

08 | 2017

# up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für  
erfolgreiche Therapiepraxen

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

## Blankoverordnungen: 14 Gründe, warum sich das für die Heilmittel-Branche lohnt

**Mitarbeiterbindung:** Chefs helfen ihren Mitarbeitern, die spärliche Therapeutenrente aufzubessern

**Einarbeitung:** Neue Mitarbeiter an die Hand nehmen oder ins kalte Wasser schmeißen?

**Akutsprechstunde:** Die Physiopraxis kommt den Wünschen ihrer Patienten entgegen



So einfach können  
Zahnärzte Heilmittel  
verordnen!



HeIM-Katalog  
für Zahnärzte  
gibt es auch  
als App

## NEU: Heilmittel-Richtlinie für Zahnärzte

Jetzt haben Zahnärzte einen klaren Rahmen für die Verordnung von Heilmitteln. Mit HeIM-RL und HeIM-Katalog ZÄ unterstützen Therapeuten die Zahnärzte bei der Verordnung von Physiotherapie und Logopädie.

Die ausführliche Anleitung zum neuen zahnärztlichen Verordnungsvordruck sorgt dafür, dass Zahnärzte die Spielregeln zur richtigen Verordnung leicht einhalten können. Damit gibt es weniger Abrechnungstheater mit den Krankenkassen. Das Schlagwortverzeichnis und der übersichtlich sortierte Katalogteil erleichtert es Zahnärzten und Therapeuten sich schnell zurechtzufinden. Damit ist der Heilmittel-Katalog für Zahnärzte das ideale Instrument zur Verordnung. In Therapiepraxen hilft der Heilmittel-Katalog für Zahnärzte bei der Verordnungsprüfung!

Jetzt gleich online bestellen unter [www.buchner-shop.de](http://www.buchner-shop.de)  
oder über die telefonische Bestellannahme 0800 5999 666.





## Lecker Modellversuch

☛ Man nehme ein gutes Konzept und gebe je eine Hand voll Patienten, Ärzte und Therapeuten sowie einen Esslöffel geeigneter Indikationen hinzu. Mit einem Liter GKV-Landesverbände auffüllen, auf mittlerer Hitze köcheln lassen und mit dem Fünften Sozialgesetzbuch kräftig umrühren. Je nach Geschmack mit veränderten Laufzeiten und Behandlungsfrequenzen sowie angepasstem Leistungsumfang abschmecken. Nun ab in die Tupperboxen, Schleifchen drum und an die Krankenkassen verschicken.

So, oder so ähnlich, sieht es aus, wenn Therapeuten ein eigenes Konzept für einen Modellversuch zur Blankoverordnung erstellen. Und es ist spätestens jetzt, vier Monate nach Inkrafttreten des HHVG, sinnvoll, auf diese Weise die Initiative zu ergreifen. Die Kassen sind zwar verpflichtet, die Modellversuche umzusetzen – doch das kann dauern. Therapeuten können vermutlich nicht nur schneller und sondern auch besser Konzepte für die Heilmittelversorgung erstellen. Da der SHV gerade mit einem Positionspapier und allerlei Forderungen sein eigenes Süppchen kocht, liegt es an allen Therapeuten, zu den Modellversuchen beizutragen. In dieser Ausgabe erfahren Sie, wie das geht.

Modellversuche richten sich an bestehende Praxen mit erfahrenen Therapeuten. Ohne die richtigen Fachkräfte geht also nichts. Die gute Nachricht: Bei der Mitarbeitersuche und -bindung können Sie sich auch vom Staat helfen lassen. Unter anderem gibt es für Fortbildungen und Unternehmensberatungen zu Personalthemen Zuschüsse aus Fördertöpfen. Wir erklären, wie Praxen an solche Angebote herankommen.

Denken Sie dabei daran: Wenn es um Modellversuche geht, machen viele Köche den Brei erst richtig schmackhaft. Haben Sie einen erfolgreichen Monat.

Mit besten Grüßen

**Moritz Kohl**, Redakteur

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

...ist ein weiterer Tipp zur **Mitarbeiterbindung**: betriebliche Altersvorsorge! Chefs können ihren Mitarbeitern mit einer Reihe von Maßnahmen unter die Arme greifen, um die spärliche Therapeutenrente aufzubessern.

... ist unsere **monatliche Umfrage**, diesmal zum wichtigen Thema Einarbeitung. Wie läuft das bei Ihnen: Nehmen Sie neue Mitarbeiter eine Weile an die Hand oder schmeißen Sie sie erst einmal ins kalte Wasser?

... ist die **Geschichte eines Praxisinhabers**, der seinen Patienten eine physiotherapeutische Akutsprechstunde anbietet. Als sektoraler Heilpraktiker kann er Befunde erheben, an Kollegen delegieren und das Ganze natürlich privat abrechnen.

### Ihr Kontakt zu up



**Telefon** 0800 5 999 666  
**Fax** 0800 13 58 220



**Post**  
Zum Kesselort 53  
24149 Kiel



**Mail**  
redaktion@up-aktuell.de



**Netz**  
www.up-aktuell.de

## Impressum

**up** -unternehmen  
praxis

**Herausgeber** | V.i.S.d.P.  
Ralf Buchner

**Chef vom Dienst**  
Ulrike Stanitzke

**Autoren**

Karina Lübbe (kl), Yvonne Millar (ym)  
Katharina Münster (km), Daniela Mett (dm)  
Katrin Schwabe-Fleitmann (ks)  
Moritz Kohl (mk), Ralf Buchner (bu),  
Jenny Werner (jw), Verena Barth (vb)

**Verlag**

Buchner & Partner GmbH  
Zum Kesselort 53, 24149 Kiel  
Telefon 0800 5 999 666  
Fax 0800 13 58 220  
[redaktion@up-aktuell.de](mailto:redaktion@up-aktuell.de)  
[www.up-aktuell.de](http://www.up-aktuell.de)

**buchner**

**Anzeigen**

Ernst-August Hölscher  
Mobil 0176 507 08 718

**Layout, Grafik, Titel, Bildredaktion**  
schmolzeundkühn, kiel

**Jahrgang:** 11

**Erscheinungsweise:** monatlich

**ISSN:** 1869-2710

**Preis:** 15 Euro zzgl. Porto im Einzelbezug,  
12 Euro im Abo

**Druckauflage:** 41.000 Exemplare

**Druck:** Eversfrank Preetz



**Bildnachweise:** Titel: iStock: SanneBerg;  
Moritz Kohl (3) Christian Zimpel (4, 41 - 42),  
Fischbach (7), Remmert (19), Martin(38);  
istock: Ridofranz, Cecilie\_Arcurs (4, 28),  
Eugenio Marongiu, PeopleImages, xmee,  
antaresart (5), Fotomatt\_hh (6), Mihajlo Ma-  
ricic (8), Feverpitched (9), Jehandmade (12),  
kyoshino (14, 17), Pixel\_Pig (16), iJacky (17),  
Queensbury (18), SasinParaksa (20), calvste  
(22, 23), alfexe (24), Kudryashka (26), Goodluz  
(29), Boarding1Now, Monkey Business (30),  
Bestgreenscreen, PeopleImages (32), OcusFo-  
cus, pattonmania (36), tomap49 (40)

Passwort für [www.up-aktuell.de](http://www.up-aktuell.de):  
**d e m o**

## Schwerpunkt | Themen



26

**Mitarbeiterbindung:** Chefs  
helfen ihren Mitarbeitern,  
die spärliche Therapie-  
rente aufzubessern



28

**Einarbeitung:** Neue  
Mitarbeiter an die Hand  
nehmen oder ins kalte  
Wasser schmeißen?



40

**Akutsprechstunde:** Die  
Physiopraxis kommt den  
Wünschen ihrer Patienten  
entgegen

*Liebe Leserinnen und Leser,  
die überwiegende Anzahl der Therapeuten ist weiblich und die überwiegende  
Anzahl unserer Autoren und Redaktionsmitglieder ebenfalls. Trotzdem ver-  
wenden wir das so genannte „generische Maskulinum“, die verallgemeinernd  
verwendete männliche Personenbezeichnung, weil die Texte einfacher und  
besser zu lesen sind.*

# Inhalt

---

03 **Editorial** | Lecker Modellversuch

06 **Branchennews** | Aktuelle Informationen

08 **Therapeuten demonstrieren in Berlin für bessere Arbeitsbedingungen**



09 **Entlassung ins Ungewisse**

Das Entlassmanagement kommt mit realitätsfernen Regeln für Heilmittelrezepte

10 **Soziale Medien in der Praxis nutzen** | Heilmittelbranche in Zahlen

12 **Blankoverordnung**

SHV veröffentlicht Positionspapier

13 **Ein fragwürdiges Papier**

Ein Kommentar von Ralf Buchner



14 **14 Gründe, warum sich Blankoverordnungen für die Heilmittelbranche lohnen**

17 **Ich mache mir meinen Modellversuch einfach selbst**

19 **„Es sieht also aus, als hätten wir etwas in Bewegung gesetzt“**

Interview mit Diethild Remmert



20 **Fachkräfte sichern und sich beraten lassen – mit Geld aus Fördertöpfen**

26 **Betriebliche Altersvorsorge kann Mitarbeiter binden**

28 **up|Umfrage** | Wie hältst du es mit der Einarbeitung neuer Mitarbeiter?

32 **Abrechnungstipp GKV**

Leistungen abrechnen bei der Behandlung von Asylbewerbern

34 **Viele Krankenkassen haben auf das Genehmigungsverfahren auch für zahnärztliche Verordnungen verzichtet**

36 **Praxiskauf**

Puffer für versteckte Nebenkosten einkalkulieren

38 **Hausbesuch** | Gute Stimmung – erfolgreiche Praxis

40 **Schnelle Hilfe bei akuten Beschwerden**

Physiotherapeut bietet seit zwei Jahren offene Akutprechstunde an



## Krankenkassen erzielen im ersten Quartal deutlich größeren Überschuss als im Vorjahr

Die gesetzlichen Krankenkassen erzielten im ersten Quartal dieses Jahres einen Überschuss von rund 612 Millionen Euro – gut 200 Millionen Euro mehr als im 1. Quartal 2016. Damit stiegen die Finanzreserven der GKV auf rund 16,7 Milliarden Euro.

Das geht aus den vom Bundesgesundheitsministerium veröffentlichten Zahlen hervor. Die Ausgaben für Heilmittel wiesen dagegen mit 3,3 Prozent je Versicherten unerwartet niedrige Zuwächse auf, die erheblich von den Anstiegen der Vorjahre abweichen, heißt es in der Pressemitteilung des Ministeriums.

### Heilmittel stellen etwa drei Prozent der Ausgaben

Einnahmen in Höhe von rund 58,2 Milliarden Euro standen Ausgaben von knapp 57,6 Milliarden Euro gegenüber. Insgesamt stiegen die Einnahmen der Krankenkassen um 4,2 Prozent und die Ausgaben insgesamt um 3,9 Prozent. Die Ausgaben im Heilmittelbereich beliefen sich auf knapp 1,7 Milliarden Euro. Heilmittel machen damit etwa drei Prozent der Gesamtausgaben aus.

Im gesamten Jahr 2016 gab es ein Plus von 1,62 Milliarden Euro – das geht aus den mittlerweile vorliegenden endgültigen Finanzergebnissen für das Vorjahr hervor.

## Deutscher Verband für Podologie (ZFD) schließt sich dem Spitzenverband SHV an

Seit dem 14. Juli gehört der Deutsche Verband für Podologie (ZFD) zum Spitzenverband der Heilmittelverbände (SHV). Das gaben ZFD und SHV nach ihrer ersten gemeinsamen Vorstandssitzung in einer Pressemitteilung bekannt. Damit vertritt der SHV nun fünf Mitgliedsverbände mit insgesamt etwa 75.000 Mitgliedern: den Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten (IFK),

## Gesundheitswirtschaft in Deutschland: Ambulante Versorgung legt zu

Die Gesundheitswirtschaft in Deutschland wächst: 2016 beschäftigte sie sieben Millionen Menschen und erwirtschaftete rund 337 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anteil von 16,1 Prozent am Arbeitsmarkt und zwölf Prozent am Bruttoinlandsprodukt.

Nach der aktuellen Ausgabe „Gesundheitswirtschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie bleibt die Branche mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 3,8 Prozent ein Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft. Die ambulante Versorgung in nicht-stationären Einrichtungen erreichte sogar einen Wert von 4,3 Prozent.

Besonders deutlich wuchs der Bereich der Praxen sonstiger medizinischer Berufe, zu denen neben Heilmittelerbringern auch Hebammen, Heilpraktiker und sozialpsychologische Dienste zählen: Binnen elf Jahren hat sich ihre Wertschöpfung von 5,5 auf 10,1 Milliarden Euro nahezu verdoppelt. Das jährliche Wachstum liegt bei 5,6 Prozent, im Jahresschnitt entstanden jeweils 4,3 Prozent neue Arbeitsplätze. Insgesamt sind 503.000 Menschen in diesem Sektor tätig.

**mehr: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de): Geben Sie in der Suchmaske „Gesundheitswirtschaft“ ein und suchen Sie nach der Ausgabe „Gesundheitswirtschaft – Fakten & Zahlen, Ausgabe 2016“**

den Deutschen Verband der Ergotherapeuten (DVE), den Deutschen Verband für Physiotherapie (ZVK), den Deutschen Verband für Podologie (ZFD) und den Verband Physikalische Therapie (VPT). Der ZFD – ehemals „Zentralverband der Fußpfleger Deutschlands“ – ist die größte Interessenvertretung der Podologen in Deutschland. Er ist in 12 Landesverbände unterteilt und zählt ca. 5.000 Mitglieder.

## Vorteilsnahme im Amt: Therapeuten dürfen Polizisten nicht kostenlos behandeln

Am Wochenende des G20-Gipfels und der Ausschreitungen in Hamburg hatten einige Hamburger Physiotherapeuten die Idee, verletzte Polizisten kostenlos zu massieren oder zu behandeln, soweit es die Kapazitäten ihrer Praxen zulassen. Ein Praxisinhaber startete einen entsprechenden Aufruf in der Facebook-Gruppe Physiotherapie Deutschland – musste ihn aber kurz darauf wieder zurückziehen. Ein Polizeisprecher, so schrieb der Initiator in einem Facebook-Post, habe ihm erklärt, dass es für die Polizisten aus rechtlichen Gründen keine Möglichkeit gebe, eine solche kostenlose Behandlung anzunehmen.

### Beamte sollen nicht durch Geschenke beeinflusst werden

Polizeibeamte sind im öffentlichen Dienst angestellt. Sie dürfen deshalb, wie auch etwa Lehrer und Feuerwehrleute, nicht den Anschein einer Vorteilsnahme erwecken. Akzeptieren sie Geschenke, die im Bezug zu ihrem Amt stehen, also zum Beispiel ein Dankeschön für ihre Arbeit als Polizist oder Klassenlehrer, machen sie sich strafbar. Das soll verhindern, dass jemand Einfluss auf sie nimmt.

Polizisten dürfen deswegen keine Aufmerksamkeiten akzeptieren, die einen „geringfügigen“ Wert überschreiten. Der kann, je nach Interpretation, 20 oder auch nur fünf Euro betragen. Massagen und physiotherapeutischen Behandlungen dürften als Geschenke an Beamte also nicht zulässig sein.

### Liebe Therapeuten, weiter so

Wir finden: Liebe Therapeuten, Ihr seid super! Wir von **up** lieben Euch wegen solcher Ideen – auch wenn es in diesem Fall an den rechtlichen Vorgaben gescheitert ist.



## Staatssekretärin wird neue Patienten- und Pflegebeauftragte

Die Parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Gesundheit Ingrid Fischbach (CDU) wird neue Patienten- und Pflegebeauftragte der Bundesregierung. Nach der Berufung durch das Bundeskabinett übernimmt die 60-jährige Gesundheits- und Sozialpolitikerin das Amt von Karl-Josef Laumann, der seit Anfang Juli neuer Sozial- und Gesundheitsminister in Nordrhein-Westfalen ist.

Fischbach ist seit 1990 CDU-Mitglied und seit 1998 Mitglied des Deutschen Bundestages. Sie folgt der Linie ihres Vorgängers und kündigte an, unter anderem auch die Gesundheitsfachberufe aufwerten zu wollen. „Heilmittelthera-



peuten sind keine Handlanger, sondern qualifizierte Fachkräfte, die fair bezahlt werden und mit Ärzten auf Augenhöhe arbeiten müssen“, sagte Fischbach nach ihrer Ernennung.

## Korrektur zu Zahnarzt-Verordnungen: Spezifizierung bei Thermo-therapie nicht zwingend notwendig

In der Juliausgabe von **up** haben wir über den zahnärztlichen Verordnungsvordruck berichtet. In diesem Zusammenhang gaben wir einen Verordnungstipp: Es sei empfehlenswert, die Thermo-therapie durch den Zahnarzt spezifizieren zu lassen, um nicht nur die günstigste Form abrechnen zu können.

Tatsächlich ist es jedoch gar nicht zwingend notwendig, dass der Zahnarzt die Art der Thermo-therapie konkret angibt. Denn die „Vereinbarung über den Vordruck der zahnärztlichen Heilmittelverordnung“ zwischen GKV-Spitzenverband und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) legt fest: Bei fehlender Spezifikation des ergänzenden Heilmittels (hier Thermo-therapie) durch den

Zahnarzt kann der Heilmittelerbringer selbstständig die Maßnahme auswählen, mit der das Therapieziel am besten zu erreichen ist (Stand Juli 2017).

Da diese Vereinbarung nur zwischen GKV-Spitzenverband und KZBV abgeschlossen wurde, wird es vermutlich Krankenkassen geben, die bei fehlender Spezifikation trotzdem nur das jeweils günstigste Honorar zahlen werden. Dagegen können Praxen mit Hinweis auf die Vereinbarung vorgehen.

**mehr: Für alle Käufer der HeilM-RL ZÄ von buchner gibt es Korrekturaufkleber, die bei Bedarf kostenlos per Mail (medien@buchner.de) unter Angabe der Kundennummer angefordert werden können.**

## Internet-Plattform will Betriebliche Gesundheitsförderung nun auch für kleinere Betriebe fördern

Unter **www.bgf-koordinierungsstelle.de** bieten die BGF-Koordinierungsstellen der gesetzlichen Krankenkassen in den 16 Bundesländern nun eine gemeinsame Internet-Plattform an. Das teilte der Verband Physikalische Therapie (VPT) kürzlich mit. Ihr Ziel sei es, betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) auch in kleinen und middle-

ren Betrieben zu fördern und damit den Zugang zu den Präventionsangeboten der Krankenkassen zu fördern. BGF-Anbieter und Unternehmen sollen auf regionaler Ebene zusammengebracht werden. Zwei Werkzeuge nach Absenden des Kontaktformulars würden die Arbeitgeber kostenlos beraten, heißt es auf der Website.

## Auch am Rosenmontag ist ein Krankenschein nötig

Auch am Rosenmontag muss sich ein Patient – oder Mitarbeiter – um die Verlängerung seiner Krankschreibung kümmern. Das entschied kürzlich das Sozialgericht Koblenz mit der Begründung, der Rosenmontag sei kein gesetzlicher Feiertag.

Im vorliegenden Fall war ein Mann aus Neuwied von seinem Arzt bis Freitag krankgeschrieben. Nach dem geltenden Krankenversicherungsrecht hätte er sich am darauffolgenden Montag eine neue Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ausstellen lassen müssen. Dies geschah allerdings erst am Dienstag, da die Praxis seines Arztes am Rosenmontag nicht geöffnet war. Zu spät, befanden die Sozialrichter, der Versicherte hätte sich an einen Vertretungsarzt oder ein Krankenhaus wenden müssen. Sein Anspruch auf Krankengeld sei deshalb mit dem Ende des ersten Attests erloschen (Aktenzeichen: S 11 KR 128/17).



# Therapeuten demonstrierten in Berlin für bessere Arbeitsbedingungen



Redner waren Dr. Roy Kühne (CDU), Birgit Wöllert (DIE LINKE), Diethild Remmert (Logo Deutschland), Christine Donner (BED), Swanhild Priestley (IGThera-SH e. V.) Nina Kern (Verband Deutscher Podologen)

**Am Samstag, den 24. Juni, fand in Berlin eine vom Bund vereinter Therapeuten organisierte Demonstration statt. Die Veranstalter forderten bessere Arbeitsbedingungen für Therapeuten. Neben einem Umzug zum Brandenburger Tor gab es Reden von Politikern und Verbandsvertretern.**

Schätzungen zufolge waren es zwischen 1.300 und 3.000 Physiotherapeuten, Logopäden, Ergotherapeuten, Podologen, Masseur und medizinische Bademeister sowie Diätassistenten, die am Samstag, den 24. Juni 2017, in Berlin demonstrierten. Vom Hauptbahnhof aus zogen die Therapeuten zum Brandenburger Tor, wo eine Kundgebung stattfand. Der Bund vereinter Therapeuten (BvT) hatte zu der Demo aufgerufen.

## **Roy Kühne soll Positionspapier an die Regierung übergeben**

Der Bundestagsabgeordnete Kühne, selbst Physiotherapeut, forderte in seiner Rede die Abschaffung des Schulgeldes – das sei die „erste Diskriminierung“ der Therapeuten. Die Verbände der Heilmittelerbringer hielt er an, mehr zusammenzuarbeiten. „Aufgabe der Verbände ist es, euch zu vertreten – und nicht Eigen-

wirtschaft zu betreiben“, so Kühne.

Anschließend überreichte der BvT Kühne auf der Veranstaltungsbühne ein Positionspapier. Es enthält dem BvT zufolge Forderungen wie eine sofortige Erhöhung der Vergütung um 30 Prozent, Mitbestimmungsrecht im Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) und die Abschaffung der Richtgrößen und Budgets für Heilmittel.

## **Interessengemeinschaft präsentiert Ideen zur Therapeutenkammer**

In einer weiteren Rede prangerte Swanhild Priestley von der Interessengemeinschaft Therapeuten Schleswig-Holstein die schwierigen Arbeitsbedingungen in der Branche an. Die 10.000 Therapeuten aus Schleswig-Holstein, sagte sie, seien vor allem deswegen nicht hier, weil sie am Wochenende noch Büroarbeiten machen und Fortbildungen absolvieren müssen und keine Kraft mehr hätten, sich um ihre eigenen Belange zu kümmern. Als Lösung schlug sie eine Therapeutenkammer vor, um die Mitsprache der Therapeuten in der Selbstverwaltung zu stärken. ■ [mk]

**mehr: Eindrücke und Stimmen sehen Sie in unserem Video-Bericht über die Demo auf Facebook**



# Entlassung ins Ungewisse

## Das Entlassmanagement kommt mit realitätsfernen Regeln für Heilmittelrezepte

Das sogenannte Entlassmanagement gilt nun erst zum 1. Oktober und nicht, wie ursprünglich geplant, ab 1. Juli. Das hat die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) in einer Pressemitteilung bekanntgegeben. Die Verzögerung rührt daher, dass KBV, GKV-Spitzenverband und Deutsche Krankenhausgesellschaft (DKG) sich nicht auf alle Punkte der Vereinbarung einigen konnten und ein Schiedsgericht einschalteten.

Den Rahmenvertrag, den die Parteien im Oktober 2016 festlegten, ergänzt der Schiedsspruch um eine Änderungsvereinbarung zu einigen strittigen Punkten. Sie legt nun unter anderem fest, dass Ärzte in einer Übergangszeit im Feld „Arzt-Nr.“ statt der lebenslangen Arztnummer (LANR) eine Fachgruppennummer auf der Verordnung angeben können. Die DKG hatte zuvor vor einem „bürokratischen Monster“ gewarnt, bräuchten alle Krankenhaus-Ärzte direkt eine LANR.

### Krankenhaus-Verordnungen sind für Therapeuten unpraktikabel

Ziel des Entlassmanagements ist, dass Krankenhäuser Patienten eine lückenlose Versorgung nach dem Klinikaufenthalt ermöglichen. Zu diesem Zweck können Krankenhausärzte ab Oktober neben Krankschreibungen, Entlassplänen und Arzneimittelrezepten auch Heilmittelverordnungen ausstellen.

Allerdings müssen Patienten die Heilmitteltherapie dann spätestens sieben Tage nach Ausstellen des Rezepts beginnen und zwölf Tage nach Ausstellen des Rezepts abgeschlossen haben. Es ist mehr als fraglich, ob Patienten in diesem kurzen Zeitraum Termine in einer Heilmittelpraxis finden. Das wird umso problematischer, wenn sich in die Verordnung noch Formfehler einschleichen – und Krankenhausärzte müssen dieselben Vordrucke verwenden, die auch niedergelassene Ärzte nach wie vor nicht immer korrekt ausfüllen.

### Keine neuen Regeln für zahnärztliche Kliniken

Das Entlassmanagement enthält keine neuen Regelungen für Verordnungen durch Zahnärzte. Zahnärztliche Kliniken können also weiterhin nur Heilmittel verordnen, wenn sie dafür eine Ermächtigung haben. ■

[mk]



## Hintergrund: Entlassmanagement

Das GKV-Versorgungsstrukturgesetz sieht vor, dass Krankenhausärzte Verordnungen für die ambulante Nachsorge ausstellen können, um unnötige Therapiepausen zu vermeiden. Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) hat zu diesem Zweck der Heilmittel-Richtlinie den neuen Paragraphen 16a hinzugefügt, der nach einer Prüfung durch das Bundesgesundheitsministerium am 4. August 2016 in Kraft trat. GKV-Spitzenverband, KBV und DKG bekamen daraufhin den Auftrag, die Einzelheiten des Entlassmanagements in einem Rahmenvertrag festzulegen.

# Soziale Medien in der Praxis nutzen | Hei

Die Hamburger Kommunikationsberatung Faktenkontor und der Marktforscher Tolun haben Internetnutzer befragt und erhoben, welche sozialen Medien in welchen Altersgruppen am meisten genutzt werden.

69 %

**YouTube:** Von 3.500 Internetnutzern nutzten über alle Altersgruppen hinweg 69 Prozent der Befragten YouTube. Es gab nur eine Gruppe, bei denen die Videoplattform nicht das beliebteste soziale Medium war: die über-60-Jährigen.

65 %

**Facebook:** 65 Prozent der befragten Internetnutzer waren bei Facebook aktiv, womit es insgesamt und auch in fast allen Altersgruppen hinter YouTube auf Platz 2 landet. Mit 67 Prozent Nutzeranteil kommt das soziale Netzwerk unter den 14- bis 19-Jährigen sogar nur auf Platz 4, hinter YouTube, WhatsApp und Instagram.

# Imittelbranche in Zahlen

59 %

**WhatsApp:** Den Instant-Messaging-Dienst, der mittlerweile auch Facebook gehört, nutzten 59 Prozent der Umfrageteilnehmer. Sind es bei den 14- bis 29-Jährigen zusammengekommen 88,5 Prozent, sinkt der Anteil mit dem Alter zunehmend. Unter den 50- bis 59-Jährigen gaben nur noch 27 Prozent an, WhatsApp zu nutzen.

**Facebook II:** Dass Facebook bei Jugendlichen nicht in den Top 3 rangiert, bedeutet nicht, dass es bei den 14- bis 19-Jährigen kein Thema ist. In dieser Altersgruppe sind 67 Prozent in dem sozialen Netzwerk aktiv.

67 %

30 %

21 %

**Xing:** Die Berufsplattform ist nur in den mittleren Altersklassen verbreitet. Unter den Befragten nutzten sie 30 Prozent der 30- bis 39-Jährigen und 21 Prozent der 40- bis 49-Jährigen, überall anders landete sie unter ferner liefen. Ähnlich verhält es sich beim Xing-Konkurrenten LinkedIn.

27 %



# Blankoverordnung

## SHV veröffentlicht Positionspapier

Unter der Überschrift „Modelle mit Mehrwert für Patienten“ hat der Spitzenverband der Heilmittelverbände (SHV) ein Positionspapier zur Blankoverordnung veröffentlicht. Darin formuliert er Eckpunkte für die Umsetzung der gesetzlich vorgesehenen Modellvorhaben.

„Ergo- und Physiotherapeuten übernehmen gerne mehr Verantwortung, wenn die Rahmenbedingungen stimmen und ein Mehrwert in der Patientenversorgung entsteht!“, erklärt Ute Repschläger, Vorsitzende des SHV, in einer Pressemitteilung. „Wir als Spitzenverband haben deshalb in einem gemeinsamen Positionspapier zur Blankoverordnung wichtige Versorgungsparameter formuliert, auf die sich die Modellvorhaben erstrecken müssen.“

### SHV fordert Verschärfung

Der SHV legt sich in seinem Positionspapier darauf fest, dass Modellversuche nicht nur – wie vom Gesetzgeber festgelegt – die „Versorgungsrealität überwinden“ sollen, sondern „zugleich einen deutlichen Mehrwert in der Patientenversorgung testen“ müssten. Damit fordert der SHV eine deutliche Verschärfung der Anforderungen an die Modellvorhaben.

Dass Modellvorhaben wissenschaftlichen Standards genügen müssen, wird im Positionspapier noch einmal ausdrücklich wiederholt, obwohl das gesetzlich bereits geregelt ist. Überraschend ist an dieser Stelle, dass der SHV sich in seinem Positionspapier auf eine sehr anspruchsvolle Methode festlegt – „nur randomisierte Studien mit Kontrollgruppe“ – wenngleich die wissenschaftlichen Fragestellungen noch gar nicht benannt wurden.

### Forderungen gehen ins Leere

Dann folgt eine Aufzählung von Aspekten, die aus Sicht des SHV zwingend Bestandteil der Modellvorhaben sein müssen, darunter die Einführung einer neuen Leistungsposition für die Befunderhebung, auch für die Ergotherapie, die Einführung einer elektronischen Fallakte sowie der Abgleich der Heilmittelausgaben mit den stationären Ausgaben. Die Liste der Forderungen beträgt acht Punkte, die letztlich inhaltlich nichts beschreiben, was nicht ohnehin vom Gesetzgeber vorgeschrieben wurde bzw. im Rahmen der Gesetzgebung ermöglicht wurde.

**mehr:** Das Positionspapier des SHV finden Sie unter [www.shv-heilmittelverbaende.de](http://www.shv-heilmittelverbaende.de) -> Mitteilungen -> Modelle mit Mehrwert für Patienten – SHV verabschiedet Positionspapier zur Blankoverordnung

# Kommentar

## Ein fragwürdiges Papier

Ein Kommentar von Ralf Buchner

**„Modelle mit Mehrwert für Patienten“ fordert der SHV in seinem Positionspapier und stellt darin eine überraschende Forderung auf: Modellversuche zur Blankoverordnung sollen nicht nur die bisherige Versorgungsrealität überwinden, sondern müssen zugleich einen deutlichen Mehrwert in der Patientenversorgung erzeugen.**

Soll das bedeuten, dass Blankoverordnungen dem Patienten schaden? Reicht etwa eine Veränderung der Versorgungsstrukturen zugunsten der Heilmittelerbringer allein als Grund nicht aus, um Modellvorhaben zu starten?

Das Positionspapier wirft mehr Fragen auf, als es beantwortet. Ihm fehlt die Begründung, warum der Patientennutzen als ausdrückliche zusätzliche Anforderung zur den relativ einfachen Vorgaben des Gesetzgebers hinzugefügt wurde. Genauso unklar bleibt, warum bei Modellversuchen, die sich nach Vorgabe des Gesetzes primär mit Wirtschaftlichkeitsaspekten der Heilmitteltherapie beschäftigen, ausgerechnet der Goldstandard der klinischen Forschung anzuwenden ist: Randomisierte Studien mit Kontrollgruppen?! Wissenschaftlich lässt sich das schwer begründen.

Auch die sonstigen Forderungen des Positionspapiers hinterlassen Fragen: Ist es sinnvoll, eine ergotherapeutische Diagnostikposition zu fordern, wenn diese Position dem Namen nach schon im Leistungsverzeichnis der Ergotherapeuten vorhanden ist? Ist

es der Sache der Therapeuten dienlich, wenn man die Einführung einer „elektronischen fallbezogenen Patientenakte“ und die sektorenübergreifende Berechnung der Ausgaben der stationären Versorgung als Bedingung für die ganz schlichte Erprobung von Blankoverordnungen fordert? Und wem nützt es, eine Vielzahl Forderungen aufzustellen, die der Gesetzgeber allesamt bereits berücksichtigt hat? Ja, habt Ihr das Gesetz denn nicht gelesen?

Bleibt zum Schluss die Frage, wen die Autoren des Positionspapiers eigentlich mobilisieren wollen? Sollen Politiker darüber informiert werden, dass eine Berufsgruppe das für sie gerade geschaffene Gesetz nur unter Auflagen umsetzen will? Sollen Krankenkassen von Therapeuten lernen, dass Patientennutzen immer Vorrang hat? Oder spielt das Positionspapier am Ende denjenigen Ärztfunktionären in die Hände, die Blankoverordnung und Direktzugang für eine Gefahr halten und die Therapeuten zu ärztlichen Assistenten umschulen wollen?

Die Forderungen des SHV sind meines Erachtens komplett überflüssig. Nicht nur, dass sie den Start von Modellversuchen hinauszögern, sie zeugen von der bekannten Botschaft: „Wir Therapeuten würden ja gern, aber die Anderen, die Gesetzgeber, Krankenkassen und Ärzte, lassen uns nicht!“ – Das wäre schade, denn Blankoverordnungen sind ganz sicher ein Mehrwert für die Patienten.

# 14 Gründe, warum sich Blankverordnungen für die Heilmittelbranche lohnen

Seit der Bundestag im Frühjahr das Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetz (HHVG) verabschiedet hat, können die Heilmittelerbringer bundesweit Modellversuche zur Blankverordnung durchführen. Ärztevertreter haben sich dagegen ausgesprochen, die Krankenkassen sind sich noch nicht so richtig einig, wie man es umsetzen kann und viele Funktionäre der Heilmittelbranche reagieren abwartend oder ablehnend. Warum eigentlich diese Zurückhaltung? Es gibt mindestens diese 14 guten Gründe, die neuen rechtlichen Möglichkeiten sofort zu nutzen:



### 1. Freiraum schaffen:

Man kann es drehen und wenden wie man will – wenn Therapeuten über die Auswahl, die Dauer und Frequenz der Behandlungseinheiten selbst bestimmen können, bedeutet das deutlich mehr Therapiefreiheit als bisher. Das ist genau das, was Therapeuten seit Jahren fordern! ▶ § 64 d Abs. 1, Satz 3 SGB V

### 2. Ärztliche Budgets entlasten:

Die gute Nachricht für alle Teilnehmer an Modellversuchen steht in der Gesetzesbegründung: „Die im Rahmen der Modellvorhaben abgerechneten Heilmittelleistungen unterliegen nicht der vertragsärztlichen Wirtschaftlichkeitsprüfung.“ Das entschärft den Regressdruck für die beteiligten Ärzte. Egal, was die Ärztekollegen dazu auf Kongressen beschließen: Die niedergelassenen Kollegen freuen sich über drei Jahre Regresspause, denn so lange können Modellvorhaben dauern. ▶ § 64 d Abs. 3 SGB V

### 3. Intervalltherapie legalisieren:

Bei vielen Indikationen würden Therapeuten gern eine Intervalltherapie umsetzen, zum Beispiel bei der Behandlung von Stottern. Doch die Heilmittel-Richtlinie sieht solche Therapieformen nicht vor. Therapeuten könnten den gesetzlichen Freiraum entsprechender Modellversuchen nutzen und zeigen, warum die Intervalltherapie in die Regelversorgung des Heilmittel-Katalogs überführt werden sollte. ▶ § 64 d Abs. 1, Satz 5 SGB V

### 4. Intensivtherapie umsetzen:

Was für die Intervalltherapie gilt, gilt erst recht für die Intensivtherapie. Mit Modellversuchen könnten Praxen Patienten bei entsprechender Indikation endlich leitliniengerecht versorgen und etwa Schlaganfallpatienten täglich eine bis drei Stunden behandeln. Das HHVG ermöglicht auch Vereinbarungen, die von den Vorgaben der Heilmittel-Richtlinie abweichen. Hier bietet sich die einmalige Chance, alternative Versorgungskonzepte zu erproben. ▶ § 64 d Abs. 1, Satz 5 SGB V

### 5. Höhere Qualifikationen schützen:

Modellvorhaben können höhere Qualifikationsanforderungen vorschreiben. Wer als Therapeut teilnehmen möchte, muss dann fachliche Anforderungen und definierte Berufserfahrung mitbringen, die über die normalen Zulassungsbedingungen hinausgehen. Das sorgt dafür, dass nur bestehende Praxen mit erfahrenen Therapeuten Leistungen der Modellversuche anbieten und ihre Therapiekonzepte umsetzen können – was auch eine gute Voraussetzung für erfolgreiche Modellvorhaben ist.

▶ § 64 d Abs. 1, Satz 4 und Abs. 2, Ziffer 2 SGB V

### 6. Wirtschaftlichkeit selbst erproben:

Wer für den Direktzugang der GKV-Patienten zu den Heilmittelerbringern kämpft, muss sich mit der Sicherung der Wirtschaftlichkeit auseinandersetzen. Bisher läuft es so: Verordnen Ärzte zu viel oder falsch, also unwirtschaftlich, werden sie in Regress genommen. Modellversuche zur Blankverordnung könnten versuchen, die Therapeuten dieses Thema eigenverantwortlich regeln zu lassen und verschiedene Lösungen auszuprobieren. Das ist auf jeden Fall besser, als zu warten, bis die GKV den Therapeuten eine Regelung vorschreibt. ▶ § 64 d Abs. 1, Satz 4 SGB V

### 7. Teilnahme ist freiwillig:

Wenn es denn einmal mehrere Modellvorhaben zu Blankverordnungen gibt, hat jede Praxis die Möglichkeit, mitzumachen – oder auch nicht. Praxisinhaber können selbst abschätzen, ob ein Modellversuch für sie wirtschaftlich und therapeutisch sinnvoll ist. ▶ § 64 d Abs. 2, SGB V

### 8. Verantwortung übernehmen:

Jahrzehntelang haben Therapeuten mehr Verantwortung für ihre Therapie eingefordert. Jetzt ist es an der Zeit, sich diese Verantwortung zu nehmen. Mit der Blankverordnung können sie die richtige Therapie nutzen. Sie können Dauer und Frequenz der Behandlung an den therapeutischen Notwendigkeiten festmachen und nicht an den Standardvorgaben, die ein mäßig informierter Arzt von seiner Praxis-EDV vorgeschlagen bekommt.

▶ § 64 d Abs. 1, Satz 3 SGB V

### 9. Vorurteile der Arztfunktionäre widerlegen:

Bundesärztekammer und KVen warnen vor den Gefahren der Blankverordnung. Ein Grund mehr, möglichst viele Modellversuche dazu durchzuführen. Denn diese werden spätestens in drei Jahren die Vorurteile der Arztfunktionäre widerlegen und zeigen: Therapeuten versorgen Patienten mit Blankverordnungen mindestens genauso gut wie mit herkömmlichen Verordnungen. ► § 64d Abs. 3 SGB V

### 10. Forschungsgelder für die Heilmittelbranche:

„Bei den Modellvorhaben zur sogenannten Blankverordnung entsteht [...] Erfüllungsaufwand für die beteiligten Verbände der Krankenkassen [...] für deren Durchführung und Evaluation“, heißt es im HHVG. Nach dem Gesetz haben die Krankenkassen eine wissenschaftliche Begleitung und Auswertung zu veranlassen. Anders gesagt: Endlich müssen Krankenkassen auch für Heilmittel-Therapieforschung Geld investieren. ► § 65 SGB V

### 11. Verordnungs-Augenwischerei beenden:

Logopäden kennen Blankverordnungen schon seit Jahren, nur nennt sie niemand so. Und auch bei Ergotherapeuten und Physiotherapeuten haben die Mehrzahl der Ärzte keinen Einfluss darauf, was genau in der Therapie passiert. Ob Gruppentherapie stattfindet oder nicht, welche Frequenzen letztlich umgesetzt werden – all das bestimmt die Therapiepraxis. Die Modellvorhaben wären also eine gute Gelegenheit mit unsinnigen bürokratischen Regeln aufzuräumen und die Regelungen an die Realität in den Praxen anzupassen.



### 12. Berufsrecht bald ändern:

Die Gesetzesbegründung des HHVG zeigt, dass sich der Gesetzgeber durch die Modellvorhaben auch zusätzliche Impulse erhofft: „Darüber hinaus soll so gewährleistet werden, dass möglich Erkenntnisse aus den Modellvorhaben in die Weiterentwicklung des Rechts der Gesundheitsberufe einfließen können.“ Die Modellvorhaben können also Themen setzen, die später in die Anpassung der Berufsgesetze einfließen. Zum Beispiel könnten sie zeigen, wie sinnvoll die höheren Qualifikationsanforderungen für Therapeuten, die an Modellvorhaben teilnehmen, sind. Dann gehen die erhöhten Anforderungen später vielleicht in die Regelausbildung über und erhöhen auf diesem Wege deren Qualität.

### 13. Umsetzungstempo selbst bestimmen:

Im Gesetz steht zwar, dass die Modellvorhaben höchstens drei Jahre dauern können. Es besteht aber auch die Möglichkeit, die Laufzeit auf ein oder zwei Jahre zu begrenzen. Vorausgesetzt, die Therapeuten haben ein Modellvorhaben entsprechend gestaltet, könnten sie also auch schon relativ schnell dafür sorgen, dass alle oben beschriebene Vorteile zeitnah in die Regelversorgung überführt werden.

### 14. Verbände können Mitglieder gewinnen:

Verbände wurden in den vergangenen Jahrzehnten nicht müde zu betonen, wie schlecht die Rahmenbedingungen für Veränderungen waren. In dieser Zeit haben viele von ihnen deutlich an Mitgliedern verloren. Doch mit der Aufhebung der Grundlohnsummenbindung und den Modellvorhaben zur Blankverordnung können die Verbände zeigen, was sie draufhaben. Sehr gute Honorarabschlüsse mit der GKV sind eine Möglichkeit, für sich zu werben. Wirtschaftlich attraktive und in die Zukunft gerichtete Modellversuche zur Blankverordnung sind eine andere. Bleibt nur zu wünschen, dass die Verbände allen Praxisinhabern und ihren Mitarbeitern diese guten Gründe bald liefern.

**Hinweis:** Die rechtlichen Vorgaben für Modellversuche und die im Text beschriebenen Regeln gibt das Fünfte Sozialgesetzbuch (SGB V) in den Paragrafen 63, 64 und 65.

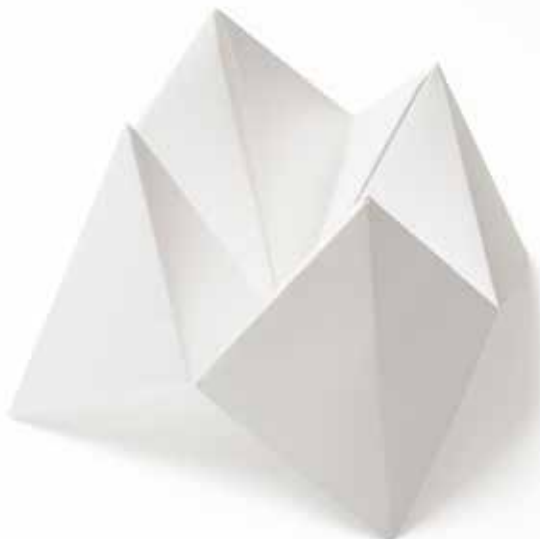


# Ich mache mir meinen Modellversuch einfach selbst



Der Gesetzgeber hat den Krankenkassen den Auftrag gegeben, flächendeckend Vereinbarungen mit Heilmittelerbringern über Modellvorhaben zu Blankverordnungen abzuschließen. Für den Fall, dass in Ihrer Region lange Zeit keine Modellversuche entstehen, haben wir hier zusammengestellt, wie Sie sich einen Modellversuch einfach selbst bauen. Physiotherapiestudenten der FH Kiel haben das Verfahren ausprobiert und erfolgreich umgesetzt.

Der Gesetzgeber möchte den Heilmitteltherapeuten mehr Gestaltungsmöglichkeiten geben. So steht es jedenfalls in der Gesetzesbegründung des Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetzes (HHVG). Dort wird unter anderem den Krankenkassen aufgetragen, mit den Heilmittelerbringern in allen Bundesländern Modellversuche zu vereinbaren und „eine verlässliche, breitere Informationsgrundlage zu schaffen und das Verfahren zu beschleunigen“, damit „Heilmittelerbringer größere Handlungsspielräume erhalten.“



## Fünf Zutaten für einen Modellversuch

Das HHVG ist seit April in Kraft – es wird also höchste Zeit, dass endlich die ersten Modellversuche starten. Alles, was es dafür rein formal braucht, ist:

- Mindestens einen Heilmittelverband oder eine „Gruppe von Leistungserbringern“ in einem bestimmten Bundesland
- Die Landesverbände der GKV in mindestens einem Bundesland
- Ein plausibles Konzept für ein Modellvorhaben zur Blankoverordnung

*Außerdem zwei klitzekleine Nebenbedingung, die der Gesetzestext nicht erwähnt:*

- Die Ärzte – sprich die regionalen Kassenärztlichen Vereinigungen. Sie sind hier zwar keine Vertragspartner, sollten aber irgendwie eingebunden sein. Denn ohne Ärzte, die verordnen, geht es einfach nicht.
- Klarheit über die im Gesetz vorgegebenen Details der Umsetzung

Wir gehen der Einfachheit halber davon aus, dass Sie die Punkte a) und b) vor Ort im Griff haben. Die Aufgabe besteht also darin, ein plausibles Konzept für ein Modellvorhaben zur Blankoverordnung zu erstellen (c), bei dem die Ärzte (d) mitspielen und das die im Gesetz vorgegebenen Details berücksichtigt (e).

## Sechs Gliederungspunkte für das Konzept

Punkt e) liefert uns mit den Details im Gesetz auch schon die Grundstruktur für das Modellvorhaben-Konzept:

### 1. Indikationen:

Bei welchen Krankheitsbildern können Physio-/Ergotherapeuten, Logopäden und Podologen durch die Auswahl, Dauer und Frequenz der Behandlungen am deutlichsten die Unterschiede zur klassischen Verordnungsweise herausarbeiten?

### 2. Teilnehmer am Modellversuch:

- ▶ Patienten: Indikation, Alter, Region, Zugang zum Patienten, Vorbehandlungen
- ▶ Heilmittelpraxen: notwendige Spezialisierung, Zusatzqualifikation, Region, apparative Ausstattung
- ▶ Ärzte: Fachrichtung, Zugang zu den Patienten, Form Übermittlung der Diagnose, Kommunikation und Rückmeldung

### 3. Leistungsumfang:

Inwiefern besteht die Notwendigkeit oder der Wunsch, Ausnahmen von den Rahmenbedingungen der Heilmittelrichtlinie und des Heilmittelkatalogs vorzunehmen?

### 4. Wirtschaftlichkeit:

Welchen Umfang wird der Modellversuch haben? Wie soll die Wirtschaftlichkeit der Therapie überwacht werden?

**5. Evaluation:** Was genau soll im Rahmen des Modellversuchs evaluiert werden? Welche wissenschaftliche Fragestellung soll er beantworten? Mit welcher Kontrollgruppe sollen die Patienten der Modellversuch verglichen werden? Mit welcher Methodik lassen sich die Fragestellungen wissenschaftlich korrekt beantworten?

### 6. Laufzeit:

Wann soll der Modellversuch beginnen? Wie lange soll er dauern?

### Unterschiede zur ärztlichen Verordnung herausarbeiten

Diese sechs Punkte genügen im Prinzip, um die formalen Anforderungen an das Konzept für ein Modellvorhaben zu erfüllen. Entscheidend für den Erfolg der Modellprojekte ist dabei Punkt 1: Es geht primär darum, herauszuarbeiten, bei welchen Indikationen am schnellsten und deutlichstem ein Unterschied zwischen der standardmäßigen Verordnung eines Arztes und dem gezielt ausgewählten Behandlungskonzept des behandelnden Therapeuten nachgewiesen werden kann.

Glücklicherweise hat der Gesetzgeber die wissenschaftlichen Fragestellungen hinter den Modellversuchen vergleichsweise simpel gehalten. Es geht nur darum, zu prüfen, ob etwas da-gegen spricht, die Blankoverordnung in die Regelversorgung zu überführen. Dazu reicht im Prinzip schon der Nachweis, dass Patienten mit Blankoverordnungen nicht schlechter und teurer therapiert werden. Wissenschaftliche Untersuchungen auf höchstem Niveau sind also nicht nötig. Die Methoden müssen nur zur jeweiligen Fragestellung passen. Das ist auch im Interesse der Krankenkassen, die die Evaluation schließlich organisieren und finanzieren müssen.

### Vorgehen ist umsetzbar

Auch wenn diese Vorgehensweise kein Hexenwerk ist, macht sie natürlich Arbeit. Wir haben die Methode von Physiotherapiestudenten an der FH Kiel im Seminar Therapiemanagement ausprobieren lassen – mit ziemlich guten Ergebnissen: Drei konkrete Konzepte für indikationsbezogene Modellversuche haben die Studenten erarbeitet, jeweils im Umfang von rund drei Seiten für die Konzeptskizze zuzüglich der Anhänge.

Auch Logo Deutschland, Berufsverband der selbständigen Logopäden, hat bereits ein Konzept entwickelt, bei den Kassen eingereicht und sehr positive Rückmeldungen erhalten (siehe Interview auf Seite 19). ■

[bu]



# „Es sieht also aus, als hätten wir etwas in Bewegung gesetzt“



Der Berufsverband LOGO Deutschland hat ein Konzept für ein Modellvorhaben zu Blankverordnungen entworfen. Im Interview erzählt Diethild Remmert, Vorsitzende des Verbandes, von den Überlegungen dahinter und den positiven Rückmeldungen von Ärztevertretern und Kassen.

**Wie ging es weiter, als die Modellskizze fertig war?**

REMMERT | Wir haben sie an alle Landesverbände aller Krankenkassen versendet, die für die Umsetzung der Modellprojekte verantwortlich sind. Zur Kenntnisnahme haben wir diese auch dem GKV-Spitzenverband, den Bundes- und Dachverbänden der Krankenkassen, der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV), der Fachpresse und den Partnerverbänden in der Logopädie geschickt. Es sollten so viele Praxisinhaberinnen wie möglich an zukünftigen Modellprojekten teilnehmen – egal, in welchem Verband sie sind oder ob sie überhaupt organisiert sind.

**Haben sich Kassen und Ärztevertreter bereits zurückgemeldet?**

REMMERT | Tatsächlich haben wir sehr schnell positive und konstruktive Rückmeldungen erhalten. Die KBV war froh, dass sich etwas tut und zeigte sich mit unserem Konzept zufrieden. Der AOK-Bundesverband hat sich dafür bedankt, dass jemand bei den Blankverordnungen die Initiative ergreift und konkrete Umsetzungsmöglichkeiten skizziert. Mehrere Landesverbände haben angekündigt, unaufgefordert auf uns zurückzukommen. Gerade sei es aber noch zu früh, da die Kassenverhandlungen unter dem Einfluss des HHVG Vorrang hätten.

Es sieht also aus, als hätten wir etwas in Bewegung gesetzt. Wir hoffen, dass die Krankenkassen möglichst bald ihrem Auftrag nachkommen und Modellversuche flächendeckend umsetzen, damit wir zu aussagekräftigen Ergebnissen kommen. ■ [mk]

**War es ein schwieriges Unterfangen, das Konzept zu erstellen?**

REMMERT | Wir als kleiner Verband haben anfangs befürchtet, eine Skizze für ein Modellvorhaben könnte uns überfordern. Aber als wir uns ein wenig mit den Vorgaben beschäftigt hatten, haben wir gemerkt: Klar steckt Arbeit dahinter, aber es ist gar nicht so schwierig.

**Welche Überlegungen waren beim Erstellen des Konzepts wichtig?**

REMMERT | Natürlich haben wir uns viele, vor allem auch inhaltliche, Gedanken gemacht. Da die Logopädie eine kleine Berufsgruppe ist und Evaluationen vernünftige Fallzahlen benötigen, haben wir ein Konzept für Störungsbilder entwickelt, die in den Praxen häufig vorkommen: neurologische Störungen bei älteren Menschen, Schluckstörungen und Entwicklungsstörungen der kindlichen Sprache. So, wie wir die Umsetzung überlegt haben, ergibt sich außerdem eine deutliche bürokratische Entlastung für Ärzte und Therapeuten.

# Fachkräfte sichern und sich beraten lassen – mit Geld aus Fördertöpfen

Bund, Länder, EU, Handelskammern – das sind nur einige der Stellen, die zu bestimmten Zwecken Fördergelder für Unternehmen locker machen. Zusammen mit einem Berater aus der Fachkräftesicherung stellen wir drei Bereiche vor, in denen Therapiepraxen von solchen Zuschüssen profitieren können.



Fachkräfte fehlen in allen Therapiebranchen, und den meisten Praxen ist daran gelegen, neue Mitarbeiter zu finden und alte zu halten. So weit, so bekannt. Unterstützung erhalten Praxischefs zum Beispiel vom Beratungsnetz Fachkräftesicherung in Schleswig-Holstein. Es wurde im Jahr 2015 ins Leben gerufen, mit Geldern aus dem Landesprogramm Arbeit und dem europäischen Sozialfonds. Vergleichbare Anlaufstellen gibt es in allen Bundesländern, oft sind sie bei einer IHK, Wirtschaftsförderungsgesellschaft oder Gewerkschaft angesiedelt.

*„Es geht bei der für Unternehmen kostenlosen Beratung um Mitarbeiterbindung, Personalentwicklung, Arbeitgeberattraktivität, Bewerbermarketing und neue Zielgruppen, die man identifizieren kann, wenn man Mitarbeiter sucht“,* erklärt Fiete Mikschl, Berater des Netzwerks in Neumünster. Zu seinen Kunden gehören auch physiotherapeutische Praxen, die häufig vom Fachkräftemangel betroffen seien.

Kommt ein Praxisinhaber in die Beratung, schaut Mikschl erst einmal, was die Praxis für Mitarbeiter attraktiv machen könnte. Häufige Themen sind die Organisation der Arbeit, das Führungsverhalten, das Betriebsklima und auch die Gesundheit der Mitarbeiter. *„Wenn ich merke, die Praxis ist in einem Bereich gut aufgestellt oder auch nicht, dann überlege ich, wie wir das weiterentwickeln können und ob es Förderprogramme gibt“,* so Mikschl.





## TIPP

1

## Weiterbildung finanzieren lassen

„Arbeitnehmern sind Betriebsklima und Weiterentwicklungsmöglichkeiten teilweise wichtiger als das Gehalt“, berichtet der Berater. Gerade in fortbildungsintensiven Branchen wie der Heilmitteltherapie könnten Praxisinhaber punkten, wenn sie ihre Mitarbeiter, auch finanziell, bei Weiterbildungen unterstützen. Das sehen auch Bund und Länder gerne – und haben Förderprogramme geschaffen, die Arbeitgeber und Arbeitnehmer dabei entlasten.

Die Programme sind meist auf Landesebene angesiedelt und heißen überall anders: in Schleswig-Holstein und Hamburg „Weiterbildungsbonus“, in Nordrhein-Westfalen „Bildungsscheck“, in Sachsen „Weiterbildungsscheck“, in Bayern „Qualifizierungen für Erwerbstätige“ und so weiter. Durch sie lassen sich klassische Weiterbildungen bezuschussen, also etwa Zertifikatsweiterbildungen der Physiotherapeuten und vertiefende Fortbildungen zu bestimmten Sprach- und Sprechstörungen für Logopäden.

#### Beispiel: Weiterbildungsbonus und Bildungsprämie

Fiete Mikschl erklärt den Weiterbildungsbonus in Schleswig-Holstein: „Den Antrag für die Förderung stellen Praxischefs bei der Investitionsbank in Schleswig-Holstein. Der Arbeitgeber trägt dann 50 Prozent der Kosten, das Land die anderen 50 Prozent.“ Die Förderung gilt für Maßnahmen ab 1.000 Euro und beläuft sich auf bis zu 2.000 Euro. Kostet eine Weiterbildung also 4.000 Euro, bekommt die Praxis 2.000 Euro vom Land, die anderen 2.000 übernimmt die Praxis und der Arbeitnehmer zahlt nichts. In vergleichbaren Programmen der meisten anderen Bundesländer fallen die Höchstbeträge für die Förderung niedriger aus.

Eine weitere Möglichkeit: Geht es um eine Fortbildung, die weniger als 1.000 Euro kostet, und der Beschäftigte ist Geringverdiener, kann er über die Bildungsprämie des Bundes bis zu 500 Euro erhalten. Geringverdiener heißt in diesem Fall, dass Beschäftigte mindestens 15 Stunden pro Woche arbeiten und höchstens 20.000 Euro brutto pro Jahr verdienen.

#### Aufstiegs-BAföG fürs Bachelorstudium

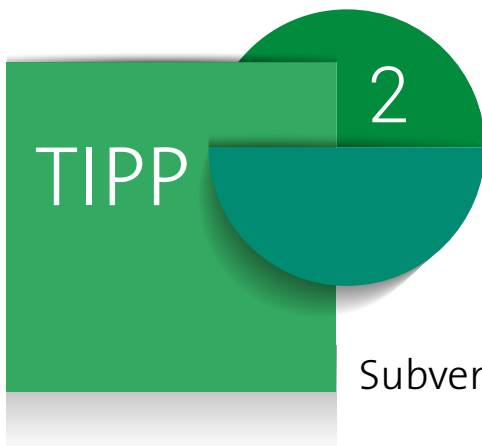
Für Physiotherapeuten, Ergotherapeuten und Logopäden, die eine Fachausbildung haben, aber noch keinen Hochschulabschluss, kann das Aufstiegs-BAföG interessant sein. Früher hieß diese Maßnahme „Meister-BAföG“, mittlerweile ist sie auch für Lehrgänge über die Meisterprüfung hinaus geöffnet, unter anderem für Bachelor-Studiengänge. Voraussetzung ist, dass Studierende bereits eine abgeschlossene Berufsausbildung haben.

Sie erhalten bis zu 15.000 Euro für Lehrgangs- und Prüfungsgebühren. Davon sind 40 Prozent Zuschuss und 60 Prozent Darlehen, das zurückgezahlt werden muss. Die Rückzahlung des Darlehens wird nochmal um 40 Prozent gekürzt, wenn Teilnehmer das Studium erfolgreich abschließen. Wer ein Vollzeitstudium absolviert, bekommt außerdem einen monatlichen Betrag zum Lebensunterhalt dazu, der sich ebenfalls in Zuschuss und Kredit aufteilt.

Praxisinhaber können Mitarbeiter bei einer solchen Aufstiegs-Maßnahme unterstützen, indem sie sie etwa für ein Teilzeitstudium teilweise freistellen und gegebenenfalls sogar einen Teil des Darlehens mittragen. Natürlich kann das Programm auch für Praxischefs, die noch einmal studieren möchten, interessant sein.

#### Attraktivität als Arbeitgeber vermarkten

Wichtig für die Fachkräftesicherung ist, dass bestehende und zukünftige Mitarbeiter auch mitbekommen, dass die Praxis sich an Förderprogrammen etwa für Weiterbildungen beteiligt. Fiete Mikschl rät, das vor allem auf der Website der Praxis deutlich zu machen. „Viele Unternehmen stellen auf ihrer Webseite nur ihre Produkte und Dienstleistungen dar“, sagt er. „Aber die Website ist auch gegenüber Bewerbern die Visitenkarte des Unternehmens.“ Er empfiehlt, eine Unterseite zu „Karriere“ oder „Wir über uns“ anzulegen. Hier können Praxischefs dann Weiterbildungsförderungen, professionelle Arbeitsorganisation und das gute Betriebsklima präsentieren.



## Subventionen der Arbeitsagenturen nutzen

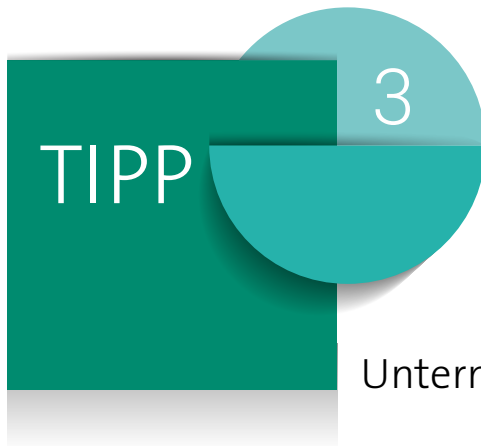
Bei der Mitarbeitersuche helfen zum Beispiel Vermittlungsstellen, die häufig Quereinsteiger und Arbeitgeber zusammenbringen – in erster Linie die Arbeitsagenturen, die oft auch die Kosten für Umschulungen übernehmen. Praxisinhaber können Quereinsteiger auch selbst finanziell bei der Ausbildung unterstützen – wenn diese sich im Gegenzug vertraglich dazu verpflichten, danach eine Zeitlang in der Praxis zu arbeiten. Großes Potenzial schlummert Mikschl zufolge bei Studienabbrechern sowie bei Frauen, die nach der Elternzeit einen Wiedereinstieg ins Berufsleben suchen.

Unter bestimmten Umständen erhalten Betriebe auch Fördergelder, wenn sie neue Mitarbeiter einstellen. „Eingliederungs-

*zuschüsse der Arbeitsagenturen etwa gibt es für Zielgruppen, die es schwieriger haben, in den Arbeitsmarkt einzusteigen, zum Beispiel Langzeitarbeitslose und Menschen mit Behinderung“, erklärt Mikschl, „wobei Behinderung ein relativ weit gefasster Begriff ist.“* Teilweise gebe es in diesem Rahmen bis zu 70 Prozent Zuschüsse zum Lohn über 24 Monate.

Der Berater empfiehlt außerdem, neben Online-Börsen auch direkte Kontakte zu nutzen, um Nachwuchs zu finden. *„Ich rate Praxisinhabern immer: Gehen Sie frühzeitig auf Schüler zu, werben Sie für Ihren Beruf, stellen Sie an Berufsschulen Ihre Praxis vor, schicken Sie junge Mitarbeiter dort hin, damit sie möglichst auf Augenhöhe von Ihrem Job erzählen“,* so Mikschl.





## Unternehmensberatung in Anspruch nehmen

Manchmal bemerkt Mikschl auch, dass in Unternehmen tiefergehender Beratungsbedarf besteht. Einige haben etwa Probleme mit ihrem Betriebsklima oder der Kommunikation unter den Mitarbeitern. *„Solche Schwierigkeiten schleichen sich oft über Jahre hinweg ein. Chefs haben in kleineren Unternehmen häufig einfach keine Zeit, sich um Personalthemen zu kümmern“*, so der Berater.

Eine Beratung sei da wie ein Bremsklotz, den der Chef in die Räder wirft, damit der Zug nicht in die falsche Richtung fährt. *„Praxen können dann eine Pause machen und nachdenken: Was können wir im Unternehmen verbessern? Laufen einige Dinge schon immer schief, wir hatten aber nie die Zeit, sie anzugehen?“*

### Unternehmensberatung „unternehmensWert:Mensch“

Mikschl vermittelt dann zum Beispiel das Bundesprogramm **unternehmensWert:Mensch**, eine bis zu zehntägige Unternehmensberatung. Hinter dem Programm steht die Initiative Neue Qualität der Arbeit des Bundesministeriums. Voraussetzung ist, dass ein Unternehmen weniger als 250 Mitarbeiter hat und Umsatz sowie Bilanzsumme jeweils die Grenze von fünf Millionen nicht übersteigen – was auf die allermeisten Therapiepraxen zutreffen dürfte. Bei zehn bis 249 Beschäftigten steuert der Staat 50 Prozent zu, bei weniger als zehn Mitarbeitern sogar 80 Prozent. Die Beratung kann 1.000 Euro pro Tag kosten, das Maximum wären bei zehn Tagen also 8.000 Euro Zuschuss. In der Beratung arbeitet die Praxis an einem oder mehreren dieser Themen: Personalführung, Chancengleichheit, Gesundheit und Wissen und Kompetenz. Es geht also immer um Personalthemen. *„Im Gegensatz zu anderen Unternehmensberatungen müssen deswegen auch die Mitarbeiter in die Beratung miteinbezogen werden, zum Beispiel in Arbeitsgruppen oder einem Coaching“*, erzählt Mikschl. *„Die Veranstalter gehen davon aus, dass die Angestellten Probleme oft besser ansprechen können.“* Wer am Programm teilnehmen möchte, kann über die Plattform [www.undernehmens-wert-mensch.de](http://www.undernehmens-wert-mensch.de) eine Erstberatungsstelle in seiner Region suchen. Diese Stellen gibt es in jedem Bun-



desland. *„Wir Erstberater stellen im Gespräch fest, in welchem Handlungsfeld Bedarf besteht“*, erklärt Mikschl. Mit dieser Diagnose überweisen sie dann an einen Prozessberater, der aus einem Pool von bundesweit über 1.000 autorisierten Beratern stammt – zu denen auch die **buchner consulting GmbH** gehört. Die Praxis hat dann neun Monate Zeit, die zehn Beratungstage durchzuführen.

Am Ende der Beratung folgt ein wenig Papierkram: Der Praxisinhaber stellt den Antrag auf die Förderung und erhält den Zuschuss vom Bund. *„Da müssen Sie einige Sachen über Ihr Unternehmen preisgeben – wie viele Mitarbeiter, welchen Jahresumsatz, ob Sie schon einmal gefördert wurden“*, erklärt Mikschl. Das sei aber normal, wenn man Geld vom Staat wolle.

### „Förderung unternehmerischen Know-hows“

Mit der „Förderung unternehmerischen Know-hows“ bietet das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ein weiteres bundesweites Programm an. *„Hier gibt es keinen Pool von Beratern, Betriebe können sich an einen beliebigen Unternehmensberater wenden, der sich dann in einem kleinen Verfahren auf der Website des BAFA autorisieren lassen muss“*, so Mikschl. Möglich sind dann fünf Beratertage, bei den Themen steht eine größere Bandbreite zur Verfügung, die auch wirtschaftliche und finanzielle Aspekte einschließt.

Junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, können vom BAFA Unternehmensberatungen fördern lassen, die bis zu 4.000 Euro kosten, Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung Beratungen bis 3.000 Euro. Bezuschusst werden 80 Prozent in den neuen Bundesländern, außer in Berlin und der Region Leipzig, 60 Prozent in der Region Lüneburg und 50 Prozent im Rest Deutschlands.

Die Förderung unternehmerischen Know-hows richtet sich außerdem an Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Solche Betriebe erhalten, unabhängig vom Standort, 90 Prozent Förderung für Beratung mit bis zu 3.000 Euro Kosten. ■ [mk]



# 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 keinen 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
- ▶ was der richtige Vertrag für jede Art von Privatpatient ist
- ▶ 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, Lunch und Kaffeepausen



## 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

02.09.2017 in Stuttgart

11.11.2017 in Bonn

02.12.2017 in Berlin

Anmeldung unter:

Telefon 0800 94 77 360 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.

# Betriebliche Altersvorsorge kann Mitarbeiter binden

Der Chef zahlt mit in den Rententopf: Mit betrieblicher Altersvorsorge können Therapie-Praxen Mitarbeiter langfristig an sich binden. Die Bundesregierung hat die Betriebsrente gerade durch eine Reform sowohl für Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber noch attraktiver gemacht.

Nach einem arbeitsamen Leben im Alter jeden Cent umdrehen zu müssen, weil die Rente nicht reicht – das ist heute auch für viele Therapeuten ein Schreckgespenst. Kaum jemand verlässt sich auf das, was ihm gesetzlich zusteht. In einer aktuellen Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte gaben 80 Prozent der Arbeitnehmer an, privat vorzusorgen und dabei meist auf Sparbücher, Festgeldkonten, Immobilien und die Riesen-Rente zu setzen – 45 Prozent verfügten aber auch über eine Betriebsrente. Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz will die Große Koalition diese nun vor allem für mittlere und kleine Unternehmen und ihre Angestellten noch lohnender machen.

## Jeder hat Anspruch auf Entgeltumwandlung

Auf das Basis-Modell der Betriebsrente, die „Entgeltumwandlung“, hat jeder Arbeitnehmer seit 2002 einen gesetzlichen Anspruch. Das bedeutet: Er darf Teile seines Gehalts in Beiträge zu einer betrieblichen Altersversorgung umwandeln und sich so eine Zusatzrente aufbauen. Wer seinen Mitarbeitern ein besonderes Plus bieten möchte, legt als Chef dabei aber selbst noch monatlich etwas oben drauf.

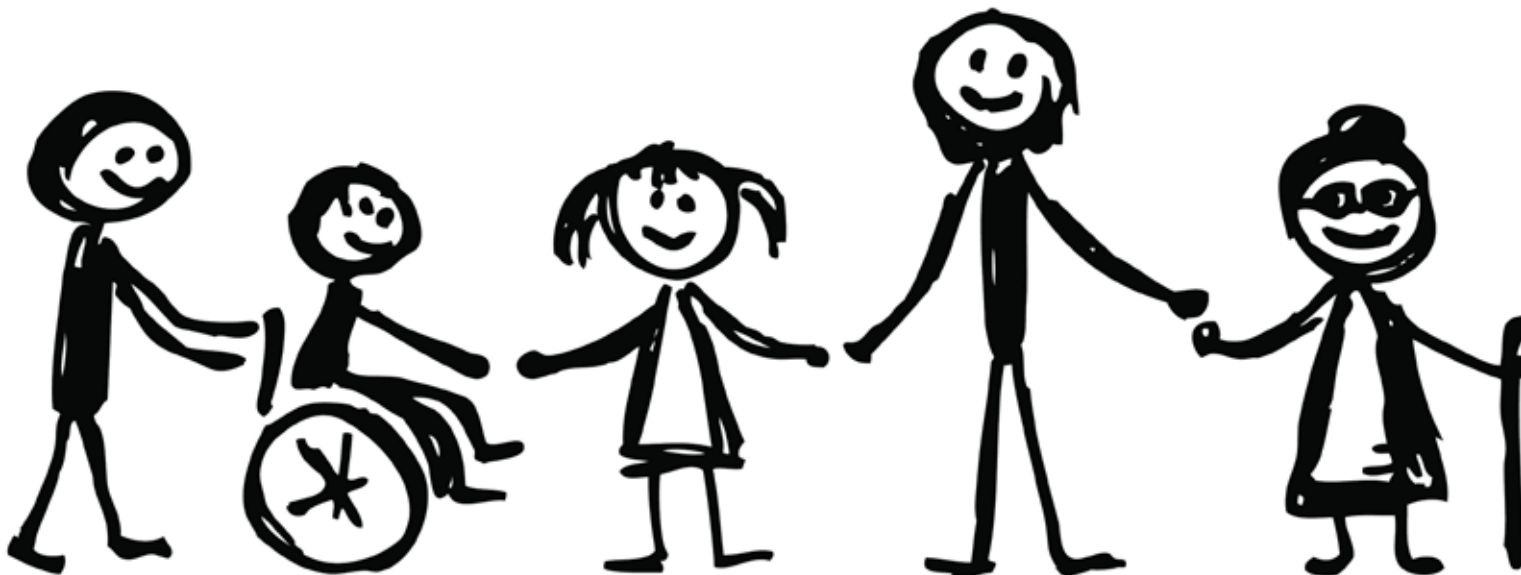
## Der Staat beteiligt sich an den Kosten

Der große Vorteil der Betriebsrente: Der Staat finanziert sie mit. Denn die Arbeitnehmer-Beiträge werden aus dessen Brutto-, nicht Netto-Einkommen genommen. Sie bleiben also von Steuern und Sozialabgaben unberührt. Damit spart der Arbeitnehmer genauso wie der Arbeitgeber, dessen Lohnnebenkosten durch die geringere Gehaltsauszahlung sinken.

**NEU:** Ab 2019 müssen Arbeitgeber ihre Sozialabgaben-Ersparnis dem Arbeitnehmer zukommen lassen. Das soll durch einen Zuschuss von mindestens 15 Prozent zu dessen Sparbetrag geschehen. Für bereits bestehende Verträge gilt das ab 2022.

## Arbeitgeber entscheidet über den Sparbetrag

Als Arbeitgeber behalten Sie also das, was Ihr Mitarbeiter für die Rente anspart, direkt ein, legen Ihren Teil darauf – und entscheiden, wie Sie das Geld gewinnbringend anlegen. Dabei können Sie unter diesen Modellen wählen:



## Direktversicherung

Diese ist besonders unkompliziert und eignet sich daher gut für kleine Betriebe wie Therapiepraxen. Hier schließen Sie für Ihren Mitarbeiter bei einem externen Anbieter eine Versicherung ab, zum Beispiel eine Rentenversicherung oder Kapitallebensversicherung.

## Pensionskasse

Pensionskassen sind spezielle Lebensversicherungen zur betrieblichen Altersvorsorge, die von einem oder mehreren Unternehmen getragen werden. Früher waren sie allein für große Firmen von Bedeutung. Heute können auch kleine Betriebe eigene Pensionskassenversicherungen abschließen oder Gruppenverträgen beitreten.

## Pensionsfonds

Pensionsfonds sind die Variante für Risikofreudige. Denn mit ihnen können Arbeitgeber das Geld uneingeschränkt anlegen – etwa in Aktien. Der Vorteil: Es winken große Gewinne, und damit später eine höhere Rente. Wie auch Direktversicherung und Pensionskasse unterliegen Pensionsfonds dabei der Finanzdienstleistungsaufsicht, bei Verlusten springt zusätzlich der Pensions-Sicherungsverein ein.

## Unterstützungskasse

Unterstützungskassen eignen sich besonders für Besserverdiener. Denn Angestellte dürfen hier unbegrenzt Anteile des Gehalts einzahlen, womit die Steuerersparnis besonders groß ist. Auch Unterstützungskassen sind sehr frei in ihrer Geldanlage.

## Direktzusage (oder „Pensionszusage“)

Die Direktzusage unterscheidet sich am deutlichsten von den anderen Modellen. Denn hier verpflichten Sie sich als Arbeitgeber selbst, dem Mitarbeiter später eine Rente aus dem Praxisvermögen zu zahlen. Sie ist ein besonderer Bonus, zum Beispiel um besonders wertvolle Angestellte zu binden. Natürlich müssen Sie entsprechende Rücklagen bilden und sollten eine deckungsgleiche Versicherung abschließen, um das Geld später auch wirklich flüssig zu haben.

## Reine Beitragszusage

Diese Möglichkeit kommt durch die Betriebsrentenreform neu dazu. Während Sie bei den anderen Modellen dann, wenn die Rente unter den Rendite-Erwartungen bleibt, als Arbeitgeber mit in Haftung genommen werden können, sind Sie bei der reinen Beitragszusage hiervon befreit. Ihr Arbeitnehmer trägt das gesamte Anlagerisiko. Die reine Beitragszusage ist nur auf Basis eines Tarifvertrags möglich. Auch nicht tariflich gebundene Arbeitgeber können sie aber in vielen Fällen anbieten, wenn sie den Tarifvertrag ihrer Branche übernehmen.

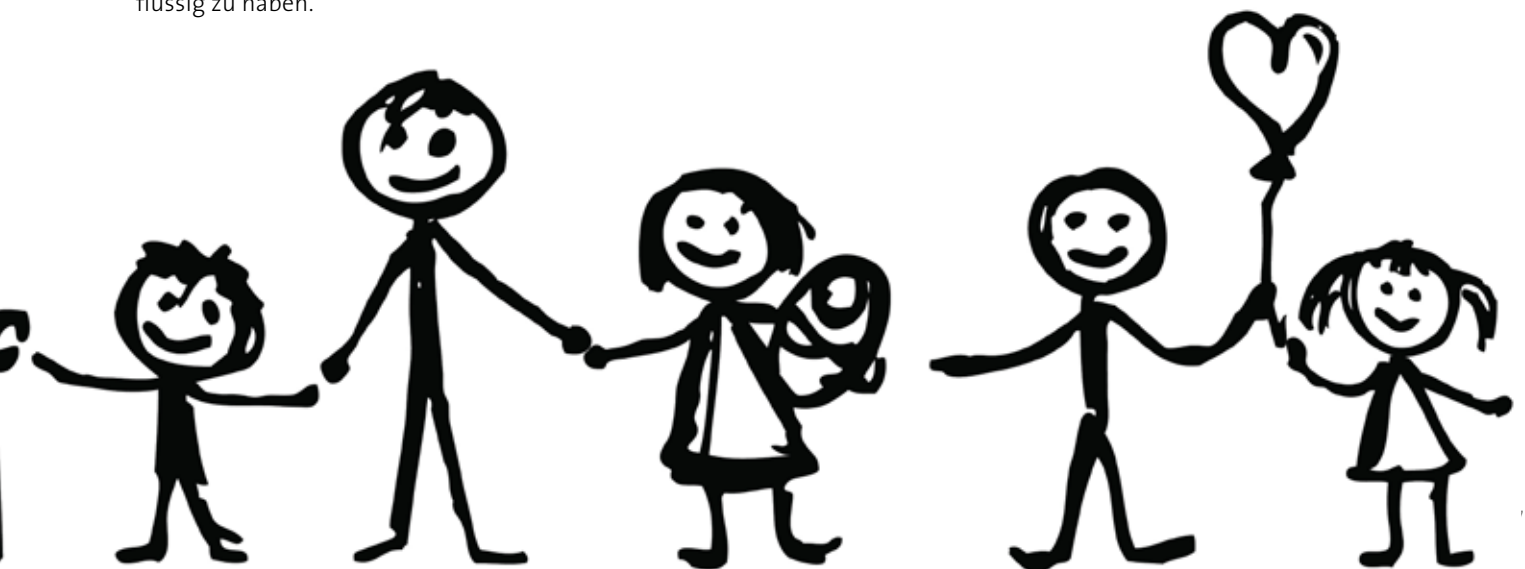
*Welches dieser Modelle sich für Ihre Praxis am besten eignet, ermitteln Sie am besten in einem Gespräch mit Ihrem Steuerberater.*

## Betriebsrente wichtig bei Jobsuche

In der erwähnten Deloitte-Umfrage sagten 88 Prozent der Arbeitnehmer, dass sie bei der Jobsuche auf das Thema Betriebsrente achten würden. 46 Prozent fanden das Thema sogar „sehr wichtig“. Ein attraktives Modell der Altersvorsorge kann Ihnen also nicht nur helfen, qualifizierte Fachkräfte besser zu halten – Sie überzeugen auch auf dem Arbeitsmarkt als Arbeitgeber, der sich seiner sozialen Verantwortung bewusst ist. In Zeiten der Renten-Unsicherheit ist das ein großer Sympathiepunkt, den beim herrschenden Fachkräftemangel sicher viele Praxen gebrauchen können.

**Neuer Vorteil für Geringverdiener:** Diese machten bisher oft kaum ein Plus durch eine Betriebsrente, da sie mit ihr im Rentenalter nur umso weniger Grundsicherung erhielten. Auch das soll sich ändern. Zudem können Sie als Arbeitgeber künftig für Mitarbeiter mit Einkommen von bis zu 2.200 Euro Zuschüsse zahlen, die der Staat über Steuervorteile für Sie mitträgt. ■

[vb]





Wie hältst du es mit...

...der Einarbeitung neuer Mitarbeiter?



Praxisinhaber können nicht davon ausgehen, dass Berufseinsteiger und Wiedereinsteiger alles von Anfang an reibungslos hinbekommen. Auch „alte Hasen“, die zum Team hinzustoßen, benötigen unter Umständen eine Einführung in die Unternehmenskultur und die Abläufe der Praxis. Jeder handhabt die Einarbeitung unterschiedlich, deshalb haben wir diesmal Praxisinhaber und leitende Angestellte gefragt: Wie hältst du's mit der Einarbeitung neuer Mitarbeiter?

## Vorgehen 1

### Einarbeitung ist bei uns Chefsache

Damit es möglichst schnell rund läuft im Praxisalltag, ist eine ausführliche Einarbeitung essentiell. Aus diesem Grund nehme ich mir als Chef auch entsprechend viel Zeit. Ich erkläre alles Wichtige und Sorge dafür, dass neue Kollegen die Praxis kennenlernen. Kleinere Aufgaben und Prozesse erläutern dann die jeweiligen Fachleute in der Praxis.

#### Vorteil

Es lohnt sich durchaus, Zeit in die Einarbeitung neuer Arbeitskräfte zu investieren. Denn schlecht eingearbeitete Mitarbeiter können die Praxis im besten Fall nur etwas zusätzlichen Arbeitsaufwand, im schlimmsten Fall aber auch viel Geld kosten – etwa, wenn es wegen Formfehlern auf dem Rezept zu Absetzungen durch die Kasse kommt.

#### Nachteil

Einarbeitung zur Chefsache zu machen bedeutet auch, dass andere wichtige To-dos liegen bleiben könnten. Hier müssen Praxisinhaber abwägen und gegebenenfalls Aufgaben delegieren.

## Vorgehen 2

### Einarbeitung? Dafür haben wir gar keine Zeit

Ich halte Einarbeitung für wichtig und würde mir auch gern entsprechend Zeit dafür nehmen. Allerdings sind wir ein sehr kleines Team, bei dem alle voll mit anpacken müssen. Es sind also einfach keine Kapazitäten für große Anleitungen frei.

#### Vorteil

Therapeuten sind zum Glück sehr empathische Menschen. Dementsprechend werden die „alten Hasen“ im Team vermutlich dennoch versuchen, die fehlende Einarbeitung durch eine gute kollegiale Zusammenarbeit aufzufangen. Gerade in kleinen Teams ist schließlich jeder darauf angewiesen, dass er sich auf die Zuarbeit der anderen verlassen kann.

#### Nachteil

Die Einarbeitung des neuen Mitarbeiters wird auf diese Weise langsam und nur schrittweise vorstattengehen. Dass im hektischen Alltag kleinere oder größere Fehler entstehen, ist dementsprechend nicht auszuschließen.

## Vorgehen 3

### Das ist doch vergeudete Zeit

Einarbeitung? Das ist doch vergeudete Zeit – schwimmen lernt man schließlich auch am besten, wenn man ins kalte Wasser geschmissen wird. In der Zeit, in der die Einarbeitung stattfinden würde, kann der neue Kollege doch schon richtig mit anpacken.

#### Vorteil

Gute neue Mitarbeiter sind vermutlich auch in der Lage, sich selbst die notwendigen Informationen zu beschaffen und sich einzuarbeiten. Da sie hierbei auf die Hilfe ihrer Kollegen angewie-

sen sind, kommen sie unter Umständen direkt mehr ins Gespräch und bauen schneller ein kollegiales Verhältnis zu ihnen auf.

#### Nachteil

Eine gute Einarbeitung sorgt nicht nur dafür, dass sich Abläufe früher reibungslos gestalten und das Risiko sinkt, dass die Praxis Geld durch ungültig abgerechnete Verordnungen verliert. Sie trägt auch dazu bei, dass Prozesse eingehalten werden. Wenn dahingegen jeder arbeitet, wie er es für richtig hält, kann das schnell zu Unmut unter den Kollegen führen.

## Vorgehen 4

### Bei uns bekommt jeder neue Mitarbeiter einen Paten an die Seite gestellt

Einarbeitung ist ein langwieriger Prozess und häufig haben Neuzugänge auch nach einem halben Jahr noch kleinere Fragen. Aus diesem Grund bekommt bei uns jeder neue Kollege einen erfahrenen Mitarbeiter als „Paten“ an die Seite gestellt.



#### Vorteil

Durch eine Patenschaft fühlen sich auch die „alten“ Mitarbeiter für die neuen Kollegen verantwortlich. So entstehen gleich die ersten kollegialen Beziehungen. Die Hemmschwelle nimmt ab und die Kommunikation wird leichter. Und wenn der „Pate“ sorgfältig ausgewählt ist, kann er die Einarbeitung oft genauso gut durchführen wie der Chef.

#### Nachteil

Wenn ein Verantwortlicher für „den Neuen“ benannt ist, könnte das im schlimmsten Fall dazu führen, dass alle anderen Kollegen sich nicht verantwortlich fühlen, den neuen Mitarbeiter zu unterstützen. Außerdem geben Chefs so die Kontrolle über die Einarbeitung aus der Hand – was schief gehen kann, wenn der „Pate“



keine Motivation hat, zu sehr im Stress ist oder sich generell mit dem Erklären und Anleiten schwertut.

### Vorgehen 5

#### Bei uns durchläuft jeder ein einwöchiges Praktikum vor seinem ersten Arbeitstag

Einarbeitung findet bei uns in einem einwöchigen Praktikum vor dem ersten Arbeitstag statt. So lernen die neuen Mitarbeiter gleich alle Kollegen kennen und können bei ihnen hospitieren. Die Praxisabläufe trainieren wir den Neuen also durch „Learning by Doing“ im Vorfeld an.

#### Vorteil

Nach einer intensiven Woche sind oft die wichtigsten Fragen geklärt und der neue Mitarbeiter kann ab dem ersten eigentlichen Arbeitstag voll mitarbeiten. Er kennt die wichtigsten Praxisabläufe und die neuen Kollegen.

#### Nachteil

Solch eine „Eingewöhnungs-Woche“ kann unter Umständen ein falsches Gefühl der Sicherheit auf Seiten des Chefs und der Kollegen vermitteln. Sie stellen dann vielleicht zu hohe Erwartungen an den neuen Therapeuten. Es ist sinnvoll, allen Beteiligten

klar zu machen, dass neue Mitarbeiter auch über das Praktikum hinaus noch Fragen haben und Fehler machen können. Außerdem kann es sein, dass ein neuer Therapeut es nicht einsieht, unbezahlt eine Woche früher anzufangen – dann kostet diese Methode unter Umständen noch zusätzliches Gehalt oder scheidet von vornherein und sorgt so für Spannungen.

### Vorgehen 6

#### Unsere Mitarbeiter arbeiten sich über eine Checkliste selbstständig ein

Bei uns bekommt jeder neue Mitarbeiter eine Einarbeitungs-Checkliste an die Hand. Im ersten Monat planen wir ihn noch nicht voll ein, sondern stellen ihm ein paar Stunden wöchentlich zur Verfügung, in denen er die Liste abarbeiten kann. Für den Praxisablauf relevante Dinge, wie die Einführung in die Praxissoftware, erledigen wir am ersten Tag.

#### Vorteil

Durch eine solche Checkliste ist der neue Mitarbeiter für seine Einarbeitung direkt mit verantwortlich. Das führt dazu, dass er schneller in Kontakt mit den Kollegen kommt. Außerdem ermöglicht dieses Vorgehen ihm, die Einarbeitung in seinem eigenen Lerntempo anzugehen.

#### Nachteil

Wer Checklisten herausgibt, muss auch dafür sorgen, dass sie abgearbeitet werden. Es reicht also nicht, eine solche Liste auszuhändigen. Chefs müssen schließlich auch wissen, wozu sie ihren neuen Therapeuten schon einsetzen können. Sie sollten ihn also trotzdem begleiten und regelmäßig den Fortschritt seiner Einarbeitung überprüfen. ■

[jw]



### up|Umfrage: Wie hältst du es mit der Einarbeitung neuer Mitarbeiter?

Was meine Sie, wie handhaben Sie diese Frage in Ihrer Praxis? Machen Sie mit bei unserer aktuellen Befragung im Internet auf [www.up-aktuell.de](http://www.up-aktuell.de)

up Umfrage mitmachen!

Artikel zur Umfrage >

up|umfrage: Wie hältst du's mit der Einarbeitung neuer Mitarbeiter?

- Einarbeitung ist bei uns Chefsache
- Einarbeitung? Dafür haben wir gar keine Zeit
- Das ist doch vergeudete Zeit
- Bei uns bekommt jeder neue Mitarbeiter einen Paten an die Seite gestellt
- Bei uns durchläuft jeder ein einwöchiges Praktikum vor seinem ersten Arbeitstag
- Unsere Mitarbeiter arbeiten sich über eine Checkliste selbstständig ein

Absenden



Ich weiß Bescheid!

# up <sup>unternehmen</sup> praxis

Wirtschaftsmagazin für  
erfolgreiche Therapiepraxen

Das Abo für erfolgreiche  
Therapiepraxen.

- ▶ Jeden Tag erscheint ein neuen Artikel auf [www.up-aktuell.de](http://www.up-aktuell.de)
- ▶ Jeden Freitag versenden wir die neuesten Artikel als Newsletter
- ▶ Jeden Monat erscheint das Magazin up|unternehmen praxis als gedruckte Ausgabe
- ▶ Im up-Archiv finden sich mehr als 3.500 Artikel zu allen Themen der wirtschaftlichen Praxisführung auf [www.up-aktuell.de](http://www.up-aktuell.de)

Jetzt abonnieren...

...unter [redaktion@up-aktuell.de](mailto:redaktion@up-aktuell.de)  
oder [www.buchner-shop.de/up](http://www.buchner-shop.de/up)  
oder telefonisch **0800 5 999 666**

# Abrechnungstipp GKV

## Leistungen abrechnen bei der Behandlung von Asylbewerbern



# ASYL

**Hin und wieder stellen sich in Heilmittelpraxen Flüchtlinge mit Heilmittelverordnungen vor. Das sorgt dort regelmäßig für Verunsicherung. Wie gehen wir damit um? Kann ich eine solche Verordnung einfach annehmen? Einzelne Erfahrungsberichte zeigten auch, dass nicht jede Heilmittelverordnung einfach so abgerechnet werden kann.**

Flüchtlinge haben in Deutschland Anspruch auf eine medizinische Versorgung. Wie die Abrechnung der Behandlung abläuft, hängt vom Aufenthaltsstatus der Asylsuchenden ab. Therapiepraxen sollten also klären, ob es sich bei ihren Patienten um

- ▶ Asylbewerber mit laufendem Asylverfahren,
- ▶ Anerkannte Flüchtlinge mit Aufenthaltserlaubnis oder
- ▶ Geduldete, also Menschen, deren Asylantrag abgelehnt wurde, die aber nicht abgeschoben werden können, handelt.

Flüchtlinge, die eine Aufenthaltserlaubnis haben, erhalten eine elektronische Gesundheitskarte (eGK) und können, mit wenigen Einschränkungen, ganz normal die Leistungen der Krankenkassen nutzen.

### Laufende Asylverfahren: Versorgung je nach Bundesland unterschiedlich geregelt

Während laufender Asylverfahren und für „Geduldete“ gelten, je nach Bundesland, unterschiedliche Regeln. Ist ein Flüchtling in einer Erstaufnahmeeinrichtung oder zentralen Unterbringungseinrichtung angekommen und hat einen Asylantrag gestellt, übernimmt zunächst das jeweilige Bundesland seine Versorgung. So regelt es das Asylbewerberleistungsgesetz (AsylbLG). Wird der Asylbewerber einer Kommune zugeordnet, dann ist diese für ihn zuständig und muss die Kosten tragen. Das Verfahren hinter der Kostenerstattung legen die Länder fest – weshalb es

keine bundeseinheitliche Vorgehensweise gibt. Je nach Bundesland sind auch unterschiedliche Behörden zuständig, hier müssen Praxen im Zweifelsfall nachfragen.

In jedem Fall wird auf der Verordnung unter Kostenträger entweder das zuständige Sozialamt, die Stadt XY oder AsylbLG eingetragen. Die Praxis rechnet, je nach Verfahren, entweder über die elektronische Gesundheitskarte oder direkt über die zuständige Behörde ab. Hierbei hat sich in der Praxis die Abrechnung nach gültigen AOK-Sätzen eingeschlichen. Dieses Vorgehen hat aber derzeit keinen rechtlich gesicherten Hintergrund.

### Asylbewerber mit elektronischer Gesundheitskarte

In Hamburg, Bremen, Berlin, Schleswig-Holstein, Thüringen und einzelnen Kommunen in anderen Ländern erhalten Asylbewerber eine elektronische Gesundheitskarte und können damit ganz normal zum Arzt gehen. Ärzte und Therapeuten rechnen die Leistungen über die jeweilige Krankenkasse ab. Ausgezahlt wird die Leistung später von den zuständigen Behörden. Auf der eGK ist unter „Besondere Personengruppe“ die Ziffer 9 vermerkt.

### Abrechnung direkt über das Sozialamt

In anderen Bundesländern läuft die Abrechnung direkt über die Sozialämter. Nach 15 Monaten Aufenthalt in Deutschland haben Flüchtlinge auch dort den gleichen Anspruch wie Sozialhilfeempfänger und bekommen eine eGK ausgehändigt, auf der dann bei „Besondere Personengruppe“ die Ziffer 4 steht.

In den ersten 15 Monaten ihres Aufenthaltes stehen den Asylbewerbern weniger Leistungen zu als gesetzlich Versicherten in Deutschland. Sie haben in dieser Zeit nur bei akuten Erkrankungen und Schmerzzuständen einen Anspruch auf ärztliche Versorgung und Behandlung mit Arznei- und Verbandsmitteln.





Der Arzt darf erforderliche Leistungen „zur Genesung, zur Besserung oder zur Linderung von Krankheiten oder Krankheitsfolgen“ verordnen (§ 4 Abs. 1 Asylb-LG). Was das genau beinhaltet, ist Auslegungssache der zuständigen Behörde. Schwangere und Frauen im Wochenbett haben einen umfassenden Anspruch auf medizinische Versorgung.

### Kein Behandlungsbeginn ohne Genehmigung

Benötigt ein Asylbewerber, der keine eGK hat, medizinische Leistungen, muss er sich von seiner zuständigen Behörde einen sogenannten Berechtigungsschein oder Behandlungsschein ausstellen lassen, der ihm einen „eingeschränkten Leistungsanspruch“ bescheinigt. So ein Behandlungsschein gilt in der Regel nur für einen kurzen Zeitraum. Stellt der Arzt einen Heilmittelbedarf fest, kann er auf den normalen Verordnungsvordrucken verordnen (Muster 13, 14 und 18 und Z13). Darin steckt auch eine kleine Krux: Die Verordnungen sehen aus wie die von gesetzlich Versicherten, müssen aber vor Behandlungsbeginn durch die zuständige Behörde genehmigt werden. Fehlt die

Genehmigung, können Therapeuten das Rezept nicht abrechnen.

**Tipp:** Bitte beachten Sie im Zweifel die jeweiligen Regelungen in ihrer Region. Im Zweifel lassen Sie die Verordnung lieber einmal mehr durch die Behörde genehmigen, statt im Nachhinein auf den Kosten sitzen bleiben. Eine Übersicht der jeweiligen Regelungen finden sie unter <http://bit.ly/zuVkm4l>.

**Hinweise:** Das Ministerium für Gesundheit hat einen Ratgeber Gesundheit für Asylsuchende in Deutschland herausgegeben. Er beschreibt, was zu tun ist, wenn ein Asylsuchender medizinische Hilfe benötigt. Dieses Dokument gibt es in verschiedenen Sprachen. Versteht ein Patient nicht, warum Sie ihn nicht einfach so behandeln können, kann dieses Dokument vielleicht weiterhelfen. ■ [jw]

**mehr:** Sie finden den Ratgeber unter [www.bundesgesundheitsministerium.de](http://www.bundesgesundheitsministerium.de) -> Themen -> Internationale Gesundheitspolitik -> Migration und Integration -> Flüchtlinge und Gesundheit -> Fragen und Antworten

## Preisradar (diese neuen Vergütungslisten sind in Kraft getreten)

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Bremen	Ergotherapie	RVO	01.07.2017	Behandlungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Physiotherapie	IKK	01.07.2017	Verordnungsdatum
Niedersachsen	Ergotherapie	RVO	01.07.2017	Behandlungsdatum
Niedersachsen	Logopädie	RVO	01.07.2017	Behandlungsdatum
Niedersachsen	Physiotherapie	RVO	01.07.2017	Behandlungsdatum
Nordrhein-Westfalen	Ergotherapie	RVO	01.07.2017	Behandlungsdatum
Nordrhein	Physiotherapie	RVO	01.07.2017	Behandlungsdatum
Rheinland-Pfalz	Podologie	IKK	01.07.2017	Verordnungsdatum
Saarland	Podologie	IKK	01.07.2017	Verordnungsdatum
Schleswig-Holstein	Logopädie	IKK, BKK, Knappschaft	01.07.2017	Behandlungsdatum
Berlin	Physiotherapie	RVO	01.06.2017	Erster Behandlungstermin
Hamburg	Physiotherapie (IFK+VDB)	RVO	01.06.2017	Behandlungsdatum
Hamburg	Physiotherapie (ZVK)	RVO	01.06.2017	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Ergotherapie	AOK	01.06.2017	Behandlungsdatum
Schleswig-Holstein	Ergotherapie	IKK, BKK, Knappschaft	01.06.2017	Verordnungsdatum
Schleswig-Holstein	Logopädie	AOK	01.06.2017	Behandlungsdatum
Westfalen-Lippe	Logopädie	RVO	01.06.2017	Letzter Behandlungstermin

# Viele Krankenkassen haben auf das Genehmigungsverfahren auch für zahnärztliche Verordnungen verzichtet


Mit Einführung der neuen Heilmittel-Richtlinie für Zahnärzte gibt es jetzt zwei parallele Genehmigungsverfahren für Verordnungen außerhalb des Regelfalls.

In der unten abgebildeten Grafik zum Genehmigungsverfahren finden sich jetzt auch die zahnärztlichen Heilmittel-Verordnungen, gekennzeichnet durch das Zahn-Icon.

Die Liste der Krankenkassen, die auf einem Genehmigungsverfahren bestehen haben wir um eine Spalte für die zahnärztlichen Heilmittel-Verordnungen erweitert.

Unter dem Namen der Krankenkassen findet sich die Faxnummer bei der man eine Genehmigung beantragen kann. Krankenkassen müssen Anträge per Fax akzeptieren.

## Genehmigungsverfahren Heilmittel (ärztliche und zahnärztliche Verordnungen)

	Verordnung im Regelfall (Erst- und Folgeverordnung)	Verordnung außerhalb des Regelfalls	
Vertragsärztliche Heilmittel-Verordnung: ICD-10 Code steht auf keiner Diagnosenliste		Genehmigungspflicht bei bestimmten Krankenkassen	
Besonderer Verordnungsbedarf (BVB): ICD-10 Code und Diagnosengruppe stimmen mit Diagnosenliste für BVB überein		Genehmigungspflicht bei bestimmten Krankenkassen	
Langfristiger Heilmittelbedarf: ICD-10 Code und Diagnosengruppe stimmt mit Anlage 2 HeilM-RL (Diagnosenliste zum langfristigen Heilmittelbedarf) überein		Immer genehmigungsfrei – keine Vorlage bei der Kasse erforderlich	Genehmigung gilt immer als erteilt – keine Vorlage bei der Kasse erforderlich (§ 8a Abs. 8 HeilM-RL)
Einzelfallentscheidung zum langfristigen Heilmittelbedarf: Genehmigter Antrag auf langfristigen Heilmittelbedarf gem. § 32 SGB V i.V. mit 8a HeilM-RL			Genehmigung gilt für alle Verordnungen innerhalb des genehmigten Zeitraums als erteilt – keine Vorlage bei der Kasse erforderlich (§ 8a Abs. 8 HeilM-RL)
Vertragszahnärztliche Heilmittel-Verordnung: Physiotherapie oder Logopädie			Genehmigungspflicht bei bestimmten Krankenkassen
Einzelfallentscheidung zum langfristigen Heilmittelbedarf: Genehmigter Antrag auf langfristigen Heilmittelbedarf gem. § 32 SGB V i.V. mit § 8 HeilM-RL ZÄ			Genehmigung gilt immer als erteilt – keine Vorlage bei der Kasse erforderlich (§ 8 Abs. 3 HeilM-RL ZÄ)

### Einzelantrag auf langfristigen Heilmittelbedarf:

Jeder Versicherte hat das Recht, einen Antrag auf langfristigen Heilmittelbedarf zu stellen (§ 32 Abs. 1a, SGB V). Antragsbegründend ist eine Verordnung außerhalb des Regelfalls, aus deren med. Begründung die Schwere und Langfristigkeit der funktionellen/strukturellen Schädigung, der Beeinträchtigungen der Aktivitäten und der nachvollziehbare Therapiebedarf ergeben (§ 8a HeilM-RL bzw. § 8 HeilM-RL ZÄ).

Name der Krankenkasse Faxnummer	Genehmigungsverfahren nach § 8 (4) Heilmittel-Richtlinie Ärzte	Genehmigungsverfahren nach § 7 (4) Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte
AOK Bremen / Bremerhaven 0421 – 176 19 19 91	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
AOK Hessen 069 – 850 91 79 20	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Logopädie sowie Physiotherapie ZN1, LY2, LY3, AT3, EX4; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte	
AOK Nordost 0800 - 265 09 00	Genehmigungsverzicht bei Physiotherapie (außer KG-Gerät, KG-ZNS-Bobath und KG-Muko, KG-Bewegungsbad, D1); Genehmigungsverfahren für Logopädie und Ergotherapie (außer Gruppenbehandlungen)	
AOK Rheinland/Hamburg 0211 – 879 11 12 5	Genehmigungsverfahren für Physiotherapie und Ergotherapie Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Logopädie	Genehmigungsverfahren für Physiotherapie Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Logopädie
BKK z4 05724 – 971 40 00		Rückmeldung offen
BKK advita 06731 – 947 42 09		Rückmeldung offen
BKK evm 0261 – 402 71 82 2	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Rückmeldung offen
BKK firmus 0421 – 643 44 51	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Rückmeldung offen
BKK GRILLO-WERKE AG 07431 – 10 20 19	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Rückmeldung offen
BKK MERCK 06151 - 37 54 12		Rückmeldung offen
BKK Pfalz 0621 – 685 59 55 9		Rückmeldung offen
BKK Publik 05341 – 405 405		Rückmeldung offen
BKK Rieker.Ricosta.Weisser 07461 – 966 46 48		Rückmeldung offen
BKK Salzgitter 05341 – 405 405		Rückmeldung offen
BKK Scheufelen 07021 – 73 74 42 77		Rückmeldung offen
BKK Wirtschaft und Finanzen 0234 – 479 19 99	keine Angabe	keine Angabe
BMW BKK 08731 – 762 99 55		Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
DAK Gesundheit 0421 – 427 085 70 30	Genehmigungsverfahren für Physiotherapieverordnung von Ärzten der KV Bremen bei Versicherten nach dem vollendeten 18. Lebensjahr, Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für alle übrigen Sachverhalte	
DIE BERGISCHE KRANKENKASSE 0212 – 226 24 11		Rückmeldung offen
energie-BKK 0511 – 911 10 29 9		Rückmeldung offen
Hanseatische Krankenkasse 040 – 656 96 12 37		Rückmeldung offen
IKK gesund plus 0391 - 280 66 83 9	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie EX4, ZN1, ZN2, LY2, LY3, AT3; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie ZNZ2, LYZ2; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte
IKK Nord 04331 – 34 57 08	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie und Ergotherapie	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie
Novitas BKK 0180 - 263 63 56	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
SIEMAG BKK 02733 – 29 78 28 89		Rückmeldung offen
TBK Thüringer 0361 – 652 17 99		Rückmeldung offen
TUI BKK 0511 – 567 12 40		Rückmeldung offen
WMF BKK 07331 – 25 75 39		Rückmeldung offen



# Praxiskauf

## Puffer für versteckte Nebenkosten einkalkulieren



**Praxisräume kaufen statt mieten – das kann in der aktuellen Niedrigzinsphase eine lohnende Entscheidung sein. Wer sich für einen Immobilienkauf entscheidet, sollte immer einen Puffer für versteckte Nebenkosten einkalkulieren. Neben den Ausgaben für Renovierungsmaßnahmen fallen schon beim Kauf Kosten an, die viele nicht berücksichtigen. Sie können schnell bei etwa zehn Prozent des Kaufpreises und mehr liegen.**

### **Maklercourtage: mindestens 3,5 Prozent**

Bei der Suche nach der Traumimmobilie vertrauen viele Kaufwillige auf den fachmännischen Rat eines Immobilienmaklers. Für dessen Hilfe muss in der Regel eine Maklercourtage von mindestens 3,5 Prozent plus Umsatzsteuer einkalkuliert werden. Es ist ratsam, sich noch vor der Auftragsvergabe an den Makler über die Höhe des Honorars zu informieren und schriftlich eine Höchstgebühr festzulegen, die nicht überschritten werden darf. Bei einem Kaufpreis von beispielsweise 200.000 Euro beträgt die Maklerprovision von 3,5 Prozent 8.330 Euro inklusive Mehrwertsteuer.

### **Notar- und Grundbuchkosten: im Schnitt 1,5 Prozent**

Weitere Nebenkosten fallen beim Notar an. Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) schreibt in Paragraf 311b

vor, dass ein Kaufvertrag über beispielsweise ein Haus oder eine Wohnung immer von einem Notar beurkundet werden muss. Die Notargebühren, die sich nach dem Gerichts- und Notarkostengesetz richten, beinhalten die Beratung durch den Notar, die Fertigung eines Vertragsentwurfs sowie die Beurkundung selbst.

Des Weiteren fallen Grundbuchkosten an. Das Grundbuch ist ein öffentliches Register, das die Eigentumsverhältnisse von Grundstücken festhält. Erst mit dem Eintrag in dieses Verzeichnis wird der Käufer zum neuen Eigentümer. Die Höhe der Notar- und Grundbuchkosten betragen im Schnitt 1,5 Prozent des Kaufpreises. Beträgt der Kaufpreis 200.000 Euro, liegen sie also bei 3.000 Euro.

### **Grunderwerbsteuer: zwischen 3,5 und 6,5 Prozent**

Der Staat erhebt außerdem bei jedem Haus- oder Praxiskauf eine Grunderwerbsteuer. Sie liegt je nach Bundesland zwischen 3,5 und 6,5 Prozent. Bemessungsgrundlage ist grundsätzlich der Kaufpreis. Bei einem Kaufpreis von 200.000 Euro bezahlt ein Käufer in Bayern und Sachsen 7.000 Euro Grunderwerbsteuer, in Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Saarland, Schleswig-Holstein und Thüringen dagegen 13.000 Euro.

In unserem Beispiel verteuert sich der Kaufpreis von 200.000 Euro mit allen Nebenkosten also um zwischen 18.330 und 24.330 Euro, je nach Bundesland.

### **Baufinanzierung**

Weitere Nebenkosten beim Hauskauf können zum Beispiel Kontogebühren sowie Zinsen im Rahmen einer Baufinanzierung sein. Mittlerweile gibt es mehrere Banken, die damit werben, Kredite für die Hausfinanzierung auch an Selbständige und Berufseinsteiger zu vergeben. Es ist allerdings immer ratsam, vor der Finanzierung mehrere Angebote einzuholen. ■ [ks]

**mehr: Ein „Immobilien-Nebenkosten-Rechner“ im Internet verschafft Ihnen einen Überblick über die versteckten Kosten, zum Beispiel unter: [www.anwalt.de/online-rechner/immobiliennebenkosten.php](http://www.anwalt.de/online-rechner/immobiliennebenkosten.php)**



Meine ganze  
Aufmerksamkeit  
für die Patienten

Neu bei  
**buchner**

## THERAFON

unser Telefonservice für Ihre Praxis

Während Sie Ihre Patienten behandeln, nehmen wir Ihre Anrufe entgegen: persönlich, individuell, professionell.

Alle Informationen finden Sie unter [www.therafon.com](http://www.therafon.com).  
Oder rufen Sie uns einfach unter 0431 72 000 465 an und sichern Sie sich 50 € Startbonus.

# Hausbesuch

## Gute Stimmung – erfolgreiche Praxis

Für unsere „Hausbesuche“ fragen wir Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber aus ganz Deutschland, was sie zurzeit in ihrem Berufsleben bewegt. Der Kölner Ergotherapeut Christof Martin berichtet von seinem Erfolgsrezept: der guten Atmosphäre im Team.



**Was wird Ihnen vom heutigen Arbeitstag in Erinnerung bleiben?**  
MARTIN | Wir bekommen nach fünfzehneinhalb Jahren einen neuen Fußboden in der Praxis und die Handwerker verwandeln die Räume gerade in ein Schlachtfeld.

**Welches war Ihr größter Erfolg als Praxischef in der vergangenen Woche?**

MARTIN | Nach unserer vierteljährlichen Supervision sagte der Supervisor zu mir, dass er besonders gerne in unsere Praxis kommt, weil hier so eine ungewöhnlich gute Atmosphäre herrscht. Dass wir eine solche Stimmung im Team haben, sehe ich als meinen größten Erfolg der letzten Jahre.

**Was würden Sie auf der anderen Seite am liebsten ungeschehen machen?**

MARTIN | Ich würde in meinen ersten Jahren als Praxischef anders handeln. Damals habe ich vor allem gewinnorientiert gedacht und Arbeitsverträge mit Leistungsanreizen gestaltet. Dadurch war es im Team immer etwas angespannt. Heute ist mir ein achtsames Miteinander wichtiger und unsere Mitarbeiterinnen werden ausschließlich nach Arbeitszeit bezahlt. Jetzt ist die Stimmung besser, das Arbeiten macht mehr Freude und gleichzeitig ist die Praxis auch noch rentabler.

**Stellen Sie sich vor, **up** wäre eine gute Fee und Sie hätten einen Wunsch für Ihren Beruf frei. Was würden Sie sich wünschen?**

MARTIN | Ich würde mir eine angemessene Vergütung von den Krankenkassen wünschen, um meine Mitarbeiterinnen besser

bezahlen zu können. Dann würden wir weniger Patienten pro Tag bestellen und die Therapeutinnen müssten nicht mehr „im Akkord“ ohne Atempausen einen Patienten nach dem anderen behandeln. ■ [mk]

### Die Praxis: ERGOTHERAPIE CHRISTOF MARTIN

- ▶ Christof Martin gründete seine Praxis im Januar 2002 in Köln.
- ▶ Mittlerweile arbeiten elf Therapeutinnen und zwei Praxismanagerinnen für die Praxis Martin.
- ▶ Ein Schwerpunkt sind Hausbesuche, vor allem im Bereich Neurologie und Geriatrie. In der Praxis selbst behandeln die Therapeutinnen unter anderem Kinder sowie psychiatrische und orthopädische Patienten.

### Hausbesuch in Ihrer Praxis

Wenn Sie Praxisinhaber/in sind und Lust haben, einmal in einem unserer Rubrik „Hausbesuche“ einen Einblick in Ihren Berufsalltag zu geben, schreiben Sie uns eine Mail an [redaktion@up-aktuell.de](mailto:redaktion@up-aktuell.de)

# Mitarbeiterführung ganz konkret

Seien Sie sich sicher, dass Ihre Mitarbeiter gerne für Sie arbeiten

Ohne ein gut funktionierendes Team sind die vielen Aufgaben in einer größeren Praxis gar nicht zu bewältigen. Dabei ist die Motivation jedes Einzelnen entscheidend. Doch wie wird man ein guter Coach für ein erfolgreiches Team? Wie sieht meine Führungsrolle eigentlich aus? Wissen meine Mitarbeiter immer woran sie sind? Mitarbeitermotivation gut und schön – aber wie mache ich das richtig? Sind meine Besprechungen effizient? In dem zweitägigen Seminar liefern wir die Antworten zu Ihren Fragen. Fördern und fordern Sie zukünftig mit Hilfe von klar definierten Zielen. Proben Sie den Alltag auf neutralem, sicherem Terrain, sozusagen "unter Ausschluss der Öffentlichkeit".

## Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar

- ▶ kennen Sie Ihre Ziele als Führungskraft
- ▶ wissen Sie, was einen guten "Coach" ausmacht
- ▶ schärfen Sie Ihren Blick für gute Leistungen
- ▶ motivieren Sie über Anerkennung

Das erwartet Sie inhaltlich:

- ▶ Führung durch Ziele
- ▶ Teamförderung in der Praxis
- ▶ Motivation
- ▶ Kritikgespräche

## Zielgruppe

Praxisinhaber und Führungskräfte

## Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



## 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 verweben 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

08./09.09.2017 in Kassel

15./16.12.2017 in Stuttgart

Anmeldung unter:

Telefon 0800 94 77 360 oder  
info@buchner-consulting.de

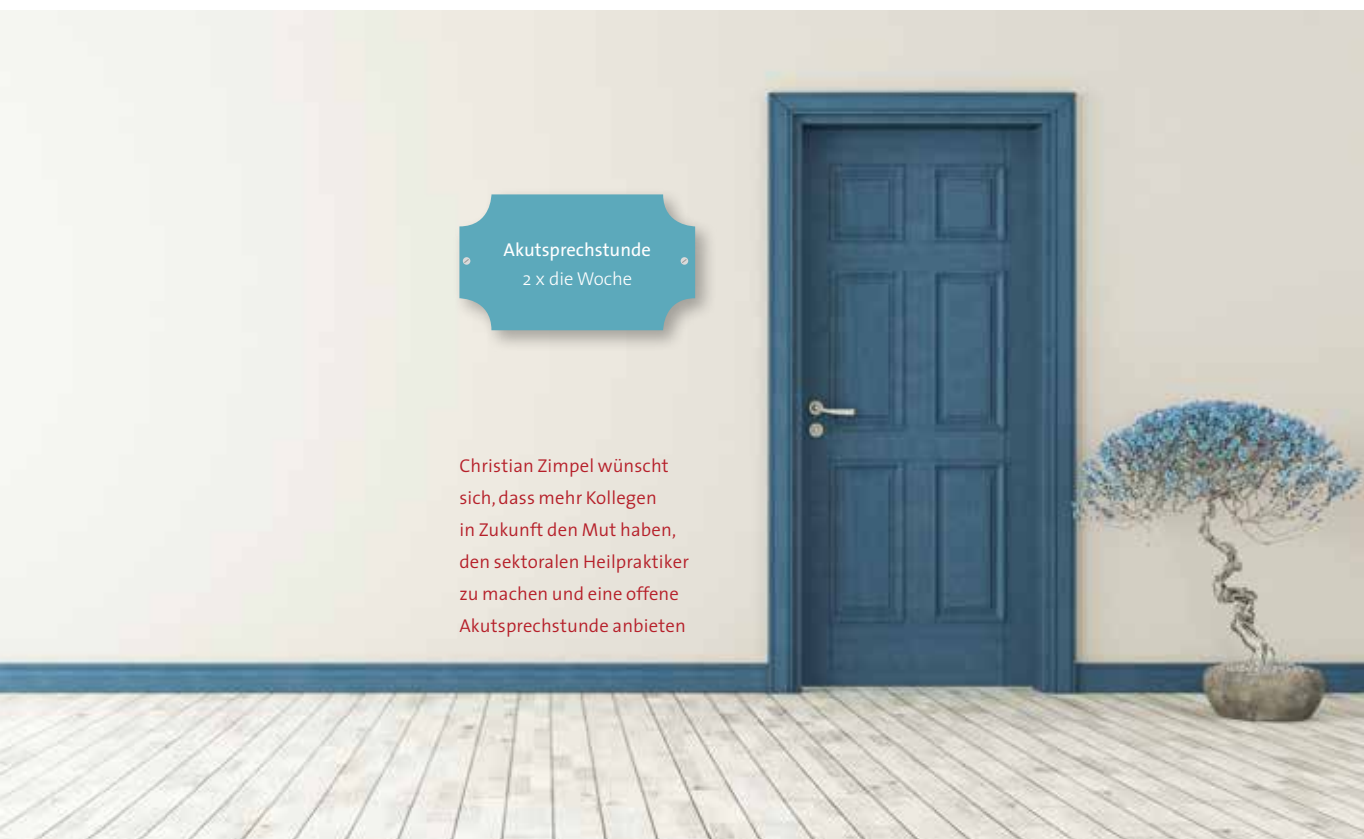
Die Teilnahme kostet Euro 329,50  
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

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.

# Schnelle Hilfe bei akuten Beschwerden

Physiotherapeut bietet seit zwei Jahren offene Akutprechstunde an

Wer einen Termin beim Physiotherapeuten braucht, muss Geduld haben. Lange Wartezeiten sind oft die Regel. Kurzfristig bei akuten Beschwerden läuft schon gar nichts. Allerdings nicht so bei Christian Zimpel. Seit zwei Jahren bietet der Physiotherapeut im nordrhein-westfälischen Mönchengladbach zwei Mal pro Woche eine offene Akutprechstunde an und hat damit die besten Erfahrungen gemacht.





**Praxisinhaber Christian Zimpel erinnert sich** an seine „extreme Unzufriedenheit“ mit dem früheren Terminmanagement. Vor allem die langen Wartezeiten auf einen Termin – manchmal bis zu fünf Wochen – hatten ihn immer mehr gestört. Sie erschwerten die Therapie und verlängerten in vielen Fällen auch die Behandlungsdauer. „In einem frühen Stadium lassen sich viele Beschwerden einfach besser therapieren und führen häufig schneller zum Erfolg“, sagt der 42-Jährige.

### Studium in den Niederlanden

Den Ausweg aus diesem Dilemma fand der Therapeut in der offenen Akutsprechstunde. Damit kann er seinen Patienten eine zeitnahe und fachkompetente physiotherapeutische Erstversorgung bei akuten Beschwerden ermöglichen – ohne vorherigen Arztbesuch. In vielen Ländern gibt es einen solchen Direktzugang zum Physiotherapeuten bereits flächendeckend, die Niederlande haben ihn schon 2006 eingeführt. „In unserem Nachbarland sind wir Physiotherapeuten als ‚Spezialisten am Bewegungsapparat‘ längst anerkannt, dort werden die Studenten auch für den Erstkontakt ohne vorherigen Arztbesuch ausgebildet“, erklärt Zimpel. So ist es in Holland Pflicht, während des Studiums das Modul „Screening“ zur strukturellen Verbesserung der physiotherapeutischen Befundaufnahme zu belegen.

### Beschränkte Erlaubnis zum Sektoralen Heilpraktiker

In Deutschland funktioniert der Direktzugang nur über einen Umweg – und nicht auf Kosten der Krankenkassen. Im Januar 2012 beantragte der Physiotherapeut beim Gesundheitsamt Mönchengladbach die beschränkte Erlaubnis zur Ausübung der Heilkunde (Physiotherapie) ohne Bestallung nach § 1 Absatz 1 HeilprG (sektoraler Heilpraktiker). Er machte also den sektoralen Heilpraktiker in Physiotherapie und absolvierte noch den erforderlichen Berufs- und Gesetzeskunde-Kurs. Anderthalb Jahre später wurde sein Antrag genehmigt. Der Weg war frei für seine offene Akutsprechstunde. Es dauerte allerdings noch bis Anfang Mai 2015, bis er die ersten Patienten untersuchen konnte. Seitdem finden seine Sprechstunden jeweils dienstags und freitags von 7:50 bis 9:00 Uhr statt.

### Artikel in der Lokalzeitung

Kurz zuvor hatte der Praxisinhaber bei der Lokalzeitung, der Rheinischen Post, angerufen und dem zuständigen Redakteur von seiner neuen Idee berichtet. Mit Erfolg: In der Samstagausgabe erschien unter der Überschrift „Neu: Akutsprechstunde in Physiotherapiepraxis“ ein kleiner Artikel. „Eine kostenlose Werbung“, freute sich Christian Zimpel. Schon am nächsten Werktag folgten die ersten Anrufe in seiner Praxis. Seither behandelt er bis zu drei Patienten in seiner Akutsprechstunde, vorwiegend orthopädische Fälle und zu einem großen Teil akute Rückenbeschwerden. Zurückschicken musste der Therapeut noch keinen, da sich die meisten inzwischen telefonisch anmelden. „Passt es Dienstags mal nicht, können wir den Termin noch auf Freitag verlegen oder dazwischen schieben, falls ein anderer Patient abgesagt hat.“

### Erstuntersuchung kostet 20 Euro

Die umfassende Erstuntersuchung dauert rund 25 Minuten und kostet 20 Euro. Abgerechnet wird nach der Gebührenordnung Heilpraktiker (GebüH). Häufig muss der Praxisinhaber erst einmal über die Ursachen der Beschwerden aufklären. Meistens beruhen die Schmerzen auf Überlastungen, Fehlbelastungen oder mangelnder Bewegung. „Hat ein Patient beispielsweise am Wochenende seine Wohnung gestrichen, dann darf die Schulter auch mal ein wenig weh tun“, sagt Christian Zimpel. Wenn die Schmerzen allerdings nach ein paar Tagen noch nicht abgeklungen seien, sollte der Patient sich wieder melden, um das weitere Vorgehen zu besprechen.

### Weiterbehandlung dauert im Schnitt maximal vier Sitzungen

Wer sich für eine Weiterbehandlung entscheidet, muss die Kosten aus eigener Tasche bezahlen – pro Sitzung, die etwa 25 Minuten dauert, 26 Euro. „Ich habe noch keinen Patienten in den letzten zwei Jahren gehabt“, erinnert sich Zimpel, „der über die Kosten diskutiert hat.“ Einige seiner Patienten haben auch schon einen längeren Leidensweg hinter sich, mussten manchmal bis zu vier Monate auf eine ärztliche Verordnung warten. „Viele klagen darüber, dass sich der Arzt die schmerzende Schulter nicht mal richtig angeschaut hat, sondern gleich ein MRT verordnete.“ Ein Vorteil der rechtzeitig begonnenen Therapie: Die Behandlung dauert im Schnitt maximal vier Sitzungen.

### Neue Mitarbeiterin eingestellt

Die offene Akutsprechstunde kam gut an, bislang hatte es im Raum Mönchengladbach nichts Vergleichbares gegeben. Inzwischen ist sie auch unter den Ärzten bekannt. „Es gibt schon einige Mediziner, die ihre Patienten über mein Angebot informieren“, freut sich Zimpel. Er konnte einige neue Patienten für seine Praxis gewinnen, und der Anteil der Privatpatienten stieg auf etwa 36 Prozent. Auch das Team musste erweitert werden. Daher suchte der Praxisinhaber ab August 2016 nach einem neu-





en Kollegen. Doch wie viele andere bekam auch er den Fachkräftemangel zu spüren: Erst im Februar 2017 fand er endlich eine Physiotherapeutin, die ihn seither unterstützt.

„Das Gute an meiner Ausbildung zum Sektorales Heilpraktiker ist, dass ich jetzt auch delegieren darf“, sagt der Praxisinhaber. So kann er nach der Befunderhebung die Therapie einer seiner zwei Kolleginnen überlassen. Eine von ihnen wird im nächsten Jahr auch die beschränkte Erlaubnis zur Ausübung der Heilkunde (Physiotherapie) beantragen. „Gerade ist sie noch zu jung“, so Zimpel, „und hat noch nicht die geforderte Berufserfahrung von vier Jahren mit mindestens 30 Stunden pro Woche.“

#### Wünscht sich Kollegen mit mehr Mut

Christian Zimpel kann nicht verstehen, dass nicht mehr Physiotherapeuten seinen Weg gehen. „Ich werte damit nicht nur meine eigene Arbeit auf, auch die unseres Berufsstandes - auch hinsichtlich der Kommunikation mit Ärzten.“ Im holländischen Nachbarland (Venlo ist nur rund 35 Kilometer von Mönchengladbach entfernt) behandeln Physiotherapeuten schon lange ohne ärztliche Verordnung.

*„Viele meiner deutschen Kollegen scheuen die größere Verantwortung, die der Direktzugang zum Physiotherapeuten mit sich bringt“, sagt Zimpel. „Zurückschicken kann ich die Patienten aber immer noch, wenn ein Beschwerdebild vorliegt, das ich nicht behandeln kann, wie eine Thrombose.“*

Sein Fazit: „Ich wünsche mir, dass mehr Kollegen in Zukunft den Mut haben, den sektoralen Heilpraktiker zu machen und eine offene Akutprechstunde anbieten...“ ■ [ks]

## Steckbrief

Christian Zimpel wurde 1975 im nordrhein-westfälischen Essen geboren. 2003 schloss er sein Studium an der Zuyd Hogeschool im niederländischen Heerlen ab. 2005 machte er sich zunächst mit einem Kollegen in Mönchengladbach-Odenkirchen selbständig, bevor er 2010 seine Physiopraxis Christian Zimpel im Stadtteil Giesenkirchen eröffnete.



## Physiopraxis Christian Zimpel

Konstantinstraße 58  
41238 Mönchengladbach  
Telefon: 02166 - 970 44 93  
E-Mail: [info@physiopraxis-zimpel.de](mailto:info@physiopraxis-zimpel.de)  
[www.physiopraxis-zimpel.de](http://www.physiopraxis-zimpel.de)

# Gruppentherapie – Einfacher mit klarer Struktur

Patienten einfacher motivieren und gleichzeitig  
mehr Geld verdienen

Die meisten Kollegen haben keine Lust, sich auf die gefühlte „Mehrarbeit“ einer Gruppentherapie einzulassen. Die eigene Aufmerksamkeit muss auf mehrere Patienten gleichzeitig gelenkt werden, die Organisation macht mehr Arbeit und außerdem „haben wir das ja noch nie so gemacht ...“ In der Ausbildung werden die meisten Therapeuten wenig bis gar nicht auf die Besonderheiten der Gruppentherapie und die gruppendynamischen Effekte solcher Behandlungssituationen vorbereitet. Und auch eine entsprechende Einarbeitung findet in den meisten Praxen nicht statt. Dabei gibt es gute Gründe mehr Gruppentherapie anzubieten: Motivation der Patienten steigt, Therapieerfolg nimmt zu, Ärzte haben weniger Angst vor Regressen und der Umsatz der eigenen Praxis steigt. Alles, was man dazu an Fachwissen braucht, lernen Sie in diesem Praxisworkshop zum Thema Gruppentherapie. In nur einem Tag erhalten Sie alle wichtigen Informationen zur Planung, Vorbereitung, Umsetzung und Nachbereitung einer Gruppentherapie. Ganz egal ob Sie physio-, ergotherapeutische oder logopädische Gruppen betreuen, ob Sie mit Erwachsenen oder Kindern arbeiten, hier gibt es die richtigen Tipps für alle Therapeuten.

## Ihr Nutzen

Nach diesem Praxis-Workshop werden Sie...

- ▶ Patienten in Gruppen besser motivieren
- ▶ über das notwendige Handwerkszeug verfügen, Gruppen erfolgreich zu machen
- ▶ wissen, wie man mit Störungen in Gruppen umgeht
- ▶ Lust haben, Gruppentherapie aktiv anzubieten
- ▶ Rituale verinnerlicht haben, die für die Strukturierung der Gruppentherapie notwendig sind
- ▶ verstehen, welche gruppendynamischen Effekte während der Therapie genutzt werden können
- ▶ Kollegen ermutigen, selbst Gruppentherapie anzubieten und
- ▶ endlich angemessen bezahlt werden!

## Zielgruppe

Praxisinhaber und Therapeuten, die ihrer Skepsis zu Gruppentherapien begegnen möchten und ihre Praxis effizienter gestalten wollen

## Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



## Referentin Andrea Niebel

Andrea Niebel ist Logopädin, klinische Lerntherapeutin, Inhaberin einer eigenen Praxis in Berlin, Geschäftsführerin der Lernfuxx-Training GmbH mit jahrelanger Erfahrung in der Gruppentherapie. Nach anfänglicher Skepsis ist sie inzwischen eine echte Überzeugungstäterin beim Thema Gruppentherapie geworden. Sie lässt die Teilnehmer an ihrer Erfahrung mit unzähligen Gruppen teilhaben, zeigt die Stolpersteine und Risiken dieser Therapieform auf und ist trotzdem davon überzeugt, dass es kaum eine bessere Möglichkeit gibt, Kinder, Jugendliche und Erwachsene aktiv an der Therapie zu beteiligen.

## Termine

09.09.2017 in Berlin

18.11.2017 in Berlin

Anmeldung unter:

Telefon 0800 94 77 360 oder

info@buchner-consulting.de

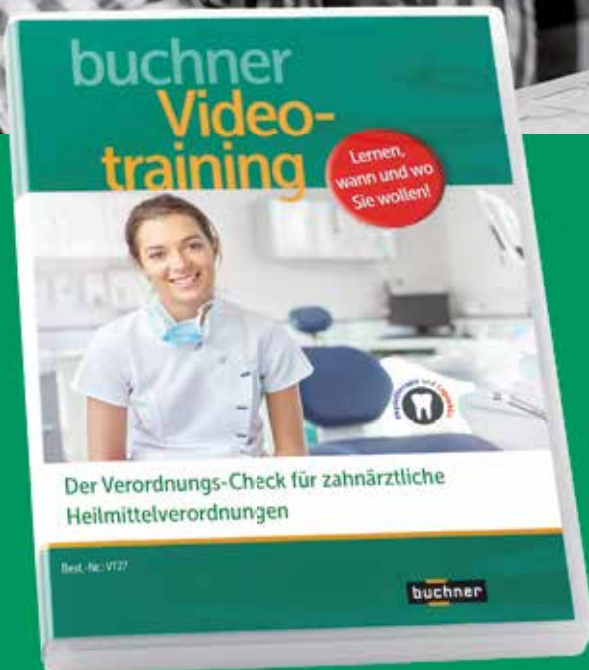
Die Teilnahme kostet Euro 199,50

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.



Fortbildung  
wann und wo  
ich will



Jetzt nur  
20 Euro netto  
statt 25,90 Euro

## Videotrainings machen Spaß

Das neueste buchner Videotraining zum Verordnungs-Check für zahnärztliche Heilmittel-Verordnungen ist die ideale Einarbeitung für alle Rezeptionsfachkräfte und CMD-Therapeuten. Ganz egal, ob als gemeinsame Fortbildung in der Praxis oder als individuelle Weiterbildung zu Hause.

Nur im August gibt es über 20 Videotrainings im Shop zum Sommerpreis.

Gleich bestellen unter  
[www.buchner-shop.de/seminare/videotraining.html](http://www.buchner-shop.de/seminare/videotraining.html)  
oder gebührenfrei anrufen 0800 5999 666.