der Software ausdrucken oder sich von ihrem Steuerberater zuschicken lassen. So erhalten sie regelmäßig Einblicke in ihre Geschäftszahlen – und können auf dieser Grundlage Entscheidungen treffen. Viele Unternehmer setzen sich auch regelmäßig mit ihrem Steuerbüro zusammen, um Schlüsse aus den BWAs zu ziehen.

Buchhaltungs-Software

Buchhaltung selbst zu übernehmen, funktioniert nur mit der entsprechenden Software. Es gibt zwei unterschiedliche Herangehensweisen:

► **Fest installierte Programme** laufen auf dem Rechner der Praxis – oder von wo aus Praxisinhaber sonst die Büroarbeiten erledigen. Häufig können Nutzer sie auch auf mehreren Rechnern oder mobilen Geräten installieren. Wie andere Software auch müssen sie regelmäßig aktualisiert werden. Über Schnittstellen im Internet können sie Daten an Finanzamt und Steuerbüro weitergeben. Bekannte Programme sind DATEV Mittelstand, Lexware financial office und WISO Buchhaltung.

► **Webbasierte Lösungen** können über den Browser von Computern, Tablets und Smartphones mit den jeweiligen Zugangsdaten angesteuert werden. Die Daten liegen verschlüsselt beim Anbieter. Nutzer zahlen in der Regel nichts oder nur wenig für die Anschaffung, dafür fallen monatliche Gebühren an. Der Vorteil: Praxisinhaber, Mitarbeiter und auch Steuerberater können von jedem beliebigen Ort aus darauf zugreifen. Gängige Lösungen sind SageOne, lexoffice und free FIBU.

Schritt 3 Einnahmen und Ausgaben auflisten und ausrechnen

Für die EÜR gilt es nun, die gesammelten Ausgaben und Einnahmen eines Kalenderjahrs aufzulisten und jeweils zusammenzuzählen.

Der Rest ist einfache Mathematik:

Summe der Einnahmen – Summe der Ausgaben = Gewinn

Eingereicht werden muss die EÜR mit einem standardisierten Vordruck vom Finanzamt, der auch in der Steuersoftware ELSTER integriert ist: „Anlage EÜR“

Die Auflistung kann dann etwa so aussehen wie hier, in der EÜR eines Mandanten von Jürgen Tobergte. Der Mandant betreibt eine Praxis für Physiotherapie mit zwei Mitarbeitern auf einer Fläche von 150 Quadratmetern.

Beispielrechnung auf Seite 20



Abschreibungen richtig berechnen

Größere Anschaffungen gehören steuerrechtlich gesehen zum Betriebsvermögen. Unternehmer können deren Kosten nicht einfach zu den Ausgaben hinzufügen, sondern müssen sie auf Abschreibungen verteilt über mehrere Jahre hinweg anteilig verbuchen. Wie lang genau eine Abschreibung läuft, hängt von der Art der erworbenen „Anlagegüter“ ab.

Gymnastikgeräte etwa schreiben Praxisinhaber über zehn Jahre ab. Hat ein Gerät 3.000 Euro gekostet, kommt für die nächsten zehn Jahre je ein Betrag von 300 Euro zum Posten „Abschreibung auf Anlagevermögen“ der EÜR hinzu. Wenn Praxisinhaber keine Umsatzsteuer ausweisen, nehmen sie zur Berechnung den Bruttopreis inklusive der Umsatzsteuer her. Wenn Sie Umsatzsteuer bereits als Vorsteuer absetzen, rechnen sie mit dem Nettopreis.

Abschreibungs-Zeitraum nachschlagen

Eine Liste der Abschreibungs-Zeiträume für bestimmte Anlagegüter finden Sie auf der Website des Bundesfinanzministeriums (www.bundesfinanzministerium.de). So klicken Sie sich zu den Tabellen durch:

Themen/Steuern/Steuerverwaltung & Steuerrecht/Betriebsprüfung/AfA-Tabellen

Für Praxisinhaber ist vor allem die Tabelle für den Wirtschaftszweig „Gesundheitswesen“ relevant sowie jene für „die allgemein verwendbaren Anlagegüter“, die unter anderem Angaben zu Computern (drei Jahre), PKWs (sechs Jahre) und Handys (fünf Jahre) enthält.

Geringwertige Anlagegüter

Eine Abschreibung über mehrere Jahre ist allerdings nicht nötig, wenn Anschaffungen zu den sogenannten geringwertigen Anlagegütern gehören. „Bewegliche Gegenstände, die bis zu 410 Euro netto kosten, können sofort – also vollständig im Jahr der Anschaffung – von der Steuer abgesetzt werden“, erklärt Tobergte. Sie müssen dazu aber selbstständig nutzbar sein. Ein typisches Beispiel: Ein Drucker ist ohne zugehörigen Computer nicht nutzbar. Er muss also zusammen mit dem EDV-System abgeschrieben werden. Ein Kopierer wiederum kann auch ohne zugehörige Geräte kopieren – er ist selbstständig nutzbar.

Jahresabschluss richtig lesen

Diese Praxis hat im Jahr 2015 einen Umsatz von Euro 182.812,89 mit Physiotherapie gemacht. Die hier unter Betriebseinnahmen gebuchten Positionen „Privatanteile“ und „Neutrale Erträge“ haben nichts mit dem eigentlichen Betrieb einer Therapiepraxis zu tun. Auch bei Ergotherapie-, Logopädie und Podologiepraxen ist die Struktur der Gewinnermittlung identisch aufgebaut. Interessant ist an dieser Stelle, wie sich der Umsatz aufteilt, z. B. in GKV- und PKV-Erlöse. Diese Details findet man im „Kontennachweis“ (siehe gegenüberliegende Seite), ein Anhang der Gewinnermittlung.

Zur besseren Einordnung der Kosten hilft es, sich die einzelnen Positionen im Verhältnis zum Umsatz anzusehen. Die Personalkosten machen 28 Prozent des Umsatzes aus, vermutlich arbeitet der Praxisinhaber hier Vollzeit in der Therapie. Ohne die Kenntnis der tatsächlichen Arbeitszeit des Inhabers als Therapeut können die Personalkosten nur sehr allgemein bewertet werden.

Die Raumkosten sind hier mit 14 Prozent vergleichsweise hoch, und das liegt an der relativ teuren Miete. Der Branchenvergleich (siehe Seite 24) zeigt, dass es auch besser geht. Zur besseren Beurteilung müsste man an dieser Stelle allerdings den genauen Standort kennen, um die Standortfaktoren in die Beurteilung dieser Kennzahl mit einfließen lassen zu können.

Die Position „Steuern, Versicherungen und Beiträge“ erscheint mit Euro 8.004,48 sehr hoch. Hier hilft ein Blick in den Kontennachweis (siehe gegenüberliegende Seite), um herauszufinden, warum hier ein auffällig hoher Betrag aufgelaufen ist.

Oft werden Fortbildungskosten von Steuerberatern unter der Position „Werbe- und Reisekosten“ zusammengefasst. In 2015 ist hier offensichtlich nichts passiert. Vor dem Hintergrund der Fortbildungspflicht der GKV-Zulassung kann man prüfen, ob hier Nachholbedarf besteht.

Die Höhe der Abschreibungen lassen einen Rückschluss auf den Stand der Ausstattung der Praxis zu. Hier sind mit nur Euro 1.354,93 relativ geringe Abschreibungen verbucht. In Zusammenhang mit der Position „Instandhaltung“ unter „Raumkosten“ (s. o.) und „Instandhaltung und Werkzeuge“ deutet einiges darauf hin, dass in die Praxisräume und Geräte vielleicht nicht mehr auf dem neuesten Stand sind.

Der steuerliche Gewinn in Höhe von Euro 82.194,65 entspricht einem Umsatzanteil von 44 Prozent. Ob das viel oder wenig ist, hängt allerdings maßgeblich davon ab, wie viele Patienten der Praxisinhaber selbst behandelt hat. (siehe auch up 4_2016 | Seite 30 „Wieviel Geld haben Sie wirklich verdient“)

Blatt 1

GEWINNERMITTLUNG nach § 4 Abs. 3 EStG vom 01.01.2015 bis 31.12.2015

Muster-Physio, Dresden

	EUR	EUR
A. BETRIEBSEINNAHMEN		
1. Einnahmen aus freiberuflicher Tätigkeit	182.812,89	
2. Privatanteile	1.742,17	
3. Neutrale Erträge	557,81	185.112,87
SUMME BETRIEBSEINNAHMEN		185.112,87
B. BETRIEBSAUSGABEN		
1. Aufwendungen für Praxisbedarf		194,80
2. Personalkosten		
a) Löhne und Gehälter	42.093,06	
b) Gesetzliche soziale Aufwendungen	9.292,86	
c) Freiwillige soziale Aufwendungen	76,92	
d) Sonstige Personalkosten	485,00	51.948,84 28%
3. Raumkosten		
a) Miete und Pacht	22.088,29	
b) Gas, Strom, Wasser	897,65	
c) Instandhaltung	129,20	
d) Sonstige Raumkosten	3.412,31	26.527,45 14%
4. Steuern, Versicherungen und Beiträge		8.004,48
5. Fahrzeugkosten		
a) Kraftfahrzeugsteuer	202,00	
b) Kraftfahrzeugversicherung	385,55	
c) Sonstige Fahrzeugkosten	1.901,26	2.488,81
6. Werbe- und Reisekosten		222,17
7. Instandhaltung und Werkzeuge		303,41
8. Abschreibungen		
a) Abschreibungen auf Anlagevermögen	924,00	
Übertrag	924,00-	95.422,71

Blatt 2

GEWINNERMITTLUNG nach § 4 Abs. 3 EStG vom 01.01.2015 bis 31.12.2015

Muster-Physio, Dresden

	EUR	EUR
Übertrag	924,00-	95.422,71
b) Abschreibungen auf geringwertige Anlagegüter	430,93	1.354,93
9. Verschiedene Kosten		9.213,76
Summe Kosten		100.258,65
10. Neutrale Aufwendungen		2.659,37
SUMME BETRIEBSAUSGABEN		102.918,02 56%
C. STEUERLICHER GEWINN nach § 4 Abs. 3 EStG		82.194,65 44%

Blatt 3

KONTENNACHWEIS zur Gewinnermittlung nach § 4 Abs 3 EStG vom 01.01.2015 bis 31.12.2015

Muster-Physio, Dresden

Konto	Bezeichnung	EUR	EUR
Einnahmen aus freiberuflicher Tätigkeit			
8100 10	Kassenabrechnung	148.982,15	182.812,89
8100 50	Privatabrechnung	33.830,74	
Privatanteile			
8924 00	Verwendung von Gegenst. (Kfz) ohne USt		1.742,17
Neutrale Erträge			
2749 00	Erstattungen AufwendungsabgleichsG		557,61

Handwritten annotations: 81% (pointing to 182.812,89), 19% (pointing to 1.742,17 + 557,61)

Im **Kontennachweis findet** man die gesuchte Aufteilung des Umsatzes: Die Privatversicherten machen 19 Prozent des Umsatz aus, das ist ganz leicht unterdurchschnittlich. Wenn der Praxisinhaber viele Patienten selbst behandelt, sollte sich hier ein höherer Privatpatientenanteil realisieren lassen.

Auf dem Konto Privatanteile werden die 1-Prozent-Steueranteile (in diesem Fall des Dienstwagens) zu den Einnahmen hinzugefügt. Auf diesem Wege schlagen sie sich im zu versteuernden Gewinn nieder. Die neutralen Erträge weisen hier Erstattungen der Krankenkasse für z.B. Krankheitsausfälle von Angestellten aus.

Konto	Bezeichnung	EUR	EUR
Steuern, Versicherungen und Beiträge			
4360 00	Versicherungen	881,95-	8.004,48-
4380 00	Beiträge	660,65-	
4390 10	KV-Verwaltungskosten	6.206,03-	
4396 00	Abzugsf. Verspätungszuschlag/Zwangsgeld	255,85-	
Übertrag			98.437,10

Handwritten annotation: 3% (pointing to 6.206,03)

Wie schon auf der gegenüberliegenden Seite angemerkt, erscheint die Position „Steuern, Versicherungen und Beiträge“ vergleichsweise hoch. Ein Blick in den Kontennachweis zeigt, dass die Kosten überwiegend auf dem Konto „KV-Verwaltungskosten“ auflaufen. Als Therapeut wundert man sich an dieser Stelle über dieses Konto, denn Mitglied einer KV ist man als Therapeut nicht. Hier wurden offensichtlich die Abrechnungskosten des Rechenzentrums verbucht. Hat man das erst einmal verstanden, lässt sich jetzt nachrechnen, wie hoch die Kosten der Abrechnung mit dem Rechenzentrum in Wirklichkeit sind. Die Abrechnungszentren werben regelmäßig mit „0,8 Prozent des Umsatzes“, hier kann man ausrechnen, dass die Abrechnungskosten in Relation zum Umsatz über 3 Prozent ausmachen. Das ist ziemlich teuer! Vermutlich hat diese Praxis einen Vertrag mit einem Abrechnungszentrum, der eine sehr zeitnahe Überweisung der Forderungen an die Kasse vorsieht. Im Widerspruch zu dieser Vermutung liest sich das Konto „Zinsaufwendungen für kurzfristige Verbindlichkeiten“. Hier werden Zinsen für die Überziehungen verbucht. Wer schon

3 Prozent für kurzfristige Zahlungsfristen an sein Abrechnungszentrum zahlt, sollte nicht auch noch einen erheblichen Betrag für Überziehungszinsen zahlen müssen. Bei diesen Positionen lohnt es sich definitiv nachzurechnen, hier wären sicherlich mindesten zwei Drittel der Abrechnungs- und Zinskosten einzusparen, das würde den steuerlichen Gewinn um fast 10 Prozent verbessern!

Konto	Bezeichnung	EUR	EUR	
Verschiedene Kosten				
4900 00	Sonstige betriebliche Aufwendungen	407,83-	9.213,76-	
4910 00	Porto	752,65-		
4920 00	Telefon	838,57-		
4930 00	Bürobedarf	650,30-		
4940 20	Wartezimmerlektüre	457,30-		
4945 50	Fachliteratur	119,83-		
4955 00	Buchführungskosten	2.598,23-		
4957 00	Abschluss- und Prüfungskosten	2.137,52-		
4970 00	Nebenkosten des Geldverkehrs	595,42-		
4980 10	Berufsbekleidung, Praxiswäsche	186,60-		
4980 30	Dekorationen	469,51-		
Neutrale Aufwendungen				
2110 00	Zinsaufwendungen f.kfr. Verbindlichkeit	1.601,82-		2.659,37-
2120 00	Zinsaufwendungen f.lfr. Verbindlichkeit	734,02-		
2126 00	Zinsen zur Finanzierung Anlagevermögen	323,53-		

Schritt 4

Die Zahlen interpretieren



Das Finanzamt ist nun erst einmal zufrieden – vorausgesetzt, die Angaben in der EÜR sind nachvollziehbar. Praxisinhabern bietet die Rechnung jetzt die Gelegenheit, mehr über die wirtschaftliche Situation ihrer Praxis zu erfahren. Doch nicht jeder weiß etwas mit den Zahlen anzufangen.

Branchenvergleich hilft bei der Einordnung

„Gerade, wenn die Praxis relativ neu gegründet ist, sollte sich ein Praxisinhaber mit seinem Steuerberater zusammensetzen und sich erklären lassen, was die Zahlen für ihn bedeuten“, rät Tobergte. „Dann ist ein Branchenvergleich sinnvoll: Wie sind denn andere Praxen aufgestellt?“ Vergleichszahlen erhalten Praxisinhaber etwa von der DATEV, Banken oder dem statistischen Bundesamt (siehe Seite 24).

Personalkosten steuern, Personal richtig einsetzen

Der wichtigste Faktor sind in der Regel die Personalkosten – schon, weil sie normalerweise den größten Posten unter den Ausgaben stellen. Natürlich lassen diese Kosten sich steuern. Doch bevor ein Praxisinhaber Mitarbeiter entlässt, kann er überlegen, wie er sein Personal besser einsetzt. So können überdurchschnittliche Personalkosten ein Zeichen für ungenutzte Kapazitäten sein. Ein besseres Zeitmanagement könnte dann zum Beispiel Leerläufe verhindern und die Einnahmen verbessern. Leerläufe und damit zu hohe Personalkosten können auch entstehen, wenn ständig Patienten unangemeldet nicht zur Behandlung erscheinen und die Praxis keine Ausfallgebühren verlangt. In diesem Fall hilft es, Geld bei Ausfällen konsequenter einzutreiben.

Raumkosten analysieren

Zahlt eine Praxisinhaberin weit überdurchschnittliche Summen für Miete und Nebenkosten, verfügt sie vermutlich über mehr Platz, als sie wirklich benötigt. Eine Lösung könnte sein, sich mit einer anderen Therapeutin zu einer Praxisgemeinschaft zusammenzutun und die Räumlichkeiten gemeinsam zu nutzen. Natürlich spielt bei der Miete auch die Lage der Praxis eine Rolle. In der Innenstadt von Hamburg oder München

ist sie wesentlich höher als in einer Kleinstadt in Mecklenburg-Vorpommern. Dafür sind in teuren Großstädten auch die Patienten wohlhabender – hier ließe sich der Hebel also eher auf der Einnahmenseite anlegen, etwa in Form von Angeboten für Privatpatienten oder Selbstzahler-Leistungen.

Einnahmen über Privatpreise beeinflussen

„Abweichungen vom Durchschnitt können allerdings auch gewollt sein“, sagt Tobergte. Vorstellbar wäre etwa, dass eine Praxis im noblen Villenviertel auf wohlhabende Privatpatienten baut. Für Service und Ambiente unterhält die Praxis viel Personal, zahlt hohe Mieten und hat aufgrund teurer Praxiseinrichtung viele Abschreibungen.

Auch aus den Einnahmen lassen sich noch weitere Erkenntnisse über den Praxisbetrieb herauslesen. Ein Beispiel: Eine Praxis verbucht geringere Privateinnahmen als der Durchschnitt, obwohl sie regelmäßig Selbstzahlerleistungen verkauft. Vielleicht ist das ein Signal für eine zu vorsichtige Preisgestaltung – oder dafür, dass Selbstzahler regelmäßig vergessen, zu zahlen, und die Praxis sich nicht um Mahnungen kümmert.

Investitionen und Liquidität

In der EÜR verbirgt sich auch die scheinbar banale Information, wie viel Geld für die Praxis übrig bleibt. „Das Thema Liquidität ist für viele schwer zu überblicken“, berichtet Tobergte. „Von meinen Gewinnen gehen ja zunächst Steuern ab, dann muss ich Darlehen tilgen – und am Ende auch noch davon leben.“

Tobergte blickt üblicherweise zusammen mit seinen Mandanten zum Jahresende hin darauf, wie das Jahr der Praxis war. Eine Vorausberechnung hilft dann, die kommenden Steuern einzuschätzen. „Wenn mein Gewinn 10.000 Euro höher war als im Vorjahr, dann bedeutet das auch etwa 3.000 bis 4.000 Euro mehr an Steuern“, erklärt der Steuerberater. Mit den Zahlen im Hinterkopf können Praxisinhaber dann genug Geld für die Steuer zurücklegen.

Zusätzlich sollten Praxisinhaber kalkulieren, wie viel Geld sie zum Leben brauchen, für Dinge wie Miete, Darlehenstilgungen, Essen, Kleidung, Urlaub. Der Betrag, der dann noch bleibt, hilft, anstehende Investitionen und eventuell nötige Darlehen zu planen, für neues Gerät etwa, einen Anbau oder eine Zusatzqualifikation. ■

[mk, bu]

Freibetrag bei Praxisübernahme

Der Staat fördert über die Steuer ältere Praxisinhaber, die sich um einen Nachfolger kümmern. „Wer über 55 ist und seine berufliche Tätigkeit im bisherigen Wirkungskreis aufgibt, erhält für den Verkauf seiner Praxis einen Steuer-Freibetrag von 45.000 Euro“, erklärt Tobergte. Auf die ersten 45.000 Euro zahle er also keine Steuern, solange der Preis insgesamt nicht mehr als 136.000 Euro beträgt.

Praxisgründer können dann bei einer Übernahme wiederum den Kaufpreis über eine Abschreibung von drei bis fünf Jahren absetzen. Auch sie müssen also nicht die Steuern auf die 45.000 Euro übernehmen, die der Vorgänger spart. „Das ist eine Ausnahme – normalerweise müssen gesparte Steuern an anderer Stelle ausgeglichen werden“, sagt der Steuerberater.

Meine Praxis läuft – aber wie gut genau?

Jahresabschluss im Branchenvergleich

Weist der Jahresabschluss einen Gewinn aus, ist das erst einmal gut. Doch woher weiß ich, wie gut der Gewinn ist? Geht's auch besser? Wie machen das meine Kollegen? Vergleiche mit den durchschnittlichen Branchendaten und den eigenen Ergebnissen der Vorjahre können weiterhelfen – Therapeuten müssen dabei aber immer Unterschiede zwischen den Praxen berücksichtigen.

Schwarz auf weiß können Praxisinhaber an ihrer Einnahmen-Überschuss-Rechnung ablesen, ob ihre Praxis einen Gewinn abgeworfen hat und wie hoch dieser ist. Wer sich selbst klare Ziele gesetzt hat, weiß nun, ob er sie erreicht

hat. Er kann nach seinen Maßstäben einschätzen, ob das Jahr für ihn gut gelaufen ist. Doch die Zahlen geben noch keinen Aufschluss darüber, wie die Praxis im Vergleich zu der des Kollegen nebenan dasteht. Gibt es Therapeuten, die das besser machen – und geht bei mir auch noch mehr?

Verhältnis zwischen den Zahlen aufbauen

Um diese Frage zu beantworten, kommt das Instrument des Betriebsvergleichs zum Einsatz. Betriebsvergleich bedeutet, dass etwa Praxisinhaber die Zahlen der eige-

Anteil am Gesamtumsatz

Kennzahl	Umsatzgröße	Zentralwert	Mittlere Streuungsbreite	
			von	bis
1. Umsatzrendite	100.000 bis 250.000 €	20,1 %		
	250.000 bis 500.000 €	22,1 %		
	500.000 bis 2,5 Millionen €	11,8 %		
	Gesamt	14,4 %	5,1 %	24,9 %
2. Personalkostenquote	Gesamt	49,3 %	37,9 %	58,0 %
3. Mietaufwandsquote	Gesamt	10,1 %	5,5 %	14,9 %
4. Abschreibungsaufwandsquote	Gesamt	2,2 %	1,1 %	4,5 %
5. Zinsaufwandsquote	Gesamt	1,2 %	0,2 %	3,1 %
6. Anteil GKV Umsatz	Gesamt	81 %		
6. Anteil PKV Umsatz	Gesamt	19 %		

Quelle: GKV-Spitzenverband; Statistisches Bundesamt, Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe (2013), eigene Berechnungen

Zentralwert: Prozentuale Größe der Kennzahl in Relation zum gesamten Umsatz (Umsatz = 100 Prozent)

Mittlere Streuungsbreite: Niedrigster und höchster Wert, zwischen denen sich die einzelnen Praxen bewegen

nen Praxis mit jenen anderer Praxen vergleichen. Dazu werden die Zahlen des Jahresabschlusses (oder, während des Geschäftsjahrs, die Zahlen der laufenden BWA) in Relation zueinander gesetzt. Der gesamte Umsatz ist die Bezugsgröße und entspricht 100 Prozent. Somit lassen sich alle Positionen aus dem Jahresabschluss im Verhältnis zum Umsatz betrachten. Verzeichnet eine Praxis zum Beispiel einen Umsatz von 192.000 Euro und Personalkosten von 97.000 Euro, liegt eine Personalkostenquote von 50,5 Prozent vor (Rechenweg: Personalkosten/Umsatz*100).

Jetzt klappt auch der Vergleich mit einzelnen anderen Praxen oder der Branchenvergleich mit dem Durchschnitt aller anderen Praxen. Unsere Beispielpraxis kann ihre Personalkostenquote von 50,5 Prozent dem Durchschnitt der Branche gegenüber stellen und bewerten. Nehmen wir an, die mittlere Quote der Branche beträgt 42,5 Prozent. Der Praxisinhaber sollte sich nun überlegen, warum die eigene Personalkostenquote höher ist als die durchschnittliche (s. u.).

Arbeitszeit des Praxisinhabers fehlt im Jahresabschluss

Doch wer Betriebsvergleiche in der Heilmittelbranche anstellt, muss aufpassen, dass er nicht Äpfel mit Birnen aufwiegt. Ein Problem ist etwa die Rechtsform der Praxis: Als Freiberufler verbuchen Praxisinhaber zwar die Umsätze der eigenen therapeutischen Arbeit im Jahresabschluss. Dem stehen allerdings keine Personalkosten entgegen, weil niemand sich in der eigenen Praxis anstellen kann. Das ist bei anderen Rechtsformen, zum Beispiel der GmbH, anders. Vergleiche einer ganz normalen Freiberufler-Therapie-Praxis mit einer GmbH geraten also zwingendermaßen schief. Aber auch zwei normale Praxen können sich deutlich voneinander unterscheiden: etwa darin, wie groß die Praxen sind (Umsatzgröße) und in welchem Umfang die jeweiligen Praxisinhaber als Therapeuten arbeiten.

Ein Blick in die Vergangenheit

Eine weitere Art, den Jahresabschluss zu bewerten, ist der Zeitreihenvergleich. Dieser stellt den aktuellen Jahresabschluss jenen der Vorjahre gegenüber. Auch bei solchen Zeitreihen kann man die oben beschriebenen Verhältniszahlen nutzen, um Entwicklungen besser einordnen zu können: Die Personalkostenquote ermöglicht eine realistischere Betrachtungsweise als die absoluten Kosten. Betrug die Quote im Vorjahr noch 57,8 Prozent, ist die aktuelle Quote von 50,5 Prozent eine deutliche Verbesserung – auch wenn die Personalkosten höher ausgefallen sind. Das gilt aber nur, wenn die Arbeitsleistung des Praxisinhabers gleichgeblieben ist oder sich vielleicht sogar verringert hat. ■ [bu]

Die wichtigsten Kennzahlen der Heilmittelbranche

Bestimmten Kennzahlen im Jahresabschluss kommt eine besondere Bedeutung zu. Wir haben im Folgenden einige davon beschrieben, kommentiert und allgemeine Branchenkennzahlen zum Vergleich dokumentiert. Diese überschlagenen Vergleichszahlen sind in der Heilmittelbranche in der Regel nicht repräsentativ, sie dienen nur zur allgemeinen Orientierung.

1. Die Umsatzrendite zeigt das relative Ergebnis aus dem Umsatz an – also, wie viel Gewinn eine Praxis im Verhältnis zu ihrem Umsatz gemacht hat. Wer diese Kennzahl in Zeitreihen und im zwischenbetrieblichen Vergleich betrachtet, erhält Aufschluss über die eigene Rentabilitätsentwicklung und den Stand in der Branche. Sie berechnet sich folgendermaßen:

$$\text{Umsatzrendite} = \text{Gewinn} / \text{Umsatz} * 100 \text{ Prozent}$$

Achtung: Diese Kennzahl hängt maßgeblich von der Umsatzgröße ab. Mit zunehmendem Umsatz nimmt der Einfluss der Arbeitszeit des Praxisinhabers auf den Umsatz ab. Praxen mit geringem Umsatz haben also eine größere Umsatzrendite, weil ihre Personalkosten im Verhältnis niedriger ausfallen.

2. Die Personalkostenquote zeigt an, mit welchem relativen Anteil Personalkosten die Praxis ihren jeweiligen Umsatz erzielt hat. Vergleiche mit anderen Praxen geben dieser zentralen Kennzahl Aussagekraft. Sie ist maßgeblich für die Rentabilität der Praxis. Allerdings hängt sie ganz entscheidend davon ab, in welchem Umfang der Praxisinhaber selbst als Therapeut tätig ist und welchen Umsatz die Praxis erzielt.

3. Die Mietaufwandsquote setzt die Raumkosten ins Verhältnis zum Umsatz. Eine Betrachtung im Zeitverlauf macht diese Kennzahl aussagefähig. Der Vergleich mit anderen Praxen ist schwierig, da Raumkosten stark von individuellen Standortfaktoren abhängen.

4. Die Abschreibungsaufwandsquote zeigt an, in welchem Ausmaß Abschreibungen auf Anlagevermögen vorgenommen werden. Sie lässt Aussagen darüber zu, inwieweit sich die Praxis von den Räumlichkeiten und Gerätschaften her weiterentwickelt hat.

5. Die Zinsaufwandsquote bildet ab, wie viele Zinsen die Praxis in Relation zum Umsatz ausgegeben hat. Da Therapiepraxen eher wenig Kapital benötigen, ist dieser Wert in der Regel klein.

6. Der Anteil des GKV- und der des PKV-Umsatzes am Gesamtumsatz erlaubt Aussagen über die Rentabilität der Praxis. Er hängt stark von der Lage der Praxis und damit ihrer Zielgruppe ab.

Bestich mein nicht!

Antikorruptiongesetz



Die neuen Tatbestände lauten wie folgt:

§ 299 a StGB

Bestechlichkeit im Gesundheitswesen

Wer als Angehöriger eines Heilberufs, der für die Berufsausübung oder die Führung der Berufsbezeichnung eine staatlich geregelte Ausbildung erfordert, im Zusammenhang mit der Ausübung seines Berufs einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen lässt oder annimmt, dass er

1. bei der Verordnung von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten,
2. bei dem Bezug von Arznei- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten, die jeweils zur unmittelbaren Anwendung durch den Heilberufsangehörigen oder einen seiner Berufshelfer bestimmt sind, oder
3. bei der Zuführung von Patienten oder Untersuchungsmaterial

einen anderen im inländischen oder ausländischen Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzuge, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

§ 299 b StGB

Bestechung im Gesundheitswesen

Wer einem Angehörigen eines Heilberufs im Sinne des § 299a im Zusammenhang mit dessen Berufsausübung einen Vorteil für diesen oder einen Dritten als Gegenleistung dafür anbietet, verspricht oder gewährt, dass er

1. bei der Verordnung von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten,
2. bei dem Bezug von Arznei- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten, die jeweils zur unmittelbaren Anwendung durch den Heilberufsangehörigen oder einen seiner Berufshelfer bestimmt sind, oder
3. bei der Zuführung von Patienten oder Untersuchungsmaterial

ihn oder einen anderen im inländischen oder ausländischen Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzuge, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

§ 300 StGB

Besonders schwere Fälle der Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr und im Gesundheitswesen

In besonders schweren Fällen wird eine Tat nach den §§ 299, 299 a und 299 b mit Freiheitsstrafe von drei Monaten bis zu fünf Jahren bestraft. Ein besonders schwerer Fall liegt in der Regel vor, wenn

1. die Tat sich auf einen Vorteil großen Ausmaßes bezieht oder
2. der Täter gewerbsmäßig handelt oder als Mitglied einer Bande, die sich zur fortgesetzten Begehung solcher Taten verbunden hat.

Der Bundestag hat das Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen verabschiedet. Wir erklären, was sich dadurch ändert, geben Beispiele für problematisches Verhalten und helfen dabei, Korruption, Betrug und Vertragsverstöße voneinander abzugrenzen.

Vor rund vier Jahren entschied der Große Senat des Bundesgerichtshofes, dass die bisherigen Tatbestände der Bestechung und Bestechlichkeit sich zum Beispiel auf Ärzte nicht anwenden lassen, da diese keine Amtsträger seien. Im Folgenden lag es an der Bundesregierung, die Lücken zu schließen, die sich damit in der strafrechtlichen Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen aufgetan hatten. Am 16.04.2016 verabschiedete der Bundestag das Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen, nun wird es dem Bundesrat zugeleitet. Der Bundesrat wird vermutlich nicht von seinem Einspruchsrecht Gebrauch machen, so dass das Gesetz unmittelbar mit seiner Verkündung in Kraft treten wird.

Das neue Gesetz schafft zwei neue Straftatbestände. Strafbar machen sich demnach, grob gesagt, Angehörige von Heilberufen, die im Zusammenhang mit ihrer Berufsausübung andere bestechen oder sich bestechen lassen. Dafür drohen Geldstrafen oder Freiheitsstrafen bis zu drei Jahren, in besonders schweren Fällen sogar bis zu fünf Jahren (Gesetzestext im Kasten Seite 27).

Berufsrechtliche Regelungen wurden ausgeklammert

Der ursprüngliche Gesetzesentwurf hat sich im Verlauf der Debatte erheblich verändert. Das Gesetz dient einerseits dem Schutz und Wohl der Patienten und soll andererseits die Krankenversicherungen vor unnötigen Kosten schützen. Um das zu erreichen, sah der erste Entwurf vor, auch berufsrechtliche Regelungen einzubeziehen und entsprechende Verstöße strafbar zu machen. Nun geht es allein um wettbewerbsrechtliche Vergehen. Damit soll gewährleistet werden, dass in ganz Deutschland einheitlich bestraft wird – denn die berufsrechtlichen Regelungen sind je nach Bundesland verschieden. Allerdings beraubt diese Neu-

erung die Tatbestände einer ihrer ethischen Komponenten, weswegen sie auch in der Koalition bis zuletzt umstritten war.

Jeder kann jetzt Korruption anzeigen

Die neuen Straftatbestände sind nun außerdem Officialdelikte und damit nicht nur auf Antrag verfolgbar. Vorgesehen war ursprünglich, dass die Behörden nur aufgrund eines Strafantrags durch die berufsständischen Kammern, die kassenärztlichen und kassenzahnärztlichen Vereinigungen, die rechtsfähigen Berufsverbände oder die gesetzlichen und privaten Kranken- und Pflegeversicherungen ermitteln. Nach dem Beschluss des Bundestages kann nun jeder, auch wenn er nicht von der Straftat betroffen ist, die Straftat bei Polizei oder Staatsanwaltschaft anzeigen – und das wiederum gegen jeden, auch gegen unbekannt. Die Ermittlungsbehörden sind dazu verpflichtet, der Anzeige nachzugehen. Vermutlich werden aber die oben genannten Antragssteller die überwiegende Zahl der Anzeigen erstatten.

Das Gesetz wird nach Verkündung in Kraft treten. Die Vorschriften haben damit unmittelbar Gültigkeit. Zunächst müssen jedoch die Kassenärztliche Bundesvereinigung und der Spitzenverband Bund der Krankenkassen verbindliche Regelungen für die organisatorische Umsetzung erlassen. Dafür gibt der Gesetzgeber den Institutionen eine Frist von einem halben Jahr. Die klaren Regeln sollen eine Erhebung, Prüfung und Kontrolle der korruptionsrechtlich relevanten Sachverhalte gewährleisten und einen ständigen Austausch mit der Staatsanwaltschaft sicherstellen. Verstöße können allerdings auch bereits vor Ablauf dieser Frist strafrechtlich verfolgt werden – es gibt also keine vorläufige Entwarnung für Therapeuten, die Ärzte schmieren oder sich Provisionen von Sanitätshäusern zahlen lassen. ▶

Nur nichts falsch machen

Für Praxisinhaber gibt es eine ganze Reihe von Möglichkeiten, juristisch „ins Fettnäpfchen“ zu treten. Einige Therapeuten verstoßen nicht aus bösem Willen gegen Verträge und Gesetze, sondern weil sie den Überblick verloren haben. Wir haben für Sie die wichtigsten rechtlichen Problemzonen zusammengestellt:

Vertragsverstoß

Handelt ein Praxisinhaber im Widerspruch zum Rahmenvertrag, dem er mit seiner GKV-Zulassung zugestimmt hat, begeht er einen Vertragsverstoß. Diese Verstöße entstehen meist durch Unwissenheit oder falsche Auslegungen. Häufig betrachten Therapeuten den Rahmenvertrag mit vermeintlich gesundem Menschenverstand und sehen ihn eher als Anregung denn als verbindliches Regelwerk.

Die Rahmenverträge legen allerdings fest, dass Leistungserbringer durch Verstöße entstandenen Schaden zurückzahlen müssen. Zusätzlich kann eine Konventionalstrafe von bis zu 50.000 Euro fällig werden. Der Vertragsverstoß ist also häufig sogar die teuerste Variante eines rechtlichen Fehltritts. Manche Vertragsverstöße – etwa reine Meldeverstöße – verursachen aber keinen finanziellen Schaden. Therapeuten erhalten dann eine Mahnung und müssen beispielsweise fehlende Dokumente nachreichen.

Betrug

Wer anderen – zum Beispiel Patienten oder Krankenkassen – einen finanziellen Schaden zufügt, um sich selbst zu bereichern, macht sich des Betrugs strafbar.

Häufig sind Betrugsfälle gleichzeitig Vertragsverstöße, weshalb die Krankenkassen sie zusätzlich geltend machen. In der Praxis verfolgen Ermittlungsbehörden im Gesundheitsbereich meist nur systematische und mit Vorsatz begangene Verstöße. Bei Einzelfällen bleibt es dann bei einer Mahnung wegen Vertragsverstoß.

Wer zum Beispiel regelmäßig eine Zertifikatsposition abrechnet, obwohl seine Therapeuten gar nicht die nötige Qualifikation für die betreffende Leistung mitbringen, der verletzt die Verträge – und betrügt. Das ist strafbar, wird von der Staatsanwaltschaft verfolgt und kann mit einer Geldstrafe und/oder Gefängnis bestraft werden. Verurteilt ein Gericht einen Therapeuten, ist dieser vorbestraft.

Korruption

Transparency International beschreibt Korruption als Missbrauch anvertrauter Macht zum privaten Nutzen oder Vorteil. Wenn zum Beispiel ein Arzt einem Patienten eine Empfehlung nicht aus medizinischen, sondern aus finanziellen Gründen ausspricht, missbraucht er dessen Vertrauen, um sich persönlich zu bereichern.

Korruption verstößt gegen Wettbewerbsregeln, sie umgeht den freien Markt. Dabei machen sich mindestens zwei Parteien strafbar: Ein Therapeut, der Geld für Zuweisungen zahlt, ist der Bestechende. Der Arzt, der das Geld annimmt, ist der Bestochene. Beide Seiten können Geld- oder Freiheitsstrafen erhalten und sind dann vorbestraft. In manchen Fällen liegt auch ein Vertragsverstoß vor, den die Krankenkassen zusätzlich verfolgen.



Beispiele für Korruption in der Heilmittelbranche

Was können Praxisinhaber tun, wenn sie sich nicht sicher sind, ob sie selbst gegen die Anti-Korruptions-Gesetzgebung verstoßen? Die folgenden Beispiele sollen zeigen, in welchen Fällen möglicherweise Korruption vorliegt, welche Probleme daraus resultieren und wie Therapeuten die Situation so verändern können, dass sie sauber arbeiten und es somit keinen Verdacht auf Korruption mehr geben kann. Natürlich können Therapeuten auch bei anderen Praxen auf diese Fälle achten – und so ein Auge darauf haben, ob die Konkurrenz nach den Regeln spielt.

1. Zahlung für Verordnung/Zuweisung

Ausgangssituation: Ein Arzt fordert für eine Verordnung beziehungsweise für eine Zuweisung an eine bestimmte Praxis Geld von Therapeuten. Das kommt durchaus vor, zum Beispiel bei Reha-Sport-Verordnungen. Manchmal bekommen die Patienten die Verordnungen nicht einmal ausgehändigt. Ärzte leiten sie dann direkt an die Therapiepraxis weiter.

Bewertung: Therapeuten, die einen Arzt für Verordnungen und/oder Zuweisungen bezahlen, machen sich auf jeden Fall strafbar. Der betreffende Arzt begeht ebenfalls eine Straftat und verstößt zusätzlich gegen seine Berufsordnung.

Maßnahmen: Bezahlen Sie niemals für die Zuweisung von Patienten. Wenn Geld zwischen Arzt und Therapeut fließt, dann nur auf der Grundlage eines schriftlichen Vertrags, der Leistung und Gegenleistung genau beschreibt und von der Ärztekammer als berufsordnungskonform beurteilt wird.

2. Raummiete in Arztpraxis

Ausgangssituation: Ein Arzt vermietet einem Therapeuten einen Raum oder eine Fläche in seiner Arztpraxis – oft zu überhöhten Konditionen. Auf dieser Fläche kann der Therapeut dann die Patienten direkt behandeln. Diese Konstruktion soll den Geldfluss zwischen Arzt und Therapeut rechtfertigen.

Bewertung: Therapeuten, die in einer Arztpraxis Räume mieten und dafür überhöhte Preise bezahlen, machen sich mit ziemlicher Sicherheit strafbar. Hinzu kommt, dass eine Behandlung von GKV-Patienten in einer Arztpraxis aufgrund der fehlenden Zulassung nicht in Frage kommt. Die Zulassung eines Therapeuten beschränkt sich auf seine eigenen Praxisräume. Und auch für Ärzte könnte es Probleme geben, da deren Berufsordnung ziemlich restriktiv ist, was Kooperationen mit Nichtärzten angeht.

Maßnahmen: Therapeuten können sich problemlos von einem Arzt anstellen lassen, um in der Arztpraxis Patienten zu behandeln. Dann rechnet der Arzt die Leistungen gegenüber der Kasse oder den Patienten ab. Mietverträge zwischen Therapeuten und Ärzten wiederum sollten diese der Ärztekammer zur Kontrolle überlassen.



3. Praxisräume anmieten bei ärztlichem Vermieter

Ausgangssituation: Ein Arzt ist Besitzer des Gebäudes, in dem sich eine Therapiepraxis befindet. Der Therapeut zahlt daher seine Miete an den Arzt.

Bewertung: Eine grundsätzlich unproblematische Situation, solange der Mietzins einem Fremdvergleich standhält. Die Miete muss also so gestaltet sein, dass auch andere Mieter sie zahlen würden – und nicht künstlich erhöht. Problematisch wäre es, wenn die Praxis ihren Mietzins erfolgsabhängig vom Umsatz oder Gewinn zahlen müsste. Denn auf die Höhe des Umsatzes könnte der Arzt durch seine Verordnungstätigkeit durchaus Einfluss nehmen und sich so über die erhöhte Miete selbst bereichern.

Maßnahmen: Praxisinhaber sollten in solchen Fällen einen Standardmietvertrag nutzen und keine Sonderabsprachen treffen, die sie nicht auch mit anderen Vermietern treffen würden. Im Zweifel können sie den Vertrag bei der Ärztekammer zu Prüfung vorlegen und von einem Makler bestätigen lassen, dass der Vertrag marktüblich ist.

4. Geschenke an Ärzte

Ausgangssituation: Der Therapeut macht seinen ärztlichen Zuweisen zu bestimmten Anlässen (Feiertagen, Geburtstagen, Praxisjubiläum) kleine Geschenke.

Bewertung: Solange sich die Geschenke im üblichen Rahmen halten, wird auch zukünftig nicht mit einer Strafbarkeit zu rechnen sein. Bislang galt die aus dem Steuerrecht bekannte Grenze von 40 Euro als üblicher Rahmen. Voraussetzung ist natürlich, dass die Geschenke keinen direkten Einfluss auf das Ordnungsverhalten des Arztes haben und ein solcher Zusammenhang nicht hergestellt werden kann. Davon gehen die Behörden bei kleinen Geschenken in der Regel nicht aus. Ein Arzt würde sich zum Beispiel kaum durch eine Flasche Wein beeinflussen lassen.

Maßnahmen: Therapiepraxen sollten mit Geschenken nicht allzu großzügig umgehen, sondern sich auf kleine Geschenke zu besonderen Anlässen beschränken. So bleibt ein Einfluss auf das Ordnungsverhalten ausgeschlossen. Regelmäßige Geschenke dagegen würden einen Verdacht nahelegen. Therapeuten sollten mit fachlicher Kompetenz und nicht mit Geschenken überzeugen.

5. Arzt beteiligt sich an Therapiepraxis

Ausgangssituation: Ein Arzt ist (Mit-)Besitzer einer Therapieeinrichtung. Er profitiert vom Gewinn der Praxis als Gesellschafter und hat gleichzeitig Einfluss auf den Gewinn der Praxis, weil er für Verordnungen sorgen kann.

Bewertung: Die Beteiligung von Ärzten an einer Therapieeinrichtung war seither ein heikles Thema. Es kam auf die Frage an, welchen Anteil die Zuweisungen des Arztes am Gesamtumsatz der Therapieeinrichtung haben, auf die Höhe der Beteiligung und den Gesamtwert der Rückflüsse aus der Gesellschaft. Diese im Rahmen des SGB V und durch die Rechtsprechung herausgearbeiteten Kriterien finden sich in den neuen Strafvorschriften nicht. Es bleibt abzuwarten, inwiefern die gesellschaftsrechtlichen Beteiligungen beurteilt werden. Entscheidend wird auch zukünftig sein, ob ein Vorteil für eine Gegenleistung gewährt wird.

Maßnahmen: Bestechlichkeit (299 a StGB) und Bestechung (299 b StGB) im Gesundheitswesen sowie „Besonders schwere Fälle der Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr“ (300 StGB) sind keine Antragsdelikte mehr – das bedeutet, nicht mehr nur die Geschädigten selbst können Anzeige erstatten. Trotzdem werden die ursprünglich vorgesehenen Antragssteller vermutlich

auch zukünftig den überwiegenden Anteil der Strafanzeigen anstoßen.

Ärzte und Therapeuten, die ein Beteiligungs-Modell beabsichtigen oder bereits bestehen haben, können dessen gesellschaftsrechtliche Ausgestaltung also den potentiellen Anklägern vorlegen: der Kassenärztlichen Vereinigung und der für die Zulassung der Therapiepraxis zuständigen Krankenkasse. Diese sollen dann prüfen, ob die Beteiligung zulässig ist. Wenn Zweifel bestehen, bleibt nur der Gang zu einem fachlich versierten Rechtsanwalt, der die Beteiligung unter strafrechtlichen Gesichtspunkten analysiert.



6. Arztfrau beteiligt sich an Therapiepraxis

Ausgangssituation: Wie unter Punkt 5, nur dass der Arzt seine Frau (oder einen anderen Angehörigen) als (Mit-)Besitzer vorschickt.

Bewertung: Eine solche Konstellation mit nahen Verwandten lässt darauf schließen, dass diese tatsächlich nur als Strohmännchen agieren. Die in Punkt 5 genannten Bewertungskriterien gelten auch in der Person des Strohmännchens

Maßnahmen: Wie unter Punkt 5. ▶

7. Zahlung an Fitnessstudio oder Sanitätshaus

Ausgangssituation: Ein Therapeut zahlt einem Fitnessstudio, Sanitätshaus oder einer anderen Einrichtung Geld dafür, dass diese ihm Patienten zuschanzt. Die Zuweiser werben für die Therapiepraxis und ermuntern ihre Kunden, sich eine Heilmittelverordnung von einem Arzt zu holen und damit zu der betreffenden Therapiepraxis zu gehen.

Bewertung: Abgesehen davon, dass sich dieses Vorgehen nicht einmal unbedingt lohnt, ist es vermutlich strafbar (siehe auch Punkt 1).

Maßnahmen: Unproblematisch wäre es, wenn Therapeuten Werbung schalten würden, zum Beispiel in Form eines Plakats im Fitnessstudio. Dafür wäre dann eine reguläre Anzeigengebühr fällig. Die Gebühr darf nicht davon abhängen, wie viele Mitglieder des Studios sich später in der Therapiepraxis anmelden.



8. Sanitätshaus/Fitnessstudio zahlt an Therapeuten

Ausgangssituation: Für jeden Strumpfpatienten erhält der Lymphdrainage-Therapeut eine Provision vom Sanitätshaus. Und für jedes neue Mitglied, das sich aufgrund der Empfehlung der Therapiepraxis im Fitnessstudio anmeldet, gibt es einen Kopfbeitrag für den Therapeuten.

Bewertung: Das ist ein klassischer Fall von Korruption. Vor allem Kopfpauschalen und Provisionen verzerren den Wettbewerb – und bergen ein erhebliches Risiko für Therapeuten, die sie annehmen.

Maßnahmen: Derartige Zahlungswege sollten tunlichst vermieden werden.

9. Zahlung an Altenheim

Ausgangssituation: Damit die Bewohner eines Altenheims von der eigenen Praxis versorgt werden, zahlt ein Therapeut eine Provision an die Einrichtung. Die Mitarbeiter des Altenheims sorgen dann dafür, dass nur diese Praxis die Therapie im Altenheim durchführt. Die Höhe der Provision richtet sich womöglich sogar nach der Anzahl der Therapieeinheiten.

Bewertung: Das ist ein klarer Fall von Korruption. Die Patienten werden hier vom Altenheimpersonal bedrängt, sich von einem bestimmten Therapeut behandeln zu lassen – nicht, weil der Therapeut so gut ist, sondern weil Geld fließt.

Maßnahmen: Eine Möglichkeit, mit dem Altenheim ins Geschäft zu kommen, ist, dort eine tatsächliche Filiale mit eigener Zulassung zu eröffnen. Der Therapeut mietet die Räume zu normalen Konditionen vom Altenheim an, die Therapie findet in der Filiale statt. Wenn jetzt die Praxis hin und wieder kostenlos einen Therapeuten für allgemeine Bewegungstherapie im Altenheim abstellt, fällt das unter Nachbarschaftshilfe. ■

[bu,sg]

Preisradar (diese neuen Vergütungslisten sind in Kraft getreten)

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Berlin	Ergotherapie	RVO	01.04.2016	Verordnungsdatum
Berlin	Logopädie	RVO	01.04.2016	Verordnungsdatum
Brandenburg	Ergotherapie	IKK	01.04.2016	Verordnungsdatum
Bund	Ergotherapie	BG	01.04.2016	Erster Behandlungstermin
Hessen	Ergotherapie	RVO	01.05.2016	Verordnungsdatum
Niedersachsen	Logopädie	RVO	01.04.2016	Behandlungsdatum
Niedersachsen	Ergotherapie	RVO	01.04.2016	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Logopädie	AOK	01.04.2016	Behandlungsdatum
Westfalen-Lippe	Logopädie	RVO	01.04.2016	Letzter Behandlungstermin
Saarland	Physiotherapie (ZVK)	RVO	01.03.2016	Verordnungsdatum
Schleswig-Holstein	Physiotherapie (IFK+VDB+ZVK)	AOK	01.03.2016	Behandlungsdatum

Betriebswirtschaftliches Basiswissen

Sicherheit, Zufriedenheit und Klarheit für Therapie-Unternehmer

Betriebswirtschaft in der Praxis – ein Thema, das für Therapeuten meistens nicht auf dem Ausbildungsplan steht. Dabei ist Betriebswirtschaftslehre (BWL) die Grundlage für eine langfristige Sicherung Ihrer beruflichen Existenz. In unserem Seminar „Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Therapeuten“ haben wir die Grundkenntnisse übersichtlich und einfach für Sie aufbereitet.

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar haben Sie im Blick ...

- ▶ Gewinn: Garant für gute Leistungen in der Zukunft!
- ▶ Ausgleich: Persönliche Abwägung zwischen Gewinn und Freizeit!
- ▶ Vergleich: So erfolgreich ist meine Praxis!
- ▶ Kennzahlen: Mit wenigen Zahlen viel lenken!
- ▶ Privattarife: Lassen Sie sich Ihre Leistung gut bezahlen!
- ▶ Ideen: So lässt sich der Umsatz steigern!

... und die Antworten auf ...

- ▶ BWA – was heißt das eigentlich?
- ▶ Wozu benötige ich Kennzahlen?
- ▶ Wie kann ich meinen Umsatz durch organisatorische Veränderungen optimieren?
- ▶ Wann rechnet sich eine Rezeptionsfachkraft?

Kurzum: Erarbeiten Sie sich, wie Sie Ihre Praxis unter betriebswirtschaftlichen und therapeutischen Gesichtspunkten zum Erfolg führen. Lernen Sie, Praxisfinanzen zu verstehen. Mit den neu erworbenen Grundkenntnissen wirtschaften Sie noch erfolgreicher.

Zielgruppe

Praxisinhaber und Mitarbeiter mit Abrechnungsverantwortung

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag und leichte Pausenverpflegung



Referent Michael Bekaan

Michael Bekaan ist bereits seit einigen Jahren für die Firma buchner tätig und daher ein Profi bezüglich der speziellen Bedürfnisse von Therapeuten. Als Diplom-Betriebswirt, Steuerberater und ehemaliger Wirtschaftsprüfer ist er komplett in der Materie, wenn es um Kennzahlen, BWL und Buchhaltung geht. Verständlich und so gar nicht trocken erklärt er Inhalte, die für so manchen Praxisinhaber und Therapeuten bislang ein Buch mit sieben Siegeln darstellten.

Termine

17./18.06.2016 in Erfurt
07./08.10.2016 in Köln

Anmeldung unter:
Telefon 04307 / 811 98 00 oder
info@buchner-consulting.de
Die Teilnahme kostet Euro 329,50
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr in Höhe von Euro 329,50 zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer fällt mit der Anmeldung an.

Therapeut – Traumberuf mit Albtraumlöhnen

Für viele Therapeuten ist und bleibt ihr Job ein Traumberuf. Doch die niedrigen Löhne ernüchtern einige nach kurzer Zeit und halten andere vielleicht von der Ausbildung ab. Sie könnten ein Grund sein für den Fachkräftemangel. Studien zeigen: Der niedrige Verdienst ist typisch für Gesundheitsberufe, in denen vorwiegend Frauen arbeiten – was auch bei Heilmittelerbringern der Fall ist.

Frauen verdienen im Jahr 2015 mit einem durchschnittlichen Bruttostundenverdienst von 16,20 Euro 21 Prozent weniger als Männer (20,59 Euro). Das teilte das Statistische Bundesamt (Destatis) anlässlich des Equal Pay Day am 19. März mit. In Tage umgerechnet bedeu-

Frauen verdienen im Jahr 2015 21 Prozent weniger als Männer



tet das: Frauen arbeiten 79 Tage, im Jahr 2016 vom 1. Januar bis zum 19. März, ohne Gehalt. Im europäischen Vergleich ist die Lücke nur in Estland (28,3 Prozent) und Österreich (22,9 Prozent) größer.

Therapeutin ist ein frauentypischer Beruf

Es gibt viele Gründe für den Verdienstabstand. Frauen arbeiten häufiger in Teilzeit. Sie ergreifen zudem meist andere Jobs als Männer – und frauenspezifische Berufe werden oft schlechter bezahlt. Auch im Heilmittelbereich arbeiten größtenteils Frauen: So waren laut der Studie „Fachkräfteengpässe in Unternehmen“ des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) im Juni 2014 knapp 94 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Sprachtherapie weiblich, in der Ergotherapie über 86 Prozent und in der Physiotherapie 79 Prozent.

Therapeutin ist ein schlecht bezahlter Beruf

Therapeuten sind also meistens Frauen – und verdienen wenig. Physiotherapeuten erhalten nach Angaben des Gehaltsportals www.gehalt.de je nach Bundesland monatlich zwischen 1.432 und 2.326 Euro, Logopäden zwischen 1.505 und 2.445 Euro und Ergotherapeuten zwischen 1.407 und 2.286 Euro. Der Physiotherapeut landete im Jahr 2015 nach www.gehalt.de auf dem zwölften Platz der 20 schlecht bezahltesten Jobs – noch schlechter bezahlt werden etwa Verkäuferinnen, Kellnerinnen und als Schlusslicht Friseurinnen.

Große Fachkräfteengpässe im Gesundheitswesen

Die niedrigen Löhne könnten dazu beitragen, dass Erhebungen in Therapieberufen immer wieder einen Fachkräftemangel aufzeigen. Die Studie „Fachkräfteengpässe in Unternehmen“ machte zwischen August 2011 und April 2015 in 96 von 619 analysierten Berufsgattungen anhaltende Fachkräfteengpässe aus. Darunter waren 17 typische Frauenberufe – 15 davon im Bereich „Gesundheit, Soziales und Bildung“. Sprach- und Physiotherapie gehörten zu dieser Gruppe und außerdem zu den „Top 10 der anhaltenden Engpassberufe mit Fortbildungsabschluss“: Bei den Physiotherapeuten kamen auf je 100 offene Stellen 72, bei den Sprachtherapeuten 68 Arbeitslose. ■

[ks]

Therapieliege statt OP-Tisch



Deutsche Ärzte greifen zu schnell zum Skalpell. Das ist inzwischen auch die Meinung vieler Experten. Ihnen zufolge helfe statt Operationen an der Wirbelsäule in vielen Fällen auch eine konservative Behandlung. Die Physiotherapie ist eine echte Alternative zum operativen Eingriff – ein Statement, das Praxisinhaber ihren Patienten und der Öffentlichkeit gegenüber laut kommunizieren sollten.

Die Zahl der Eingriffe an der Wirbelsäule hat sich zwischen den Jahren 2006 und 2014 auf bundesweit gut 780.000 mehr als verdoppelt, hieß es kürzlich in einer Pressemitteilung der BARMER GEK. Die Krankenkasse empfiehlt daher, vor der OP die Zweitmeinung eines Experten einzuholen. „Bislang hat rund die Hälfte der Rückenpatienten, die über uns eine Zweitmeinung angefordert haben, auf eine Wirbelsäulen-Operation verzichtet“, sagt Dr. Ursula Marschall, leitende Medizinerin bei der BARMER GEK.

Nach erster Rücken-OP folgt oft ein weiterer Eingriff

Immer häufiger, so die Medizinerin weiter, führe eine Rückenoperation nicht zur erwünschten Schmerzfähigkeit. Stattdessen folge in immer mehr Fällen ein weiterer Eingriff. So erhielten etliche Patienten, die zunächst einen Bandscheiben-Eingriff hatten, ein bis zwei Jahre später eine weitere Operation, bei der die Wirbel versteift würden. Laut BARMER GEK sei die Zahl dieser Folgeeingriffe seit dem Jahr 2006 um 137 Prozent auf 510 Fälle im Jahr 2013 gestiegen.

Behandlungsfehler-Statistik zeigt Risiken auf

Keine Operation ist ohne Risiko. Allein 2015 kam es nach Angaben der Bundesärztekammer zu 2.132 Behandlungsfehlern (Vorjahr 2.252). In 1.774 Fällen führten sie zu einem Gesundheitsschaden, der einen Anspruch des Patienten auf Entschädigung begründete. 664 Patienten trugen Dauerschäden davon, 96 Patienten starben.

Die häufigsten Diagnosen, die zu Vorwürfen von Behandlungsfehlern führten, waren Knie- und Hüftgelenkarthrosen sowie Unterschenkel- und Sprunggelenkfrakturen. Der größte Teil der zu überprüfenden Behandlungen hatte dabei in einer Klinik stattgefunden,

nur jeder vierte Fall (25,8 Prozent) stammte aus Praxen oder Medizinischen Versorgungszentren. Ob all diese Eingriffe wirklich notwendig waren, bleibt fraglich. Eine entsprechende Detailanalyse sei, so die Bundesärztekammer, „grundsätzlich nicht Bestandteil der Bundesauswertung“.

Im Zweifel an Physiotherapeuten wenden

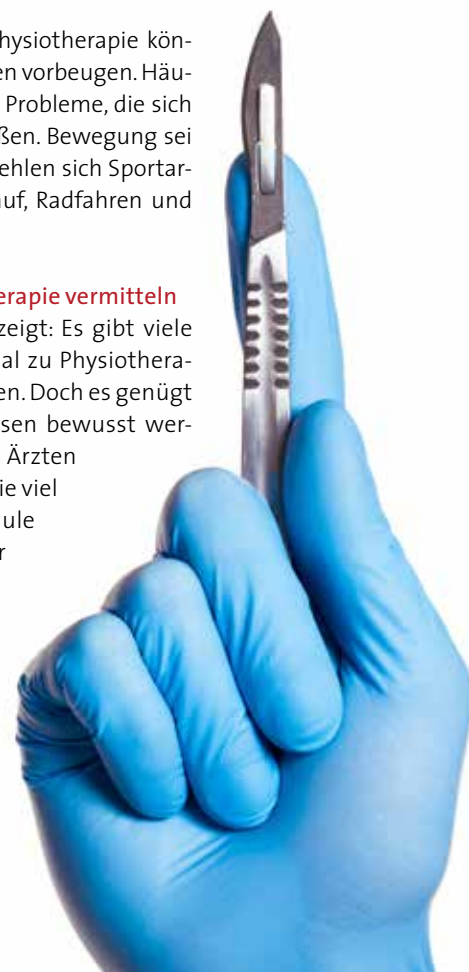
Rosita Bräuer aus dem sächsischen Bautzen hat einen langen Leidensweg hinter sich: Vor über 20 Jahren hatte die damals 35-Jährige einen Bandscheibenvorfall. Es folgten mehrere Operationen, schmerzfähig ist sie bis heute nicht. Einzig der Austausch mit anderen Betroffenen half ihr. Daher gründete sie 2002 die Selbsthilfegruppe für Wirbelsäulenerkrankungen (www.shg-wirbel.de) in Bautzen. Und sie empfiehlt, sich im Zweifel an einen Physiotherapeuten zu wenden.

Laut Deutschem Verband für Physiotherapie können Patienten Bandscheibenvorfällen vorbeugen. Häufig gebe es lange vorher muskuläre Probleme, die sich mit gezieltem Training beheben ließen. Bewegung sei grundsätzlich wichtig, und es empfehlen sich Sportarten wie Joggen, Walken, Ski-Langlauf, Radfahren und auch Yoga.

Der Öffentlichkeit den Wert der Therapie vermitteln

Das Beispiel Bandscheibenvorfall zeigt: Es gibt viele gute Gründe, vor der OP erst einmal zu Physiotherapie, Prävention und Fitness zu greifen. Doch es genügt nicht, wenn Therapeuten sich dessen bewusst werden. Vielmehr gilt es, verordnenden Ärzten und Betroffenen klar zu machen, wie viel Physiotherapeuten an der Wirbelsäule bewirken können. Gefragt sind hier natürlich Berufsverbände und Selbsthilfegruppen. Aber auch jeder Praxisinhaber kann im Gespräch mit Patienten und Ärzten dazu beitragen, ein Bewusstsein für den Wert von Physiotherapie und Prävention zu schaffen. ■ [ks]

Die Zahl der Eingriffe an der Wirbelsäule hat sich zwischen den Jahren 2006 und 2014 mehr als verdoppelt





Wie hältst du es mit...

... unpünktlichen Mitarbeitern?

Das Thema Fachkräftemangel ist inzwischen in fast allen Therapie-Praxen in Deutschland angekommen. Die Angst der Praxisinhaber, keine Therapeuten zu finden, wächst. Da bekommt die Frage, wie man mit unzuverlässigen Mitarbeitern umgeht, eine ganz neue Dimension – etwa, wenn diese notorisch zu spät kommen. Wir haben bei Praxisinhabern in ganz Deutschland nachgeforscht: „Wie hältst Du es mit unpünktlichen Mitarbeitern?“



Vorgehen 1: Aushalten und Aussitzen

Bloß nicht ansprechen: Die Angst, angestellte Therapeuten zu vergraulen, ist so groß, dass ich Unpünktlichkeit als Charaktereigenschaft hinnehme. Da lässt sich eben nichts machen. Wir bitten die Patienten um Geduld und versuchen, mit geschicktem Drumherum-Organisieren ein Folgechaos zu vermeiden.

Vorteile: Der Mitarbeiter bleibt hoffentlich. Es gibt keine Diskussionen und keine zusätzliche Arbeit. Unangenehme Mitarbeitergespräche bleiben genauso aus wie Konsequenzen, die Chefs dann verhängen müssten.

Nachteile: Wenn Mitarbeiter nur bleiben, weil sie sich nicht an Spielregeln halten müssen, haben sie ihren Arbeitgeber erfolgreich erpresst. Mal abgesehen von all dem Ärger, den die Unpünktlichkeit im Umgang mit Patienten im Praxisalltag bringt: Praxisinhaber sollten einmal darüber nachdenken, was Mitarbeiter dann noch so alles fordern und sich herausnehmen könnten.

Vorgehen 2: Fordern und Feuern

Unpünktlichkeit ist eben keine unveränderbare Charaktereigenschaft, sondern einfach schlechtes Benehmen. Und schlechtes Benehmen tolerieren wir in der Praxis nicht. Eine Vorwarnung, dann eine Abmahnung und schon liegt die Kündigung auf dem Tisch. Der Schaden, der durch Unpünktlichkeit entsteht, ist allemal größer als der Verlust des Mitarbeiters.

Vorteile: Alles läuft rund und pünktlich und die Mitarbeiter wissen genau, was Sache ist. Gute Chefs kann man auch daran erkennen, dass sie Regeln konsequent durchsetzen. Das ist nicht nur gut für den reibungslosen Praxisablauf. Die pünktlichen Mitarbeiter fänden es ziemlich ungerecht, wenn die unpünktlichen Kollegen ohne weiteres davorkämen. Wer dagegen konsequent vorgeht, bindet die Mitarbeiter, die sich an die Regeln halten. Das funktioniert, solange die verbleibenden Mitarbeiter die Meinung teilen, dass Pünktlichkeit eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Therapie ist.

Nachteile: Die Mitarbeiter könnten dieses Vorgehen als kleinkariertes Gehabe auslegen. Bei Kollegen, die zwar unpünktlich, aber beliebt sind, geht eine solche Kündigung schnell nach hinten los. Dann munkeln und murren die Therapeuten: „Wegen so einer Lapalie kündigt der gleich!“ Insofern sollten sich Praxisinhaber gut überlegen, ob sie mit einer derart harten Linie nicht womöglich das Betriebsklima verderben.

Vorgehen 3: Helfen und Entwickeln

Ein Mitarbeiter hat Probleme damit, pünktlich zu sein und sich an Zeitvorgaben zu halten? Dann ist es die Aufgabe der Führungskraft, dabei zu helfen, dass er in Zukunft besser – sprich pünktlicher – wird. Das beginnt mit einem Mitarbeitergespräch, in dem die Chefin die Folgen der Unpünktlichkeit thematisiert. Später folgen gemeinsame Vereinbarungen und Übungen, am Ende ist der Mitarbeiter immer pünktlich – jedenfalls in einer idealen Welt.

Vorteile: Das ist die klassische Führungsaufgabe: Mitarbeiterentwicklung! Je mehr der jeweilige Mitarbeiter in der Praxis dazu lernt, desto länger wird man ihn als Therapeuten halten können. Gute und nachhaltige Mitarbeiterführung ist ein bewährtes Instrument, um Personal zu binden. Mitarbeiter haben das Gefühl, dass sie sich durch die Führung bessern, sich entwickeln und von ihrem Arbeitgeber profitieren. Und alles, was ich an Führung in unpünktliche Mitarbeiter investiere, kann ich gleichzeitig auch für alle anderen Mitarbeiter nutzen.

Nachteile: Führung ist Arbeit – in diesem konkreten Fall sogar viel Arbeit. Chefs müssen klare Regeln festlegen, Pünktlichkeit und Selbstdisziplin vorleben und strukturierte Mitarbeitergespräche gut vorbereiten. Vereinbarungen mit dem Mitarbeiter machen zudem nur dann Sinn, wenn sie auch überwacht werden. Da gibt es viel zu tun.

Vorgehen 4: Fokussiert und Individuell

Therapie ist hier das entscheidende – und gute Therapie will eben Weile haben. Patienten wissen, dass wir immer so viel Zeit investieren, wie wir für eine Therapie benötigen. Unpünktlichkeit ist keine Unhöflichkeit unserer Patienten gegenüber, sondern ein Beweis dafür, dass wir auch den Zeitrahmen ganz individuell auf jeden einzelnen Patienten abstimmen.

Vorteile: Unpünktlichkeit wird zum Qualitätsmerkmal. Wenn Patienten die Argumentation erst einmal verstanden haben, können Praxen für individuelle Leistungen sogar höhere Preise verlangen. Orthopäden und andere Fachärzte treiben auch ihre Privatpreise in die Höhe, indem sie Patienten lange warten lassen. Das verleiht der Praxis einen Hauch von Exklusivität. Außerdem sind unpünktliche Mitarbeiter glücklich und bleiben der Praxis lange erhalten.

Nachteile: Dieses Vorgehen gelingt nur mit den richtigen Patienten. Nicht jede Zielgruppe lässt Unpünktlichkeit durchgehen. Die Qualität der Therapie muss zudem absolute Spitze sein, sonst ist ▶

die ganze Exklusivität schnell nicht mehr glaubwürdig. Wer dafür erst seine Praxisstrategie umstellen muss, betreibt zu viel Aufwand für einen unpünktlichen Mitarbeiter.

Vorgehen 5: Lässig und Locker

Pünktlichkeit wird überschätzt. Klar wird in allen Praxen mit Terminen gearbeitet, aber es ist kein Problem, die Patienten kurz warten zu lassen, wenn ein Mitarbeiter wieder mal überzieht. Auf die Therapie kommt es an. Und wozu liegen auch sonst die ganzen hippen Zeitschriften im Wartezimmer aus? Ein wenig mehr Gelassenheit hilft doch den Patienten, ihren Alltagsstress abzuliegen.

Vorteile: Lässigkeit als Praxis-Style klappt in manchen Regionen bestimmt prima. Wenn die Patienten mit dem Klapprad direkt vom Yoga kommen, warten sie gerne noch ein paar Minuten. Und Lässigkeit als Prinzip gilt in beide Richtungen: Wenn die Praxis Termine mal doppelt vergibt, bleiben die Patienten entspannt – und die Mitarbeiter auch.

Nachteile: Zu viel Coolness kostet Geld und birgt ein gewisses Risiko. Wenn Patienten erst gemerkt haben, dass die Praxis mit Pünktlichkeit locker umgeht, bleiben sie öfter weg und kommen zu spät. Jeder Ausfall kostet und wenn die Kasse mitbekommt, dass manche Termine kürzer als die Mindestbehandlungszeit ausfallen, dann kommt ein Regress auf die Praxis zu (was auch bei Vorgehen 4 passieren kann).

Vorgehen 6: Delegieren und Ducken

In meiner Praxis ist jeder für sich selbst verantwortlich. Meine Leute arbeiten sowieso als freie Mitarbeiter, da werde ich mich hüten, in so etwas wie Pünktlichkeit einzugreifen. Ich erscheine immer pünktlich und wenn die Kollegen das anders handhaben, ist das deren Sache.

Vorteile: Ich bin mit mir im Reinen. Die Patienten lernen schnell, dass Pünktlichkeit vom Therapeuten abhängt. Jeder weiß, dass ich dafür nicht zuständig bin. Und das ganze kostet mich keinen Cent, weil die Mitarbeiter das Risiko selbst tragen. Vielleicht finden die Kollegen diese Art der Zusammenarbeit so gut, dass sich gegen weitere Therapeuten um einen Job in der Praxis bewerben?

Nachteile: Ähm, wessen Praxis ist das gleich noch mal? Wessen Name steht an der Tür? Auch wenn Patienten sich nicht gleich beschweren, sie wundern sich bestimmt. Und ob es gut für den Ruf der Praxis ist, wenn der Chef öffentlich erklärt, er sei für die Qualität seiner freien Mitarbeiter nicht zuständig, ist zu bezweifeln.

Vorgehen 7: Mäkeln und Meckern

Mäkeln und Meckern klappt am besten, wenn viele Praxisinhaber unter sich sind. In Teamsitzungen und auf internen Fortbildungen ist das Mosern des Chefs über die Unpünktlichkeit ein Dauerbrenner und geht sogar als vermeintliche Führungsqualität durch. Ins-

gesamt ergibt sich dadurch ein stabiles System: Ein Mitarbeiter ist unpünktlich, der Chef meckert und die anderen Kollegen müssen sehen, dass sie Fehler ausgebügelt bekommen.

Vorteile: Meckern entlastet viele Menschen emotional. Außerdem muss ich dann auch nicht konsequent sein – und nicht führen! Reicht doch, wenn ich immer wieder lautstark darauf aufmerksam mache, dass das so einfach nicht geht. Da alle wissen, dass es trotzdem keine Konsequenzen gibt, kommt auch keiner auf die Idee, zu kündigen. Wir bleiben ein gutes und stabiles Team, das nur manchmal ein bisschen unpünktlich ist.

Nachteile: Dieses Vorgehen kommt häufiger vor, als manch einer glauben mag. Allerdings vermittelt es den Mitarbeitern, dass der Chef nichts zu melden hat. Stimmt ja leider auch, ist nur nicht so schlimm. Schließlich kompensieren andere Kollegen immer wieder die Fehler der Unpünktlichen und der Chef lobt sie dafür. Das ist eine gute Strategie, um ein Fehlverhalten immer mehr zu verfestigen. ■

[bu]

up|Umfrage: Wie hältst du es mit unpünktlichen Mitarbeitern?

mehr: www.up-aktuell.de



up|Umfrage

Artikel zur Umfrage >

up|umfrage: Wie hältst du es mit unpünktlichen Mitarbeitern?

- Aushalten und aussitzen
- Fordern und feuern
- Helfen und entwickeln
- Fokussiert und individuell
- Lässig und locker
- Delegieren und ducken
- Mäkeln und meckern

Absenden



Von der Pflicht zur Kür

Buchhaltung einfach selbst machen – So einfach nehmen Sie Ihre Einnahmen-Überschuss-Rechnung selbst in die Hand

Freiberufler können mit der Einnahmen-Überschuss-Rechnung ihren Gewinn leicht selbst ermitteln. Wenden Sie dieses Verfahren bereits an? Wenn nicht, entgeht Ihnen unter Umständen eine Menge Geld, zumindest das, was Sie dafür noch an Ihren Steuerberater zahlen. Die vereinfachte Gewinnermittlung ist kein Hexenwerk und mit der richtigen Vorbereitung schnell und unkompliziert erledigt. Sparen ist so einfach.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar werden Sie ...

- ▶ Ihre gesetzlichen Buchhaltungs-Pflichten kennen
- ▶ Ihre Praxisbuchhaltung selbst durchführen können
- ▶ Ihren Steuerberater verstehen
- ▶ Auswertungen vornehmen, die Sie wirklich brauchen

In unserem Seminar „Buchhaltung“ zeigen wir Ihnen, wie einfach der Umgang mit Belegen, Quittungen und Konten ist. Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist danach für Sie kein großes Geheimnis mehr, sondern etwas, das Ihnen leicht von der Hand geht.

Zielgruppe

Praxisinhaber, Freiberufler, Büroangestellte mit Abrechnungsverantwortung

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag und leichte Pausenverpflegung



Referent Michael Bekaan

Michael Bekaan ist bereits seit einigen Jahren für die Firma buchner tätig und daher ein Profi bezüglich der speziellen Bedürfnisse von Therapeuten. Als Diplom-Betriebswirt, Steuerberater und ehemaliger Wirtschaftsprüfer ist er komplett in der Materie, wenn es um Kennzahlen, BWL und Buchhaltung geht. Verständlich und so gar nicht trocken erklärt er Inhalte, die für so manchen Praxisinhaber und Therapeuten bislang ein Buch mit sieben Siegeln darstellten.

Termine

16.06.2016 in Erfurt

09.10.2016 in Köln

Anmeldung unter:
Telefon 04307 / 811 98 00 oder
info@buchner-consulting.de
Die Teilnahme kostet Euro 199,50
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr in Höhe von Euro 199,50 zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer fällt mit der Anmeldung an.



Freie Heilfürsorge

Abrechnung von Therapien für Bundeswehrangehörige

Die Behandlung von Bundeswehrangehörigen gehört nicht zum normalen Tagesgeschäft einer Therapiepraxis. Denn die Versorgung dieser Patientengruppe müssen Praxen über die sogenannte freie Heilfürsorge abrechnen. Entsprechend unsicher sind Therapeuten häufig dabei. Unser Abrechnungstipp bringt Licht ins Dunkel.

Freie Heilfürsorge – Was ist das?

Die freie Heilfürsorge ist weder im Bereich der privaten noch der gesetzlichen Krankenversicherung anzusiedeln. Die korrekte Bezeichnung dieser Versorgung ist nach § 69a BbesG (Bundesbesoldungsgesetz) „Unentgeltliche Truppenärztliche (und truppenzahnärztliche) Versorgung“ (UTZ). Da diese Berufsgruppe ein erhöhtes Berufsrisiko hat und private Versicherungen entsprechend teuer wären, versichert hier die Bundesrepublik Deutschland als Dienstherrin ihre Angestellten. Grundsätzlich

übernimmt sie inländische Behandlungen vollständig. Gemäß Paragraph 5 Abs. 1 des Vertrags zwischen BRD und KBV zur ärztlichen Versorgung von Soldaten, müssen Soldaten bei Bedarf zunächst einen Truppenarzt aufsuchen. Dieser entscheidet dann über das weitere Prozedere, nach dem Grundsatz von § 69a Abs. 3 BbesG: „Die unentgeltliche truppenärztliche Versorgung umfasst grundsätzlich nur medizinisch notwendige und wirtschaftlich angemessene Leistungen.“ Das heißt, wenn der Truppenarzt es für medizinisch notwendig hält, stellt dieser auch eine Heilmittelverordnung aus.

Grundregeln

- ▶ Die Leistungen werden in Form von Sachleistungen erbracht (nach § 18 Abs. 1 BVG – Bundesversorgungsgesetz). Es gibt also keine Kostenerstattungen in diesem Bereich.
- ▶ Truppenärzte müssen Verordnungen physikalisch-medizini-

Heilfürsorge für andere Berufsgruppen

Heilfürsorge wird nicht nur Bundeswehrangehörigen gewährt, sondern auch anderen Berufsgruppen, die ein erhöhtes Berufsrisiko tragen und die für die BRD arbeiten. Dazu gehören zum Beispiel Polizeivollzugsbeamte, Polizeianwärter und Beamte der Berufsfeuerwehr. Abhängig davon, ob sie beim Bund oder einem der Länder angestellt sind, unterscheiden sich hier die Regelungen. Auch zwischen den einzelnen Ländern gibt es Unterschiede. Aus diesem Grund müssen diese Regelungen separat betrachtet werden.

scher Leistungen, ergo- sowie sprachtherapeutischer Behandlungen auf dem Bundeswehrrezept ausstellen. Das schreibt ein Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland (BRD) und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) vor.

► Auf Anfrage vom 24.03.2016 gab das Bundesamt für das Personalmanagement der Bundeswehr (BAPersBw), Referat PA 1.4, an: „Die Verordnung für physikalisch-medizinische Anwendungen ist nur gültig bei Behandlungsbeginn innerhalb von drei Wochen ab Verordnungsdatum (siehe Rückseite der Verordnung Ziffer 3). Ist aus dienstlichen oder sonstigen Gründen die Aufnahme der Behandlung innerhalb dieses Zeitraums nicht möglich, verliert die Verordnung ihre Gültigkeit. Die Soldatinnen/Soldaten haben sich in diesen Fällen zur Ausstellung einer neuen Verordnung an die zuständige Truppenärztin/den zuständigen Truppenarzt zu wenden.“

► Laut Auskunft des Bundesamts für Personalmanagement der Bundeswehr gilt diese drei-Wochen-Frist nicht für Verordnungen von ergo- und sprachtherapeutischen Behandlungen.

► Außerdem müsse jede erbrachte Behandlung auf der Rückseite der Verordnung am Tag der Leistungserbringung per Unterschrift quittiert werden. Behandlungsunterbrechungen wären für die Abrechnung der erbrachten Leistungen irrelevant.

► Die Vergütung von erbrachten Leistungen erfolgt nach den Vergütungssätzen, die jeweils Berufsverbände und vdek vereinbart haben. Das geschieht in Anlehnung an § 75 Abs. 3 SGB V. „Der Hinweis auf diese Vergütungskonditionen ist auf der Rückseite des



Rezeptvordruckes abgedruckt“, so das Referat PA 1.4 des Bundesamtes für Personalmanagement der Bundeswehr.

► Inzwischen ist das Bundesamt für das Personalmanagement der Bundeswehr Referat PA 1.4 für die Abrechnung zuständig. Therapeuten müssen alle Abrechnungen zusammen mit dem gültigen „Bw-Rezept“ (diese entspricht einer gültigen Kostenzusage der Bundeswehr), direkt an folgende Adresse versenden:

Bundesamt für das Personalmanagement der Bundeswehr

Referat PA 1., Prötzeler Chaussee 25, 15344 Strausberg

Besonderheiten:

► Wenn Therapeuten die Verordnung eines Bundeswehrangehörigen ausführen und diesen behandeln, gehen sie auch die Vertragsbedingungen mit der abrechnenden Stelle ein. Eigene Rahmenverträge bestehen hier nicht – es verhält sich hier also ähnlich wie bei der Annahme von BG-Rezepten.

► Therapeuten müssen keine Zuzahlungen einziehen.

► Die Heilmittel-Richtlinie findet keine Anwendung.

► Bei freiwilligen Wehrdienstleistern werden nur Leistungen erstattet, die während ihres Dienstzeitraums erbracht wurden.

► Auch bei Berufssoldaten endet die Versorgung über die freie Heilfürsorge mit dem Ende der Dienstzeit.

► Die Heilfürsorge wird jeweils nur für den jeweiligen Beamten gewährt, nicht aber für dessen Familienangehörige.

Abrechnungsstrategie:

► Achtung: Bw-Rezepte sind nur gültig, solange die Dienstzeit des Soldaten läuft. Erfragen Sie deshalb im Vorfeld den konkreten Zeitraum des Wehrdienstes, um nicht nach dem Ende der Dienstzeit auf Kosten für erbrachte Leistungen sitzen zu bleiben.

► Da es keine IK-Nummer gibt, ist es wichtig, dass Therapeuten die Bankverbindung der Praxis auf der Rechnung vermerken.

► Hinweis für Praxen, die mit Software arbeiten: Da die Bundeswehr nicht elektronisch abrechnet, gibt es auch keine IK-Nummer. Eine Lösung wäre beispielsweise, die Bundeswehr als eine neue Kasse anzulegen. Anstelle der IK-Nummer geben Therapeuten dann das Kürzel BW an, als Tarif stellen sie den VDEK-Tarif ein. Darüber, ob diese Methode mit ihrer jeweiligen Software funktioniert, kann der Softwareanbieter Auskunft geben. ■ [jw]

Erstattung nur für Voll-Heilpraktiker?

Abrechnungstipp PKV

Wer als sektoraler Heilpraktiker die Behandlung von Privatversicherten abrechnet, muss sich darauf einstellen, dass die PKV die Kosten nicht erstattet. Versicherer begründen das mit dem Hinweis: Übernommen werden nur Leistungen eines „Voll-Heilpraktikers“. Das ist in den allermeisten Fällen eine wissentliche Fehlinterpretation der Versicherungsbedingungen, rechtlich unhaltbar und für die betreffenden Privatpatienten einfach zu lösen. Wir zeigen in diesem Abrechnungstipp, wie das geht.

Man könne, so die Private Krankenversicherung von Maïke Müller, die eingereichte Rechnung leider nicht erstatten. Es handele sich hier um die Erstattung von Leistung eines sektoralen Heilpraktikers. Sektoriale Heilpraktiker seien auf ein bestimmtes Teilgebiet beschränkt und würden damit nicht unter die Erstattungspflicht der Privaten Krankenversicherung fallen.

Auf diese oder ähnliche Weise schreiben regelmäßig Private Krankenversicherungsunternehmen ihre Versicherten an, um sich die Erstattung der Kosten sektoraler Heilpraktiker zu ersparen. Ein Praxis, die ganz offensichtlich nicht den Regeln der Allgemeinen Versicherungsbedingungen der PKV entspricht. Das hat sogar der Ombudsmann der Privaten Krankenversicherung in seinem Tätigkeitsbericht 2014 festgestellt – ihm lagen mehrere entsprechende Beschwerden von Versicherten vor.

Die entscheidende Frage ist, ob ein Teil-Heilpraktiker unter den Versicherungsschutz der PKV fällt. Dazu schreibt der Ombudsmann der PKV in seinem Bericht:

„Die für den Umfang des Versicherungsschutzes maßgeblichen Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) regeln, dass Heilpraktiker im Sinne des deutschen Heilpraktikergesetzes in Anspruch genommen werden dürfen. Nach Einschätzung des Ombudsmanns handelt es sich auch bei einem teilzugelassenen Heilpraktiker um einen Heilpraktiker. Zumindest kann dem Heilpraktikergesetz nichts Gegenteiliges entnommen werden. Eine Einschränkung für teilzugelassene Heilpraktiker sieht dieses nicht vor. Der teilzugelassene Heilpraktiker fällt damit in den Personenkreis der behandelnden Personen nach den AVB.“

Auch sektorale Heilpraktiker sind Heilpraktiker

Das sehen auch Anwälte so. „Das Heilpraktikergesetz

enthält weder dem Sinne noch dem Wortlaut nach ein Verbot der Erteilung einer inhaltlich beschränkten Erlaubnis“, erläutert Anna Karina Lübbecke, Rechtsanwältin aus Kiel. „Auch unterscheiden weder Heilpraktikergesetz noch die Durchführungsverordnungen der Länder zwischen Voll-Heilpraktikern und sektoralen Heilpraktikern. Sektoriale Heilpraktiker sind demzufolge auch Heilpraktiker im Sinne des Heilpraktikergesetzes.“ Die von der PKV vorgenommene Differenzierung ist damit unbegründet. Da ihre Kostenerstattung gemäß der Allgemeinen Versicherungsbedingungen und der vereinbarten Tarifbedingungen auch die Aufwendungen für Heilpraktiker umfasst, kommt Lübbecke zu dem Schluss: „Der Versicherungsvertrag beinhaltet in der Regel keine Einschränkung des Versicherungsschutzes bezüglich der Leistungen sektoraler Heilpraktiker.“

Auf diese Rechtslage haben einige PKVen inzwischen reagiert. In neuen Tarifen finden sich Regeln, die die Leistungen von sektoralen Heilpraktikern von der Erstattung ausschließen. Die deutliche Mehrheit der Tarife enthält aber keine derartigen Klauseln.

Maïke Müller hat sich von ihrer Therapeutin beraten lassen und wehrt sich gegen Rechnungskürzung. Mit einem Schreiben fordert sie ihre Versicherung auf, die Kosten doch noch zu übernehmen. Gelingt das nicht, wird sie sich an den Ombudsmann der PKV wenden. Der hat seinen Standpunkt klar formuliert – bevor eine Klage gegen PKV nötig wird, lenkt die Versicherung also bestimmt ein. ■ [bu]

Die PKVen erfinden immer neue Gründe, um nicht zahlen zu müssen

„Sektorale Heilpraktiker sind demzufolge auch Heilpraktiker im Sinne des Heilpraktikergesetzes“ (Ombudsmann der PKV)

Eine Einschränkung der Erstattung für teilzugelassene Heilpraktiker ist nicht vorgesehen

Ganz korrekt

Zur Unterstützung für ihre Patienten, die eine Erstattungsverweigerung ihrer Krankenversicherung erhalten haben, haben wir für alle up|plus Kunden ein entsprechendes Widerspruchsschreiben vorbereitet, das sie über unsere Hotline anfordern können.

Privatpreise ohne Diskussion

Schluss mit der Diskussion über „übliche“ Preise – lassen Sie sich angemessen bezahlen!

Wer Therapie für Privatpatienten anbietet, muss sich überlegen, welchen Preis er für seine Leistung verlangen will. Denn im Gegensatz zur Situation beim Arzt oder beim Zahnarzt gibt es für Logopäden, Ergo- und Physiotherapeuten keine amtliche Gebührenordnung. Aus diesem Grund muss der Preis zwischen Therapeut und Privatpatient frei verhandelt werden. Doch oft ist es den Privatpatienten ganz egal, was sie im Honorarvertrag unterschrieben haben, wenn die PKV nicht erstattet, dann wollen die Privatpatienten auf keine Fall privat zahlen. Die beihilfefähigen Höchstsätze seien schließlich der „übliche“ Preis argumentieren PKV und die Privatversicherten und versuchen immer wieder die Preise für erstklassige Therapie zu drücken!

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie...

- ▶ warum die beihilfefähigen Höchstsätze nicht kostendeckend sind
- ▶ wie die meisten Heilmittelerbringer in Deutschland ihre Preise kalkulieren
- ▶ der richtige Vertrag für jede Art von Privatpatient
- ▶ wie Sie verhindern können, dass Privatpatienten weniger dazu bezahlen müssen als Ihre Kassenpatienten
- ▶ warum das Zahlungsziel bei Privatpatienten immer zu lang ist
- ▶ wie man Mahnungen grundsätzlich vermeiden kann

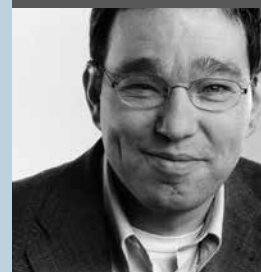
Erfüllen Sie die hohen Ansprüche Ihrer Privatpatienten und lassen Sie sich dafür angemessen bezahlen! Diskutieren Sie nie wieder nach der Behandlung über die Kostenerstattung der PKV, sondern freuen Sie sich darüber, dass die Privatpatienten direkt bei der letzten Behandlung bezahlen. Denn alles, was Sie dazu wissen müssen, erfahren Sie an diesem spannenden Seminartag zum Thema Privatpatient.

Zielgruppe

Praxisinhaber, Rezeptionsfachkräfte, Verwaltungsfachkräfte, leitende Mitarbeiter mit Abrechnungsverantwortung

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag und leichte Pausenverpflegung



Referent Ralf Buchner

Ralf Buchner, seit 25 Jahren mit viel Engagement in Sachen Therapie unterwegs. Betriebswirt, langjähriger Dozent an der FH Kiel für den Bereich Therapiemanagement, Fachautor und Herausgeber der Gebührenübersicht für Therapeuten (GebüTH) findet, dass viele Therapeuten zu schlecht bezahlt werden. Vor 30 Jahren die erste Praxisgründung im familiären Umfeld, heute als Geschäftsführer der Buchner & Partner GmbH immer unterwegs, um mit vielen zehntausend Kunden seinen Erfahrungsschatz hinsichtlich einer angemessenen Vergütung für Therapie zu teilen.

Termine

07.05.2016 in Berlin

21.09.2016 in Köln

Anmeldung unter:

Telefon 04307 / 811 98 00 oder
info@buchner-consulting.de

Die Teilnahme kostet Euro 199,50 zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr in Höhe von Euro 199,50 zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer fällt mit der Anmeldung an.



Effektiver arbeiten mit „Getting Things Done“

Selbstmanagement in
fünf Schritten

Jeder Tag hat 24 Stunden. Für viele Menschen reicht diese Zeit aber nicht aus, um allen Verpflichtungen und Aufgaben gerecht zu werden. Sie optimieren ihr Zeitmanagement und wünschen sich, dass der Tag an Stunden gewinnt. Doch Zeit lässt sich nicht vermehren – Sie können sie nur besser nutzen. Selbstmanagementmethoden wie „Getting Things Done“ helfen Ihnen dabei, günstigere Entscheidungen im Alltag zu treffen und so organisierter durch den Tag zu kommen.



Wer effizient arbeitet und Prioritäten setzt, reduziert Stress und vermeidet Berge an unerledigten Aufgaben – so jedenfalls die Theorie. Tatsächlich gelingt das aber nur wenigen Menschen. Laut Stressreport der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin fühlen sich 58 Prozent der Arbeitnehmer und Selbstständigen unter Druck gesetzt und gestresst, weil sie mehrere Arbeiten gleichzeitig erledigen müssen. Mit To-do-Listen versuchen sie, Herr der Lage zu werden und Ordnung in die Aufgaben zu bringen. Beim Abarbeiten merken sie dann, dass so manch ein Punkt umfangreicher und zeitintensiver ist als gedacht. Mit einem guten Selbstmanagement können Sie solch böse Überraschungen vermeiden. Die Methode „Getting Things Done“, kurz GTD, verspricht, Ihnen dabei zu helfen, Ihre Aufgaben bestmöglich zu organisieren und umzusetzen. Viele namhafte Unternehmen wie Nokia, Siemens und Yellow Strom arbeiten bereits nach den Grundsätzen von GTD. Doch GTD ist nicht nur den großen Fischen vorbehalten – wir haben uns die Methode genauer angesehen und zeigen Ihnen, wie Sie GTD in Ihren Praxisalltag integrieren können.

Das Prinzip von GTD

Als Eigentümer einer Praxis haben Sie täglich mit einer Fülle an Aufgaben zu tun. Sie müssen Leistungsabrechnung fertigstellen, Urlaubsanträge bearbeiten und Patientenabsagen neu terminieren. Hinzu kommen monatlich wiederkehrende Aufgaben wie Besprechungen mit dem Steuerberater zum Thema BWA und die rechtzeitige Überweisung von Gehältern. Zusätzlich fällt Ihnen ein, dass Sie dringend einen Tisch für das anstehende Familiensessen reservieren und das Auto in die Werkstatt bringen müssen. Sie kommen ins Rotieren und fühlen sich überfordert – ein erstes Anzeichen für ein ineffektives Selbstmanagement. Das Ziel von GTD ist, diesen Overload zu vermeiden und all die Dinge, die Ihre Aufmerksamkeit beanspruchen, aus dem Kopf zu bekommen. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Gedanke privater oder beruflicher Natur ist. „Auf diese Weise können Sie sich ganz auf die Aufgabe konzentrieren, mit der Sie sich aktuell beschäftigen“, sagt Sabri Eryigit, zertifizierter GTD-Trainer, Executive-Coach und Mitgründer und Geschäftsführer von Next Action Partners, ein lizenzierter Anbieter für GTD-Seminare und Coachings in Deutschland, Österreich und der Schweiz. ▶

GTD in der Praxis

Getting Things Done besteht aus den fünf Schritten Sammeln, Verarbeiten, Organisieren, Durchsehen und Erledigen. Der Grundsatz: Es geht nicht darum, die Zeit, sondern sich selbst zu managen.

<h3>01</h3> <p>SAMMELN ⊕</p> <p><small>SAMMELN, WAS IHRE AUFMERKSAMKEIT BEANSPRUCHT</small></p> <p>Verwenden Sie Eingangskörbe, Notizblöcke, Diktiergeräte oder digitale Listen um alles zu sammeln, was Ihre Aufmerksamkeit beansprucht. Ob klein, groß, beruflich, privat – sammeln Sie alle Ihre Projekte, Aufgaben und Dinge, die es zu erledigen gilt.</p>	<h3>02</h3> <p>VERARBEITEN ▼</p> <p><small>KLÄREN, WAS ES BEDEUTET</small></p> <p>Verarbeiten Sie das Gesammelte und fragen: Erfordert es eine Aktion? Nein?: Entsorgen Sie es, legen Sie es auf Wiedervorlage oder als Referenzmaterial ab. Ja?: Definieren Sie einen nächsten Schritt. Erledigen Sie ihn sofort, wenn er weniger als 2 Minuten dauert. Andernfalls notieren Sie den nächsten Schritt auf einer Aktionsliste oder delegieren Sie ihn.</p>	<h3>03</h3> <p>ORGANISIEREN Ⓢ</p> <p><small>EINSORTIEREN WO ES HINGEHÖRT</small></p> <p>Ordnen Sie Ihre Aktionen den richtigen Listen zu. Erstellen Sie geeignete Kategorien wie beispielsweise zu erledigende Anrufe, Besorgungen, am Computer, zu Hause, etc.</p>	<h3>04</h3> <p>DURCHSEHEN ☺</p> <p><small>REGELMÄßIGEN ÜBERBLICK VERSCHAFFEN</small></p> <p>Sehen Sie Ihre Listen regelmäßig durch um Ihren Entscheidungen über die erforderlichen nächsten Schritte zu vertrauen. Führen Sie einen Wochenüberblick durch um klar, aktuell und kreativ zu bleiben.</p>	<h3>05</h3> <p>ERLEDIGEN ☑</p> <p><small>EINFACH TUN</small></p> <p>Benutzen Sie Ihr System um geeignete Aktionen durchzuführen und nächste Schritte zu erledigen.</p>
--	---	--	---	---

mehr: Unter www.next-action.de finden Sie weitere Informationen zum Thema GTD, Seminaren und Coachings

01 SAMMELN

In der ersten Phase sammeln Sie alles, was Sie zu erledigen haben, ob privat oder beruflich. Schreiben Sie Ihre Gedankengänge auf und notieren Sie sich wirklich alles, was Sie beschäftigt – von der Idee für den neuen Praxisflyer über das anstehende Feedbackgespräch mit Ihrem Mitarbeiter bis hin zum Reifenwechsel Ihres Autos. Auf diese Weise schaffen Sie die Aufgaben und Gedanken aus Ihrem Kopf. Dabei spielt es keine Rolle, wie dringend oder umfassend die Aufgabe ist. Sämtliche Notizen mitsamt Unterlagen wie Briefen oder Rechnungen legen Sie dann in eine Ablage, den sogenannten Eingangskorb. „Sprachmitteilungen oder Notizen können Sie auch in einem digitalen Eingangskorb sammeln“, ergänzt Eryigit. Die Ablage sollten Sie regelmäßig leeren, am besten einmal am Tag. Dabei entscheiden Sie jedes Mal von neuem, was als nächstes mit den jeweiligen Informationen und Unterlagen zu tun ist.

02 VERARBEITEN

Alles, was im Eingangskorb liegt, fassen Sie nur einmal an und legen es nie zurück – das gilt auch für Emails. Sie entscheiden direkt, ob die einzelnen Dinge eine Aktion erfordern. Falls nicht, wandern sie sofort in den Müll oder den Papierkorb des Email-Accounts. „Wenn Sie beispielsweise eine Einladung zu einer Fachtagung erhalten und bereits beim ersten Lesen merken, dass Sie an dem Datum keine Zeit haben, dann werfen Sie den Brief direkt weg“, erläutert der Selbstmanagement Experte.

Bei allen anderen Dokumenten und Notizen müssen Sie entscheiden, ob Sie sie direkt erledigen, delegieren oder verschieben. Alles, was Sie innerhalb von zwei Minuten erledigen können, bearbeiten Sie sofort. Dazu zählt die Bestätigung eines Patiententermins per Email ebenso wie die Kopie eines Urlaubsantrages. Nimmt die Bearbeitung mehr Zeit in Anspruch, überlegen Sie sich, ob Sie die Arbeit an Ihre Mitarbeiter und Rezeptionskräfte delegieren können. Dazu zählen Patientenrückrufe ebenso wie das Einholen von Angeboten für neue Behandlungsutensilien. Wenn Sie sich dafür entscheiden, den jeweiligen Posten selbst zu bearbeiten, dann legen Sie für diesen Posten den nächsten konkreten Schritt in Form einer Aufgabe fest. Diesen tragen Sie auf eine Aufgabenliste, die Nächste-Schritte-Liste, ein.

Doch nicht alle Aufgaben lassen sich in einem Arbeitsschritt erledigen. Alle Verpflichtungen, die mehr als einen Schritt erfordern, werden im GTD-Jargon als Projekte bezeichnet. Dazu zählt beispielsweise eine Notiz mit dem Verweis „neuer Praxisflyer“. Ein Flyer erstellt sich nicht von alleine – jeder einzelne Schritt, von der Ideenfindung bis zum Kontakt zur Druckerei, ist eine neue Aufgabe. Wichtig dabei ist, dass Sie immer nur den einen nächsten Schritt definieren, den Sie brauchen, um das Projekt eine Etappe voranzubringen.

Vom Selbstmanagement profitieren

Auf den ersten Blick erscheint die Umsetzung von GTD umständlich und arbeitsintensiv. Die Planung der Aufgabe nimmt Zeit in Anspruch, teilweise sogar mehr, als die eigentliche Durchführung. „Das stimmt, genau das ist das Ziel von GTD“, sagt Eryigit. „Wenn Sie sich vor dem Erledigen der Arbeit ausführlich Gedanken darüber machen, was Ihre Arbeit ist, müssen Sie währenddessen nicht darüber nachdenken, was zu tun ist.“ In Summe spare das Zeit und helfe Ihnen, fokussierter zu arbeiten. „Auf diese Weise können Sie nicht nur Ihre Aufgaben besser definieren, sondern auch Ihren Mitarbeitern klare und verständliche Arbeitsanweisungen geben“, ergänzt der Selbstmanagement-Experte. Dadurch könnten Sie den Informationsfluss verbessern und so die Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern erleichtern.

03 ORGANISIEREN

Klären Sie für jeden Punkt folgende Frage: Ist die Aktion von einem definierten Zeitpunkt oder einer Frist abhängig? Wenn ja, nehmen Sie sie als Termine in den Kalender auf. Alle anderen Aufgaben ordnen Sie in verschiedene Kategorien ein, die sogenannten Kontextlisten. Diese sind frei von Ihnen wählbar, sollten aber zu Ihren Aufgabengebieten passen. Für Praxisinhaber bieten sich neben allgemein gehaltenen Kategorien wie „Telefonate“ oder „Besorgungen“, die Kontextlisten „Abrechnungen GKV/PKV“, „Teamsitzungen“ oder „Patienten“ an. So verschieben Sie beispielsweise alle Aufgaben, die mit Patienten zu tun haben, in die Kontextliste „Patienten“. Die Einkaufsliste für das Behandlungsmaterial legen Sie in der Kategorie „Besorgung“ ab und Abrechnungsbelege in „Abrechnung GKV/PKV“. Auf diese Weise haben Sie einen guten Überblick über alle anstehenden Aufgaben.

04 DURCHSEHEN

Um die Aufgaben für den Tag festzulegen, schauen Sie sich als erstes die Termine im Kalender an. „Termine sind an feste Zeiten gebunden und haben Vorrang vor allen anderen Aufgaben“, sagt Eryigit. „Erst, wenn Sie eine Aufgabe beendet haben oder keine Termine anstehen, widmen Sie sich den Kontextlisten.“

05 ERLEDIGEN

Da die Aufgaben in den Kontextlisten nicht nach Prioritäten geordnet sind, müssen Sie sich überlegen, mit welcher Sie beginnen. Für die Entscheidung eignen sich folgende Kriterien:

- ▶ **Nach Kontext:** Passen Sie Ihre Aufgaben an die jeweilige Umgebung an. Sitzen Sie gerade in der Bahn, können Sie deutlich besser Emails beantworten als Telefonate führen.
- ▶ **Verfügbare Zeit:** Fangen Sie nur die Aufgaben an, die Sie sicher zu Ende bringen können. Wenn Sie zehn Minuten Zeit zwischen zwei Patiententerminen haben, lohnt es sich nicht, mit der zuständigen Agentur das neue Layout für den Flyer zu besprechen. Erledigen Sie in diesem Fall lieber kleinere Büroarbeiten.
- ▶ **Verfügbare Kräfte:** Passen Sie die Auswahl der Aufgaben an Ihre Leistungsfähigkeit an. Hat eine Aufgabe Ihre volle Konzentration in Anspruch genommen, machen Sie im Anschluss mit einer weniger anspruchsvolleren Tätigkeit weiter, wie dem Einsortieren von Belegen.
- ▶ **Prioritäten:** Erst, wenn Sie die Aufgaben durch die ersten drei Kriterien vorsortiert haben, wählen Sie die Aufgabe aus, die am dringlichsten oder wichtigsten ist. ■ [ka]

Programm aus den USA

Mit „helfenden Händen“ gegen Aggression bei Kindern

Der fünfjährige Tobias möchte schaukeln, doch die Schaukel ist besetzt. Kurzerhand schubst der Knirps den anderen herunter, wirft sich auf den am Boden Liegenden und schlägt auf ihn ein – eine alltägliche Situation in vielen deutschen Kindergärten. Die Aggression der Kleinsten nimmt zu und die Hilfslosigkeit der Erzieher auch. Wie können sie dieser Gewaltbereitschaft begegnen? Ein möglicher Ansatz ist das „Compassionate Touch Helping Hands Program“ (CTHHP). Dieses Programm der sanften Berührung durch helfende Hände vermittelt die Physiotherapeutin Stephanie Radermacher aus Eschweiler schon seit 2007 erfolgreich in verschiedenen Einrichtungen.





Kinder vermissen heutzutage oft die körperliche Berührung, die für ihre emotionale Entwicklung eine wichtige Rolle spielt

Das gemeinnützige Projekt wurde Ende der 1990er Jahre von dem amerikanischen Arzt und Osteopathen Dr. John E. Upledger entwickelt. Er hatte erkannt, dass da, wo Mitgefühl entsteht, für Gewalt kein Raum mehr bleibt. So entstand die Idee, Kindern auf spielerische Art zu zeigen, wie sie durch sanfte Berührung etwas Gutes tun können. Ihnen wird eine einfach zu erlernende Hilfetchnik mit ihren Händen vermittelt. Als langjähriges Vorstandsmitglied der Upledger Verbandes Deutschland (UCD) kam Stephanie Radermacher mit diesem Projekt in Berührung und war von Anfang an begeistert. „CTHHP ist ein wesentlicher Bestandteil für unsere Gesellschaft, wenn schon Kinder in früher Jugend im sozialen Umgang geschult, in ihrem Selbstwertgefühl gestärkt und somit Gewaltpotentiale abgebaut werden.“

38 Projekte mit fast 2.000 Kindern

Ihre Vorstandskollegen Margarete Landgraf und Thomas Groß hatten beim internationalen Upledger Kongress 2003 in Florida das Programm kennengelernt und 2004 auf die Bedürfnisse in Deutschland angepasst. Ein Jahr später startete Radermacher das Programm. Mittlerweile wurden 38 Projekte mit fast 2.000 Kindern durchgeführt und etwa 100 Helping Hands-TrainerInnen in Deutschland ausgebildet. Stephanie Radermacher, die 1990 ihre „Praxis für Ganzheitliche Physiotherapie“ gründete, absolvierte sowohl die fundierte Weiterbildung in Upledger Cranio-Sacrale Therapie am Upledger Institut als auch die CTHHP-Trainerausbildung. Inzwischen bildet sie seit 2007 selbst interessierte

UCD-Verbandsmitglieder zu Helping Hands-TrainerInnen weiter und gab das Programm auch an VerbandskollegInnen in Österreich, den Niederlanden und der Schweiz weiter.

Helping Hands kommt gut an

Die überwiegend positiven Rückmeldungen der Helping Hands-TrainerInnen zu ihren Erfahrungen in den Einrichtungen sind nach Ansicht von Stephanie Radermacher ein ermutigendes Signal und bestärken sie darin, dieses Programm weiter zu unterstützen. Ein Beispiel: Ein mehrfach behindertes, leicht autistische Züge aufweisendes Mädchen nahm innerhalb einer integrativen Kita-Gruppe eher eine zurückgezogene Rolle ein und hatte wenig Kontakt zu den anderen Kindern. Während der Helping Hands-Stunde zeigte sich, dass das Mädchen wunderbar ihre helfenden Hände einsetzen konnte. Dies empfanden die übrigen Kinder der Gruppe als ein so großes Talent, dass sie von nun an am liebsten von ihr Hilfe in Anspruch nahmen und sie als etwas Besonderes betrachteten.

„Helping Hands“, so das persönliche Resümee der Trainerin, „hilft vor allem Kindern, die auf anderem Wege schwer integrierbar sind – sowohl als Helfende, aber auch als diejenigen, die Hilfe brauchen.“ Kinder vermissen heutzutage oft die körperliche Berührung, die für ihre emotionale Entwicklung aber eine wichtige Rolle spielt. „Sie suchen sensorische Reize und wünschen sich ein emotionales Feedback – notfalls auch dadurch, dass sie anderen Kindern Schmerz zufügen.“ Es hilft aber auch den Erziehern, die ▶



Aus einer Gruppe mit vorher teilweise aggressiven, teils verängstigten Kindern entsteht ein mitfühlendes Miteinander

oftmals dem aggressiven Verhalten der Kinder nur hilflos gegenüberstehen. Das sanfte Berühren sollte immer mal wieder in den Kindergarten-Alltag eingebaut werden, anfangs einige Minuten täglich, später vielleicht ein bis zwei Mal pro Woche.

Erste Erfolge in einer Kindertagesstätte

Erste Erfahrungen sammelte Stephanie Radermacher in einer integrativen Kindertagesstätte in Eschweiler. Etwas nervös war die gebürtige Aachenerin vor ihrem ersten Einsatz schon, gibt sie heute zu. Doch mit ihrer Handpuppe Linda war das Eis schnell gebrochen. Sie begann zu erzählen, von ihrer Reise in die USA, wo sie bei Mickey Mouse Linda getroffen habe und von ihr lernte, anderen bei Schmerzen oder kleineren „Wehwehchen“ zu helfen. Sie erklärte, wie die Kinder auch ihren Kameraden mit ihren helfenden Händen und schönen Gedanken helfen können, wenn sie sich verletzt haben. Anfangs noch zurückhaltend, waren die Kinder nach ihren eigenen Erfahrungen schnell begeistert. Lukas, der seinem Freund Jonas geholfen hatte, gab auf die Frage der Handpuppe Linda, was für Gedanken er geschickt habe, lächelnd zu, dass er in Gedanken am Strand aus dem letzten Urlaub gewesen sei.

Bürgermeister von Eschweiler als Schirmherr des Projektes

Zum Start des CTHHP-Projektes konnte die Praxisinhaberin den Eschweiler Bürgermeister als Schirmherr gewinnen und anschließend die LeiterInnen der Kindertagesstätten überzeugen. „Später nahm ein Reporter der Lokalzeitung an einem Programm teil und berichtete ausführlich darüber, wodurch der Bekanntheitsgrad und die Akzeptanz weiter zunahm“, erinnert sie sich. Neben Flyern in ihrer Praxis lenken auch immer wieder Spendenaktionen in Form von Konzerten oder Verlosungen Aufmerksamkeit auf das Projekt.

Projekt läuft auf Spendenbasis

Die CTHHP-TrainerInnen führen dieses Projekt ehrenamtlich durch. Für die Kindergärten, Grundschulen, freie Kindergruppen und Kliniken ist das Angebot kostenfrei. „Wenn möglich, unterstützen uns diese Einrichtungen mit weiteren Spenden“, berichtet Stephanie Radermacher. Material, Fahrtkosten und ähnliches werden durch diese Spenden finanziert. Die positiven Erfahrungen bestärken sie, diesen Weg weiter zu gehen. „Es ist schön zu sehen, wie aus einer Gruppe mit vorher teilweise aggressiven, teils verängstigten Kindern ein mitfühlendes Miteinander entsteht und eine echte Gruppe zusammenwächst.“ ■

[ks]

Verband der Upledger CranioSacral TherapeutInnen Deutsch- land e. V., UCD e. V.

Gutenbergstraße 1, Eingang C

23611 Bad Schwartau

Telefon: 0451 40 038 44

Fax: 0451 407 9 868

Mail: verband@upledger.de

www.ucd-verband.de

oder www.upledger.de

Bürozeiten: Montag bis Mittwoch, 8-12 Uhr

Rezeption - Ort der Entscheidung

Kunden binden und Geld verdienen durch eine gut organisierte Rezeption

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Professionelles Auftreten kann dabei nicht hoch genug geschätzt werden. Die Rezeption ist Dreh- und Angelpunkt in Ihrer Praxis und Ihre Visitenkarte. Die Rezeptionsfachkraft ist der erste Ansprechpartner Ihrer Patienten. Gründe genug für Ihre Mitarbeiter, sich gut vorzubereiten und selbstsicheres Auftreten zu üben, um Pannen und Fehlern vorzubeugen, auf Beschwerden souverän zu reagieren und die Praxisorganisation professionell und effizient zu gestalten.

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar haben Sie im Blick ...

- ▶ Geld verdienen (Terminplanung, Zuzahlungen und Ausfallgebühren)
- ▶ Effizienzsteigerung durch geplante Arbeitsabläufe
- ▶ Kundenbindung auch bei "schwierigen" Patienten
- ▶ souveräner Umgang bei Reklamationen/Beschwerden

Zielgruppe

Rezeptionsfachkräfte und Therapeuten, die Rezeptionsaufgaben übernehmen

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation
Praxistipps für den Praxisalltag
und leichte Pausenverpflegung



Referentin Brigitte Harste

Brigitte Harste, Geschäftsführerin UBH, seit Jahren im Organisationskomitee von Therapiekongressen, dabei viel Erfahrungen an der „Rezeptionsfront“, ist erfahrene Referentin und Trainerin mit Spezialisierung auf Kommunikationstraining für beratende Berufe. Seit Jahren familiär eng verwoben mit der Therapiebranche, kennt sie die Abläufe in Therapiepraxen, weiß ganz genau um Fallen und Möglichkeiten in der Kommunikation mit Patienten und zeigt ihren Teilnehmern immer wieder Wege auf, wie sie noch einfacher auf Verhalten und Kooperationsbereitschaft ihrer Patienten Einfluss nehmen können.

Termine

03./04.06.2016 in Erfurt

08./09.07.2016 in Berlin

16./17.09.2016 in Hamburg

18./19.11.2016 in München

Anmeldung unter:

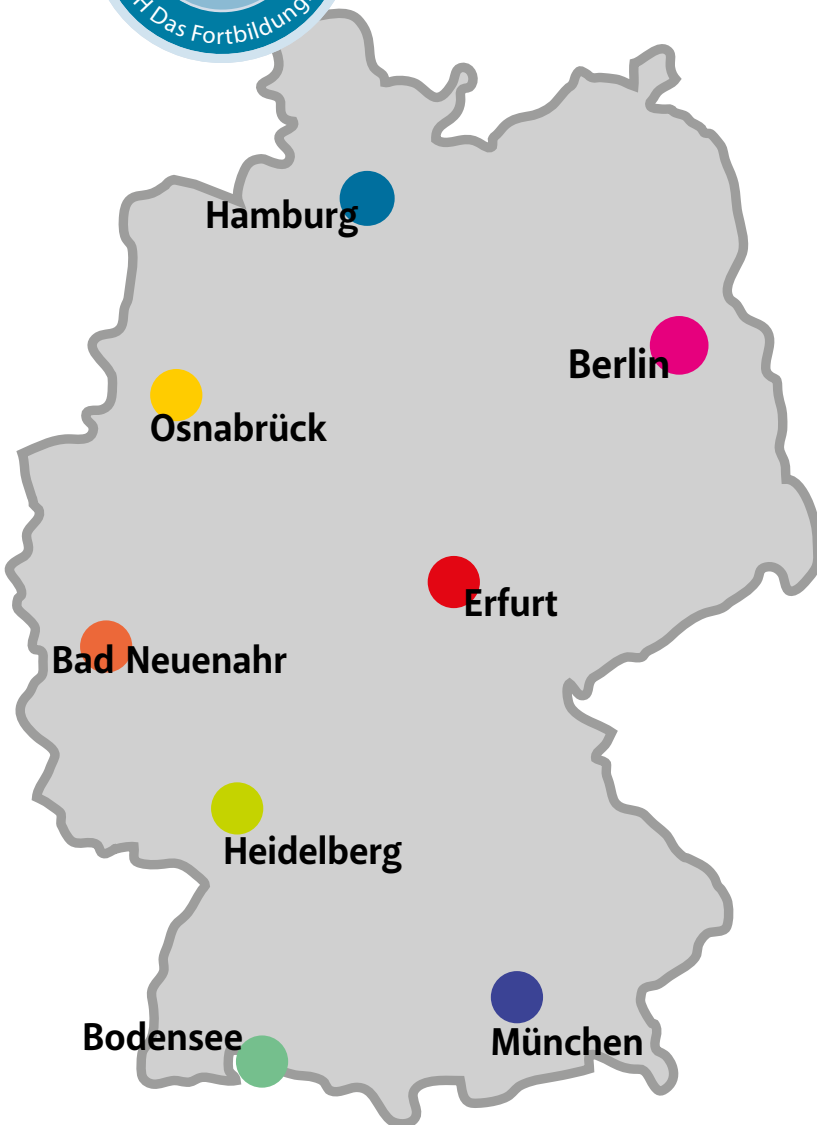
Telefon 04307 / 811 98 00 oder
info@buchner-consulting.de

Die Teilnahme kostet Euro 329,50 zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr in Höhe von Euro 329,50 zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer fällt mit der Anmeldung an.

Der Physio im Fokus

an allen Standorten von FiHH



**Buchen Sie direkt hier
Ihr Seminar!**



info@fihh.de
0 40/23 27 05

fihh.de

FiHH 
DAS FORTBILDUNGSINSTITUT

*Medizinisch-therapeutische Fort- und Weiterbildung
bundesweit*