

Gute
Nachrichten für
Therapeuten

05 | 2018

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen

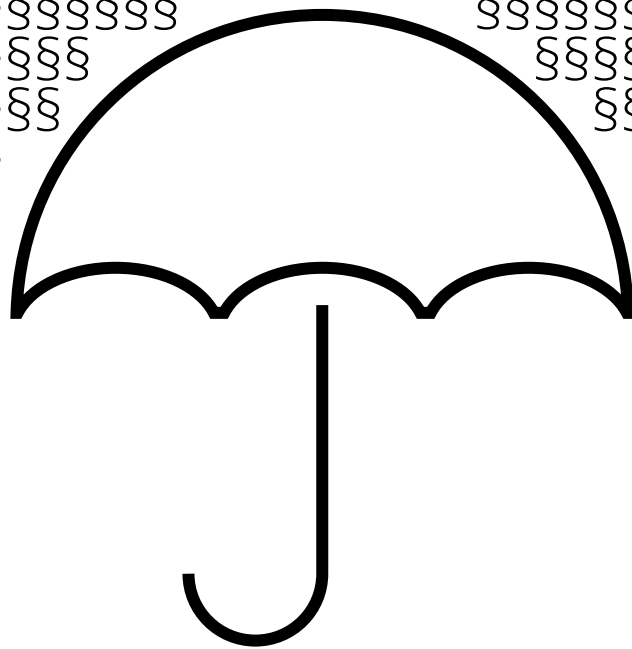
Karl-Josef Laumann,
Minister für Arbeit, Gesundheit
und Soziales des Landes
Nordrhein-Westfalen

**Gesundheitsminister Laumann (NRW):
»Der Einstieg in die Schulgeldfreiheit soll
möglichst noch in diesem Jahr erfolgen«**

Interprofessionell ausbilden:
Physios, Pflegeschüler und
Medizinstudenten kümmern
sich gemeinsam um Patienten

QuickCheck: EU-DSGVO
Muss ich für meine Praxis
einen Datenschutzbeauf-
tragten bestellen?

**Wenn Therapeuten unter
dem Planungstakt ächzen:**
In vier Schritten zur richtigen
Behandlungszeit



Datenschutz?

Einfach sicher in der Cloud

Mit Starke Software in der [therapie.cloud](#) stehen Sie nicht im Regen

Aktuellstes Betriebssystem, Firewalls und Virens Scanner, regelmäßige Backups der Daten: Nirgendwo können Sie Ihre Daten so günstig sichern wie in einer Cloud. Mit Starke Software in der [therapie.cloud](#) entspricht Ihre Datenhaltung den Vorgaben der DSGVO. Worauf warten Sie noch?

Rufen Sie uns gebührenfrei an unter 0800 0000 770 – wir informieren Sie, wie einfach das geht.

buchner



Druck erzeugt Bewegung

☛ Im Bahnhof stehen zwei Züge. Während die eine Dampflokomotive schon kräftig qualmt und zischt, ist bei der anderen noch alles recht ruhig. Und schon heißt es auf Gleis 1: Alle einsteigen, die Türen schließen! Langsam setzt sich der Zug in Bewegung. Auf seiner Fahrt durch Deutschland hat er bereits in mehreren Bundesländern Halt gemacht: Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Niedersachsen gehören dazu, aber auch Berlin hat der Zug bereits auf seiner Reise besucht – und einen ehemaligen Zugführer dort gelassen.

Na, schon eine Idee, was es mit dieser Geschichte auf sich hat? Können Sie erraten, wer da unterwegs ist? Ganz genau, es sind die Pflegeberufe auf der Fahrt zur Selbstverwaltung. Ihr Beispiel zeigt, dass sich etwas bewegt, wenn man nur genug Kohlen ins Feuer wirft und Dampf im Kessel erzeugt: Kammern in drei Bundesländern, eine Bundespflegekammer in der Entstehung und erstmals gibt es einen eigenen Pflegebevollmächtigten der Bundesregierung – der sogar tatsächlich aus der Pflege stammt.

Also höchste Eisenbahn, auch für die Heilmittelerbringer, auf den Zug aufzuspringen. Dass die Zeit dafür gerade günstig ist, zeigt etwa unser Interview mit Karl-Josef Laumann, Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen. Er sieht in der Idee der Selbstverwaltung „ein grundlegendes Konstruktionsprinzip im deutschen Gesundheitswesen“ – und zwar für alle nichtärztlichen Heilberufe.

Also erzeugen auch Sie ein bisschen Druck und haben Sie einen erfolgreichen Monat.

Mit den besten Grüßen
Yvonne Millar, Redakteurin

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

... sind die **Anpassungen und Änderungen**, die vor Inkrafttreten der europäischen Datenschutz-Grundverordnung am 25. Mai auf der Praxiswebsite passieren sollten, damit keine Abmahnungen ins Haus flattern.

... sind **vier Schritte**, mit denen Praxisinhaber ihren Mitarbeitern dabei helfen, nicht mehr von längeren Behandlungszeiten zu träumen und dabei tagaus tagaus von einem Patienten zum nächsten zu hetzen.

... ist eine **interprofessionelle Ausbildungsstation** an der Universitätsklinik Mannheim, auf der sich angehende Physiotherapeuten gemeinsam mit Pflegeschülern und Medizinstudenten um die Versorgung der Patienten kümmern.

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

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

Inhalt

Editorial Druck erzeugt Bewegung	03
Branchennews Aktuelle Informationen	06
Preise und Umsätze steigen Heilmittelbranche in Zahlen	08
„Der Einstieg in die Schulgeldfreiheit soll möglichst noch in diesem Jahr erfolgen“ Interview mit Karl-Josef Laumann	10
„Die Ausbildungsvergütung und die kostenfreie Ausbildung sind da zwei Bausteine, die unseren Beruf zukunftsfähiger machen“ Interview mit Andrea Rädlein	13
Pflegekräfte wollen mehr politischen Einfluss auf Bundesebene Ruf nach Bundespflegekammer und eigener Pflegeauftraggeber	14
Heilmittel-Wirtschaftsbericht 2018	15
DSGVO tritt in Kraft Website anpassen	16
Aktenvernichtung Schriftliche Verträge sind Pflicht	17
Preisradar	
Datenschutz Glossar	18
QuickCheck Betrieblichen Datenschutzbeauftragten bestellen?	20
Betriebliche Gesundheitsförderung So machen Sie BGF-Maßnahmen zum lukrativen Geschäftsmodell	22
Abrechnungstipp	24
Absetzung wegen zu spätem Behandlungsbeginn vermeiden	
Freie Privatpreisgestaltung gefährdet	26
Richtwerte streichen, statt über deren Dauer zu verhandeln	
Kommentar Gebührenordnung durch die Hintertür?	27
Wenn Therapeuten unter dem Planungstakt ächzen:	28
In vier Schritten zur richtigen Behandlungszeit	
Genehmigungsverfahren	32
Let's talk Gute Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg	34
Jetzt mit der Planung starten: Das perfekte Sommerfest	36
Gemeinsam zum Wohl des Patienten Angehende Physiotherapeuten, Mediziner und Pfleger arbeiten auf MIA im Team	40
Keine Quittung? Selbst erstellte Belege werden anerkannt	44
BGH stärkt Rechte Berufsunfähigkeitsversicherung muss zahlen	45
Inspiration Fit in nur vier Minuten: Tabata-Workout	46
Kurse für das intensive Intervalltraining	
Impressum	50
Kurz vor Schluss Keine Angst vor dem Nutznachweis	



QuickCheck



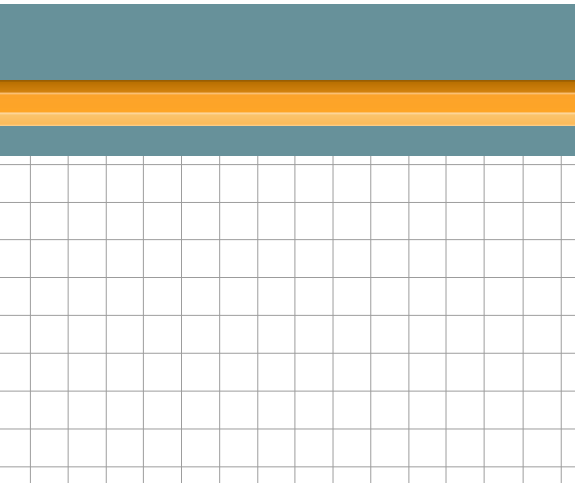
20

QuickCheck – EU-DSGVO: Muss ich für meine Praxis einen Datenschutzbeauftragten bestellen?



40

Interprofessionell ausbilden: Physios, Pflegeschüler und Medizinstudenten kümmern sich gemeinsam um Patienten



28

Wenn Therapeuten unter dem Planungstakt ächzen: In vier Schritten zur richtigen Behandlungszeit

36

Jetzt mit der Planung starten: Mit fünf Fragen zum perfekten Sommerfest



46

Fit in nur vier Minuten: Tabata-Workout
Physiotherapie- und Trainingszentrum bietet Kurse für das intensive Intervalltraining an



15

Heilmittel-Wirtschaftsbericht 2018 dokumentiert gravierende Probleme der Branche

Ein-Euro-Grenze für Werbebeschenke an Fachkreise

Werbebeschenke für Angehörige der Fachkreise wie Ärzte, Therapeuten und Apotheker dürfen höchstens einen Euro kosten. Das hat das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart kürzlich entschieden. Im vorliegenden Fall hatte ein Pharmahersteller zu Werbezwecken Produktkoffer mit sechs verschiedenen Arzneimitteln gegen Erkältungsbeschwerden bundesweit an Apotheker verschenkt. Die Medikamente hatten einen Einkaufspreis von 27,47 Euro. Ein Konkurrent hatte auf Unterlassung geklagt.

Das OLG gab der Klage Recht. Nach Auffassung des Gerichts ist es nach § 7 des Heilmittelwerbegesetzes (HWG) unzulässig, „Zuwendungen und sonstige Werbegaben (Waren oder Leistungen)“ zu gewähren. Von der kostenlosen Abgabe des Arzneimittelkoffers gehe die abstrakte Gefahr einer unsachlichen Beeinflussung aus. Zulässig sei lediglich eine Zuwendung von geringwertigen Kleinigkeiten. Für Verbraucher hatte der Bundesgerichtshof (BGH) bereits 2013 bei Geschenken eine Wertgrenze von einem Euro definiert. Diese gilt nach dem Urteil des OLG auch für Angehörige der Fachkreise. Die Revision wurde nicht zugelassen (Az.: 2 U 39/17).



Selbständige können in die Rentenkasse einzahlen



Die gesetzliche Rentenversicherung ist nicht nur für Angestellte. Auch Selbständige können einzahlen, sind jedoch in den meisten Fällen nicht dazu verpflichtet. Praxisinhaber können innerhalb von fünf Jahren nach dem Jahr der Existenzgründung die Pflichtversicherung beantragen. Darauf weist die Deutsche Rentenversicherung Bund hin. Die Höhe der Beiträge orientiert sich meist am sogenannten Regelbeitrag. Existenzgründer zahlen im Jahr der Gründung sowie in den drei folgenden Kalenderjahren nur den halben Regelbeitrag. Das sind monatlich derzeit 283,19 Euro in den alten und 250,64 Euro in den neuen Bundesländern.

Die Versicherungspflicht beginnt mit der Existenzgründung, sofern der Antrag innerhalb von drei Monaten gestellt wurde. Bei späterer Antragstellung beginnt sie am Tag nach Eingang bei der Rentenversicherung. Die Versicherungspflicht endet erst wieder mit Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit.

mehr: www.deutsche-rentenversicherung.de -> Lebenslagen -> Start ins Berufsleben -> Existenzgründer

Jährliche Renteninformation zeigt Bruttobeträge an

Einmal pro Jahr erhalten Versicherte ab dem 27. Lebensjahr eine Information von der Deutschen Rentenversicherung über die Höhe der künftig zu erwartenden Altersrente. Doch Achtung: Die Renteninformation zeigt Bruttobeträge und Ist-Werte an, die sich durch künftige Rentenanpassungen noch verändern können. Von diesen Beträgen müssen zudem noch Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung sowie Steuern gezahlt werden, erklärt die Deutsche Rentenversicherung Bund in Berlin. Besteuert werden alle Einkünfte oberhalb des Grundfreibetrags, der 2018 bei Ledigen bei 9.000 Euro liegt. Der steuerpflichtige Anteil der Rente erhöht sich bis 2040 Schritt für Schritt und ist ab dann voll zu versteuern.



Spezifischer Kreuzschmerz: Neue Versorgungsleitlinie empfiehlt Heilmitteltherapie

Nach Veröffentlichung der aktualisierten Leitlinie „Nichtspezifischer Kreuzschmerz“ im März 2017 (up berichtete in Ausgabe 4-2017), ist nun ergänzend die S2k-Leitlinie Spezifischer Kreuzschmerz erschienen. Darin enthalten sind Empfehlungen zum Umgang mit spezifischen und bedrohlichen Kreuzschmerzen. Ziel der Leitlinie sei es, durch geeignete Diagnosemaßnahmen eine zeitnahe diagnostische Zuordnung der Störung und eine entsprechende Therapie zu ermöglichen, so die Autoren. Herausgeber sind die Deutsche Gesellschaft

für Orthopädie und Orthopädische Chirurgie (DGOOC) gemeinsam mit 13 weiteren medizinischen Fachgesellschaften und Berufsverbänden. Interessierte können die Versorgungsleitlinie auf www.awmf.org kostenlos herunterladen. Die Leitlinie beschreibt für die klassischen Krankheitsbilder des spezifischen Kreuzschmerzes die Epidemiologie und die Pathogenese. Sie gibt zudem Empfehlungen zu Diagnostik und Therapie. Für alle aufgeführten Krankheitsbilder empfehlen die Autoren der Leitlinie bei der konservativen Behandlung neben

oder ergänzend zur medikamentösen Therapie v. a. Physiotherapie und physikalische Therapie, aber auch Ergotherapie mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Auch das Vorliegen von psychischen Komorbiditäten soll bei diesen Krankheitsbildern in der Anamnese immer beachtet werden, so der Konsens der Leitlinienkommission.

mehr: www.awmf.org -> Leitliniensuche -> Suchbegriff „Spezifischer Kreuzschmerz“

Einmalzahlungen mindern nicht das Elterngeld



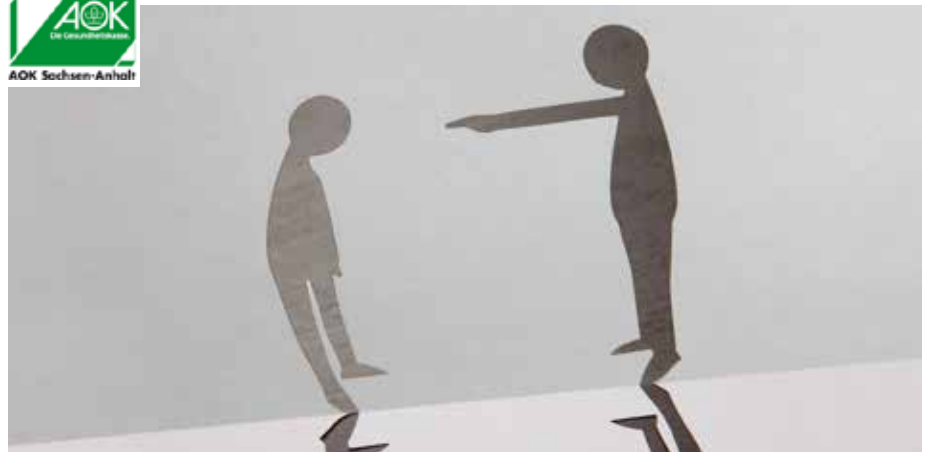
Einmalige Zahlungen wie Weihnachtsgeld oder Heiratsbeihilfe werden nicht auf das Elterngeld angerechnet. Das hat das Bundessozialgericht (BSG) kürzlich entschieden. Selbst wenn das Einkommen der Mitarbeiter während ihrer Elternzeit pauschal versteuert wird, mindert es sich durch die Einmalzahlungen nicht. Im konkreten Fall gaben die Richter der Angestellten eines Steuerbüros recht, die im Januar 2014 Mutter geworden war. Nach der Geburt des Kindes arbeitete sie in einem pauschal versteuerten Minijob weiter. Zusätzlich zum laufenden Arbeitslohn zahlte ihr Arbeitgeber ihr während des Elterngeldbezugs eine einmalige Heiratsbeihilfe sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Diese Leistungen versteuerte er ebenfalls pauschal. Das Land Bayern nahm diese Zahlungen in seine Berechnungen auf und verringerte das Elterngeld. Nach Auffassung des BSG bleiben für den Fall eines Lohnsteuerabzugsverfahrens einmal gezahlte Vergütungsbestandteile als sonstige Bezüge bei der Elterngeldberechnung unberücksichtigt. Dies gelte auch für eine pauschale Versteuerung (Az.: B 10 EG 8/16 R).

Kritik an AOK Sachsen-Anhalt: Reichste Kasse Deutschlands zahlt niedrigste Vergütung

Die AOK Sachsen-Anhalt steht in der Kritik: Mit Gesamtrücklagen von knapp 512 Millionen Euro und Rücklagen pro Versicherten von 340 Euro gilt sie laut Bundesanzeiger als eine der reichsten Krankenkassen Deutschlands. Doch Leistungserbringer wie Physiotherapeuten oder Pflegekräfte klagen über eine schlechte Vergütung durch die Kasse. Das berichtete kürzlich die Mitteldeutsche Zeitung (MZ). Der durchschnittliche Verdienst der Therapeuten liegt laut Statistiken der Bundesagentur für Arbeit bei etwa 1.650 Euro brutto, für Praxisinhaber nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben bei rund 2.140 Euro monatlich. Die AOK wehrt sich gegen die Kritik der Verbände. Sie sei bereit, den Physiotherapeuten,

mit denen derzeit noch Verhandlungen laufen, mehr Geld zu zahlen, erklärte AOK-Chef Ralf Dralle gegenüber der MZ. Es müsse aber garantiert werden, dass das Geld auch bei den Angestellten ankomme.

Dem entgegnet der Bundesverband selbständiger Therapeuten (IFK): Laut Zahlen aus dem Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit seien die Angestelltegehälter in Sachsen-Anhalt 2016 um 4,39 Prozent gestiegen, obwohl die Preise im Jahr zuvor bei der AOK nur um 3,67 Prozent erhöht wurden. Der Minutenpreis einer Krankengymnastik betrage bei der AOK Sachsen-Anhalt 0,74 Euro. Das liege 24 Cent unter dem Wert des vdek, der diese Position mit 0,98 Euro pro Minute vergütet, heißt es in einer IFK-Mitteilung.



DAK übernimmt Kosten für Online-Therapie gegen Stottern

Die DAK-Gesundheit übernimmt für ihre Versicherten ab sofort die Kosten für eine Online-Therapie gegen das Stottern. In Zusammenarbeit mit dem Institut der Kasseler Stottertherapie gilt das DAK-Angebot für Betroffene ab 13 Jahren mit der ärztlichen Diagnose Stottern. Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme an einer klassischen logopädischen Therapie. Nachdem die Online-Therapie genehmigt wurde, melden sich die Versicherten über die Internetseite des Instituts der Kasseler Stottertherapie für ein Vor-

gespräch an. Auf eigene Kosten müssen sie einmalig nach Kassel reisen, um das Therapeuten- und Ärzteteam kennenzulernen. Anschließend startet die einjährige Online-Therapie mit einer Intensivphase von fünf bis sechs Tagen. Aktuell bietet nur das Institut der Kasseler Stottertherapie eine solche Online-Therapie an, heißt es auf Nachfrage bei der DAK. Daher wird sie auch nur von deren Therapeuten durchgeführt.

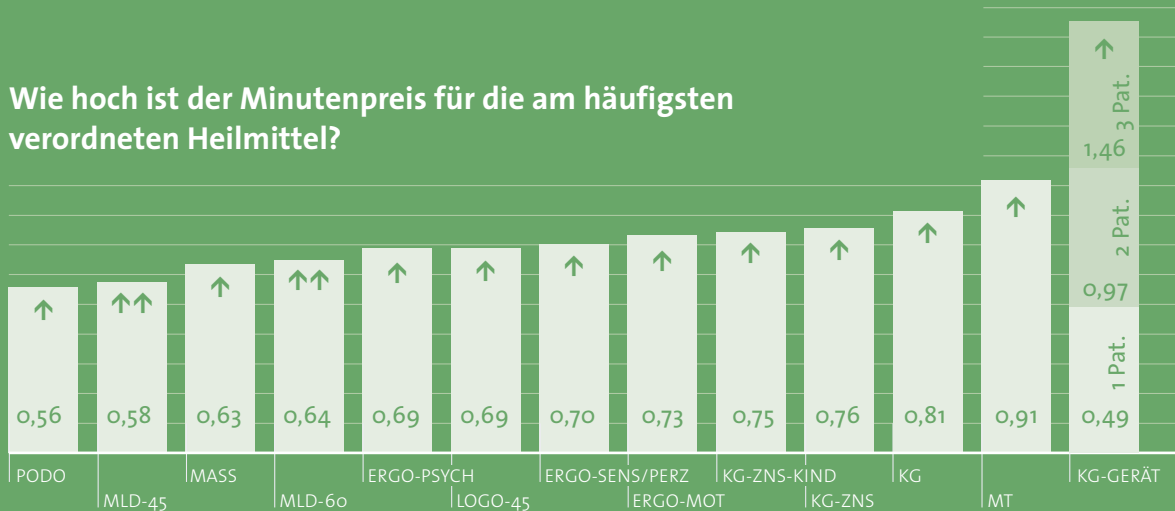
mehr: www.dak.de -> Leistungen -> Leistungen a – z -> S -> Stottertherapie



Preise und Umsätze steigen

Heilmittelbranche in Zahlen

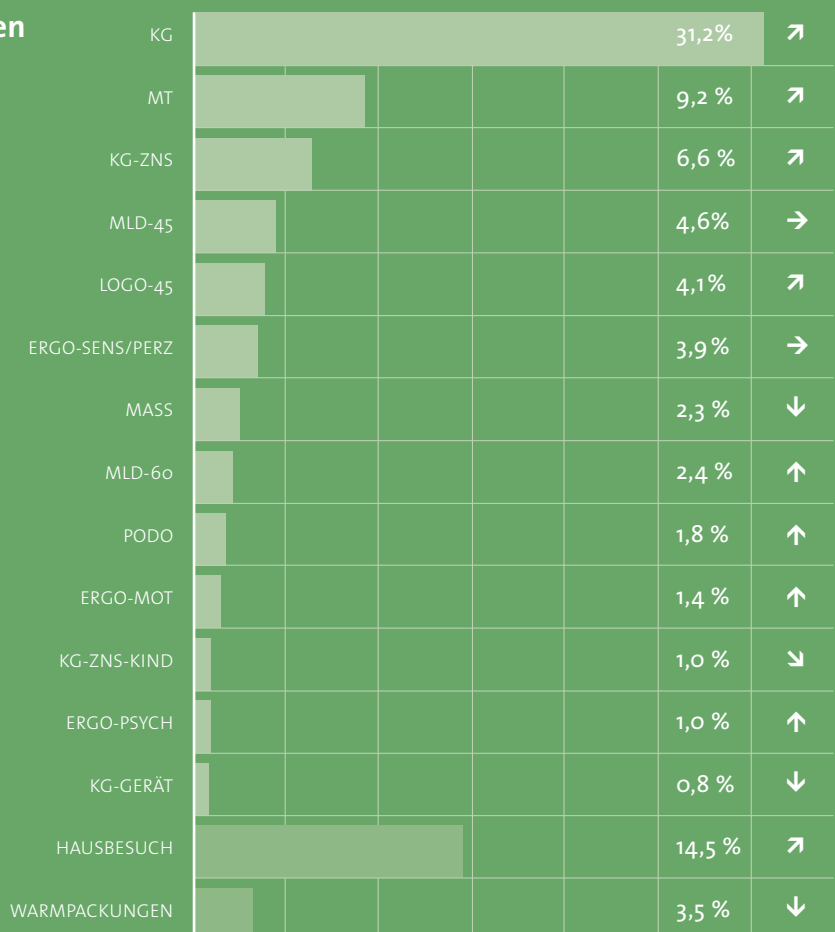
Wie hoch ist der Minutenpreis für die am häufigsten verordneten Heilmittel?



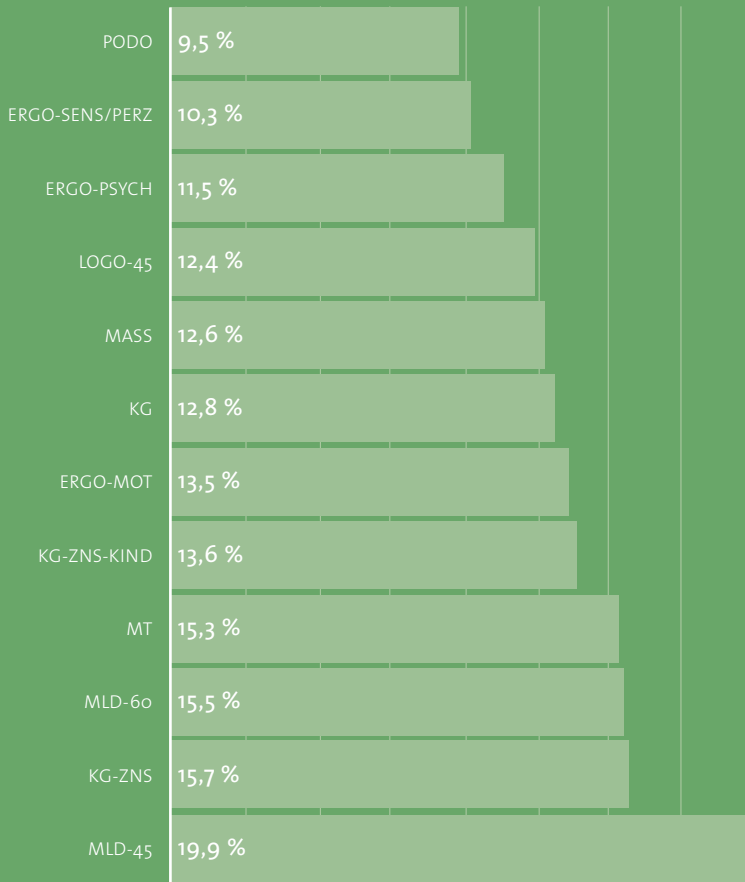
Die aktuellen Minutenpreise für die häufigsten Heilmittel unterscheiden sich erheblich (Durchschnitt jeweils aller Leistungen in ganz Deutschland im 1.-3. Quartal 2017). Der aktuelle Preis für eine Minute Manuelle Therapie beträgt 91 Cent. Pfeil nach oben bedeutet Wachstum im Vergleich zum Vorjahr bis zu 5 Prozent, Doppelpfeil nach oben steht für ein Wachstum über 5 Prozent.

Welchen Anteil haben bestimmte Leistungen an allen Heilmittel-Behandlungen?

Die jeweiligen Leistungen werden unterschiedlich häufig verordnet. KG am Gerät macht beispielsweise nur noch 0,8 Prozent aller Heilmittelleistungen in den ersten drei Quartalen 2017 aus und verliert damit weiter Marktanteile. Deutliche Zuwächse verzeichnet dagegen die Position MLD-60.

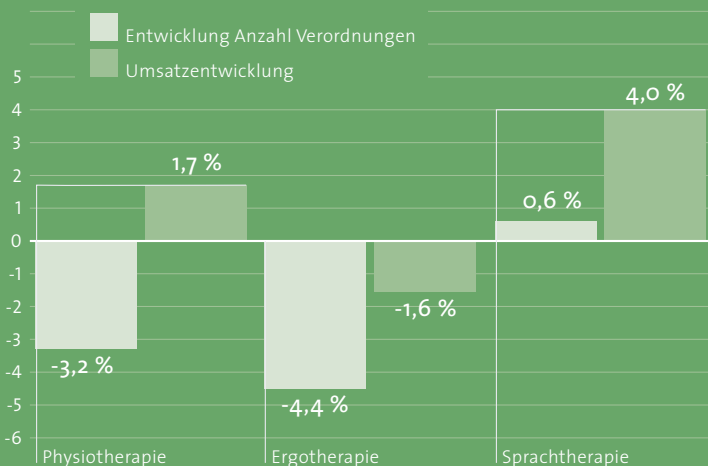


Wie haben sich die Preise einzelner Leistungen in den vergangenen vier Jahren entwickelt?

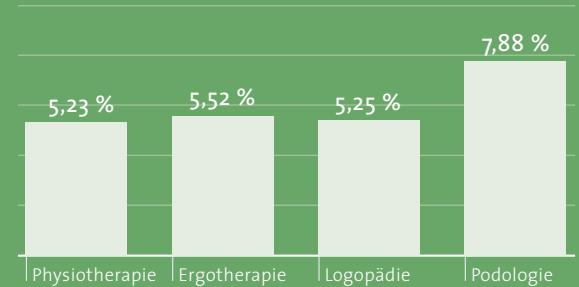


Die Entwicklung der Minutenpreise von 2013 bis 2017 zeigt erhebliche Unterschiede auf. Während die Vergütung für Podologie in diesem Zeitraum im Bundesdurchschnitt um 9,5 Prozent gewachsen sind, konnte die Position MLD-45 um 19,9 Prozent zulegen.

Entwicklung der Kindertherapie



Umsatzzuwachs in allen Fachbereichen



In den ersten drei Quartalen 2017 konnten zwar alle Fachbereiche Umsatzzuwächse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verbuchen, das Wachstum ist im Vergleich zum Vorjahr jedoch abgeschwächt. Den größten Zuwachs verbuchten die Podologen mit einem Umsatzplus von 7,88 Prozent.

-14%

Massage verliert weiter an Bedeutung für die Heilmittel-Therapie. Rund 14 Prozent weniger Massage ist in den ersten drei Quartalen 2017 mit den Kassen abgerechnet worden. Das sind Rückgänge, die auch durch mehr Podologie und Manuelle Lymphdrainage wirtschaftlich nicht kompensiert werden können.

Der Umsatzzuwachs auch in der Kindertherapie (Patienten = bis unter 15 Jahren) darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Anzahl der Kindertherapie-Verordnungen wieder rückläufig ist, bzw. bei den Logopäden stagniert. Wachstumssieger sind die Logopäden, die mit einem Verordnungszuwachs von +0,6 Prozent ein Umsatzwachstum von +4 Prozent erreicht haben.

„Der Einstieg in die Schulgeldfreiheit soll möglichst noch in diesem Jahr erfolgen“

Interview mit Karl-Josef Laumann



Interview mit Karl-Josef Laumann, Minister für
Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes
Nordrhein-Westfalen

Herr Minister, Sie haben sich schon häufig positiv zur Selbstverwaltung der Pflegekräfte geäußert, gelten als ein Verfechter der Pflegekammer. Wie sieht das bei anderen Heil- und Gesundheitsberufen aus, insbesondere den Heilmittelerbringern, sprechen Sie sich hier auch für eine Selbstverwaltung der Physio-, Ergotherapeuten, Logopäden und Podologen z. B. in Form einer Therapeutenkammer aus?

LAUMANN | Die Idee der Selbstverwaltung ist ein grundlegendes Konstruktionsprinzip im deutschen Gesundheitswesen. Deshalb setze ich mich für eine starke Interessenvertretung der Pflegenden ein. Denn wenn in Deutschland über die Pflege geredet wird, sitzen alle mit am Tisch, nur nicht die Pflegenden selbst. Das gilt übrigens auch für andere nichtärztliche Heilberufe. Grundsätzlich bin ich also offen, was die Frage einer Verkammerung auch in anderen Heilberufen angeht. Ich möchte aber auch vor Schnellschüssen warnen. Der Aufbau einer Kammer ist ein langer Prozess. Unter den Betroffenen gibt es teils sehr kontroverse Diskussionen und am Ende müssen sie selbst entscheiden, ob sie eine Kammer wollen oder nicht. Eine Kammer ist auch kein Allheilmittel für alle Probleme – weder verbessert sie unmittelbar die Arbeitsbedingungen noch steigert sie automatisch Löhne und Gehälter. Darum werden wir in NRW auch eine Befragung der Pflegekräfte durchführen, welche Form der Selbstverwaltung sie haben wollen.

Was sind Ihre Pläne, die Entwicklung der Selbstverwaltung der Therapeuten voranzutreiben?

LAUMANN | Je nach Ausgang dieses Befragungsprozesses kann ich mir grundsätzlich auch vorstellen, eine Befragung in den therapeutischen Berufen durchführen zu lassen, wenn dies gewünscht ist. Bislang sind aber nur sehr vereinzelt Angehörige dieser Gesundheitsberufe mit diesem Vorschlag auf mich zugekommen.

Was können die Heilmittelerbringer konkret machen, um in NRW eine Selbstverwaltung in Form einer eigenen Therapeutenkammer aufzubauen?

LAUMANN | Sich zusammenschließen, sich organisieren und die politischen Akteure überzeugen, dass es ihnen mit diesem Vorhaben wirklich ernst ist. Dann könnte man konkreter darüber reden.

In den jüngst vorgestellten Ergebnissen des Projektes „Befragung niedergelassener Hausärztinnen und Hausärzte in NRW zum Einsatz von Delegationsmöglichkeiten“ befürwortet ein Großteil der befragten Ärzte Delegationsmöglichkeiten an ihre Fachangestellten. Trotzdem werden die Ärztefunktionäre nicht müde davor zu warnen, weitere ärztliche Tätigkeiten zu substituieren. Wie stehen Sie vor diesem Hintergrund zum Direktzugang der Patienten zu entsprechend qualifizierten Heilmittelerbringern?

LAUMANN | Die Schere geht auseinander: In vielen Gesundheitsberufen droht ein Engpass bei den Fachkräften, andererseits wird die Bevölkerung immer älter und bedarf einer intensiveren gesundheitlichen Betreuung. Wir müssen daher überlegen, wie wir das Berufsbild der nichtärztlichen Heilberufe stärken und die Versorgungsstrukturen anpassen können. Ein Ansatzpunkt könnte sein, die Versorgungsverantwortung anders zu verteilen, beispielsweise indem wir den Gesundheitsfachberufen einen direkten Patientenzugang für ihren Tätigkeitsbereich übertragen oder über die sogenannte „Blankoverordnung“.

Was muss sich an der Ausbildung ändern, damit Direktzugang möglich wird?

LAUMANN | Derzeit sind die Ausbildungen in den Gesundheitsfachberufen nicht auf eine höhere Versorgungsverantwortung ausgelegt. Insbesondere die Erstellung von Diagnosen ist komplex und bedarf daher einer fundierten Ausbildung. Hier kann die

geplante Novellierung der veralteten Berufsgesetze für die Physiotherapeuten, Logopäden und Ergotherapeuten entsprechende Kompetenzen und Tätigkeitsvorbehalte aufnehmen. Außerdem müssen wir bedenken, dass die Mengensteuerung der gesetzlichen Krankenversicherung über die Vertragsärzte erfolgt. Die Koalitionspartner im Bund haben sich deshalb vorgenommen, die „Aufgabenverteilung der Gesundheitsberufe neu zu justieren“.

Inwieweit wird die laufende Erarbeitung einer bundeseinheitlichen Ansicht durch die Länder hinsichtlich der Heilpraktikerprüfung eine Rolle bei diesem Thema spielen?

LAUMANN | Das Heilpraktikerrecht spielt hier nur insofern eine Rolle, als die Gesundheitsfachberufe über die sektorale Heilpraktikererlaubnis bereits jetzt einen direkten Patientenzugang erlangen können. Dies gilt allerdings nur für den Selbstzahler-Bereich.

Sie werden in der WAZ mit dem Kommentar zitiert, dass die Finanzierung des Schulgeldes durch die Schüler in einigen Heil- und Gesundheitsberufen „der Vergangenheit angehören“ muss. Bedeutet das, dass NRW konkrete Pläne hat, die Schulgeldfreiheit für Heilmittelerbringer einzuführen?

LAUMANN | Meiner Ansicht nach ist es nicht in Ordnung, dass Ärzte ihre Ausbildung vom Steuerzahler finanziert bekommen und beispielsweise Physiotherapeuten und Logopäden Schulgeld bezahlen müssen. Deshalb ist es unser Ziel, dass Schülerinnen und Schüler das Schulgeld in den therapeutischen Berufsausbildungen nicht mehr zahlen müssen.

Welche Berufe außer den Heilmittelerbringern müssen noch Schulgeld bezahlen?

LAUMANN | Derzeit wird an vielen Schulen in Nordrhein-Westfalen für die Ausbildung in den Gesundheitsfachberufen Schulgeld erhoben. Dies gilt neben den Therapieberufen auch für die pharmazeutisch- bzw. medizinisch-technische Assistenz. Diese Schulgeldpflicht ist das zentrale Hemmnis bei der Gewinnung von Nachwuchskräften. Um die Ausbildungen attraktiver zu machen, müssen wir insbesondere das erhobene Schulgeld in den Blick nehmen. Und eine steigende Nachfrage wird auf Sicht auch dazu führen, dass die Träger mehr Ausbildungsplätze anbieten werden.

Wann ist mit einer Umsetzung zu rechnen?

LAUMANN | Derzeit erarbeiten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter meines Hauses ein Förderkonzept, um die Ausbildungen in den Gesundheitsfachberufen finanziell zu unterstützen. Hierzu wurden in den fünf Regierungsbezirken umfangreiche Daten erhoben, um zunächst einen Gesamtüberblick über die Schulen und das erhobene Schulgeld zu erhalten. Der Einstieg in die Schulgeldfreiheit soll möglichst noch in diesem Jahr erfolgen. Das Thema Schulgeldfreiheit wurde übrigens auch im Koalitionsvertrag auf Bundesebene verankert. Es ist aber noch keine zeitliche Perspektive zur bundesweiten Abschaffung des Schulgeldes absehbar. Nordrhein-Westfalen wird den Bund dabei aktiv unterstützen. Langfristig strebe ich jedenfalls eine vollständige Schulgeldfreiheit in diesen Berufen an. ■

[bu]

Hinweis: Das Interview wurde schriftlich geführt.



„Die Ausbildungsvergütung und die kostenfreie Ausbildung sind da zwei Bausteine, die unseren Beruf zukunftsfähiger machen“

Interview mit Andrea Rädlein



Andrea Rädlein, Vorsitzende des Deutschen Verbandes für Physiotherapie (ZVK)

Auf der Bundesdelegiertenkonferenz von PHYSIO DEUTSCHLAND haben sich die knapp 100 Vertreter kürzlich einstimmig dafür ausgesprochen, eine Ausbildungsvergütung für angehende Physiotherapeuten zu fordern. In einem Interview äußert sich die Vorsitzende des Deutschen Verbandes für Physiotherapie (ZVK), Andrea Rädlein, gegenüber up.

Frau Rädlein, wie begründen Sie Ihre Forderung nach einer Ausbildungsvergütung?

RÄDLEIN | Schon heute gibt es laut Bundesanstalt für Arbeit in 10 von 16 Bundesländern nachweislich einen Fachkräftemangel. In fünf weiteren Bundesländern gilt die Physiotherapie als Engpassberuf. Unser Beruf muss attraktiver werden. Die Politik muss heute die Weichen für morgen stellen, um die Patientenversorgung zu sichern. Zwei Maßnahmen steigern die Attraktivität und damit die Wahrscheinlichkeit, sich für eine Ausbildung zum Physiotherapeuten zu entscheiden: erstens eine kostenfreie Ausbildung und zweitens die Tatsache, dass junge Menschen schon während ihrer Ausbildung eine Vergütung erhalten.

Die Forderung nach einer Ausbildungsvergütung ist aber nur ein Punkt auf unserer Forderungsliste. Auch die Aussichten nach der Ausbildung oder dem Studium müssen sich für Physiotherapeuten weiter verbessern. Neben einer höheren Vergütung geht es uns deshalb auch um eine eigenständigere Berufsausübung und eine Entbürokratisierung unseres Tätigkeitsfelds. Mir persönlich ist es sehr wichtig, dass gerade unsere Kritiker sehen, an wie vielen Stellen wir gegenüber der Politik und den Entscheidern aktiv und auch hartnäckig in der Sache sind. Die Ausbildungsvergütung und die kostenfreie Ausbildung sind

da zwei Bausteine, die unseren Beruf zukunftsfähiger machen.

Welche positiven Effekte wird eine Ausbildungsvergütung Ihrer Ansicht nach haben?

RÄDLEIN | Eines steht fest: Idealismus alleine reicht heutzutage nicht mehr aus, um sich für einen Beruf zu entscheiden. Die harten Fakten und die Rahmenbedingungen müssen stimmen. Das Bundesministerium für Gesundheit bestätigt übrigens in einem Schreiben vom 30. August 2017 die positiven Auswirkungen unserer Forderung: „Die Attraktivität der Berufe im Gesundheitswesen wird bei der Entscheidung für eine Ausbildung auch davon geprägt, ob eine Ausbildungsvergütung gezahlt wird.“

Wie sehen Sie die Chancen für die bundesweite Einführung einer Ausbildungsvergütung und wann rechnen Sie mit einer Umsetzung?

RÄDLEIN | Die Chancen sind so gut wie noch nie. Denn: Die Kanzlerin hat die Ausbildungsvergütung für Gesundheitsberufe sogar in ihrer Regierungserklärung zu einem Thema gemacht. Wir gehen deshalb davon aus, dass die Politik die Umsetzung nicht auf die lange Bank schiebt, sondern in dieser Legislaturperiode die Verbesserung unserer Rahmenbedingungen auf den Weg bringt. ■

[ks]

Pflegekräfte wollen mehr politischen Einfluss auf Bundesebene **Ruf nach Bundespflegekammer und eigener Pflegebeauftragter**



Selbstverwaltung lohnt sich. Das zeigt sich am Beispiel der Pflegebranche, das vorbildhaft für die Initiativen der Therapeuten sein kann. Nach der Gründung von Pflegekammern in Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Niedersachsen wollen die Pflegeberufe nun auch auf Bundesebene mehr politischen Einfluss nehmen.

„Wir brauchen die Bundespflegekammer so schnell wie möglich“, sagte die Vizepräsidentin der Pflegekammer Rheinland-Pfalz, Sandra Postel, kürzlich auf dem Pfllegetag in Mainz. Wenn nach Rheinland-Pfalz und Schleswig-Holstein im August auch die Pflegekammer in Niedersachsen starte, könne, so Postel, eine konstituierende Sitzung der Bundeskammer vorbereitet werden.

Gründungskonferenz im Herbst 2017

Eine Gründungskonferenz wurde bereits im Herbst 2017 ins Leben gerufen. Darin sind der Deutsche Pflegerat (DPR) – ein Zusammenschluss von 16 Berufsverbänden – und die Landespflegekammer Rheinland-Pfalz mit je drei Mitgliedern vertreten. Ähnlich wie bei der Ärztekammer soll die Bundespflegekammer als Arbeitsgemeinschaft der Landeskammern Aktivitäten in den Bundesländern harmonisieren und politische Fragen auf die Bundesebene bringen. Dazu gehört etwa die Forderung nach einer besseren Personalausstattung in Einrichtungen der Pflege.

Konstituierende Sitzung der Kammerversammlung in Neumünster

Angehörige von Pflegeberufen in Rheinland-Pfalz sind seit 2016 zur Mitgliedschaft in der Landespflegekammer verpflichtet. Zurzeit vertritt die Kammer 39.500 Menschen. Die mit der Zahlung von Beiträgen verbundene Pflichtmitgliedschaft ist allerdings umstritten. In Schleswig-Holstein kam es am vergangenen Wochenende zur konstituierenden Sitzung der 40-köpfigen Kammerversammlung in Neumünster. Patricia Drube (Altenpflege) wurde zur Präsidentin, Frank Vilsmeier (Gesundheits- und Krankenpflege) zum Vizepräsidenten gewählt.

Eigenständiges Amt des Pflegebevollmächtigten

Ein weiterer Aspekt belegt, dass sich der Ruf nach Selbstverwaltung auszahlt: Seit März 2018 ist Andreas Westerfellhaus Pflegebeauftragter der Bundesregierung. Der gelernte Krankenpfleger war acht Jahre lang Präsident des Deutschen Pflegerates und beauftragt die Gründung einer Pflegekammer auf Bundesebene. Er löste Ingrid Fischbach (CDU) ab, die Patientenbeauftragte der Bundesregierung und gleichzeitig Pflegebevollmächtigte war. Mit der Einführung eines eigenständigen Amtes des Pflegebevollmächtigten will Bundesgesundheitsminister Jens Spahn deutlich machen, welch hohen Stellenwert er der Pflege in der Gesundheitspolitik und im Gesundheitssystem beimisst. ■ [ks]

Versorgungsunterschiede, fehlender Direktzugang und Bürokratielast Heilmittel-Wirtschaftsbericht zeigt gravierende Probleme

Auf den ersten Blick sieht die Situation der Heilmittel-Branche scheinbar rosig aus: Wachsender Umsatz und deutlich steigende Honorare sind das unmittelbare Ergebnis der Gesetzgebung der vergangenen Jahre. Doch bei seiner Vorstellung des Heilmittel-Wirtschaftsberichts 2018 auf der Gesundheits- und Fitnessmesse FIBO in Köln betonte Dr. Roy Kühne (MdB), dass es noch viel zu tun gibt, bevor die Probleme der Heilmittelversorgung in Deutschland wirklich gelöst sind.

Die wirtschaftliche Bedeutung der Heilmittelbranche ist nach den Angaben des Wirtschaftsberichts unbestritten: Rund 9 Mrd. Euro Umsatz finanzieren über 300.000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze in Deutschland. Die Heilmittel-Praxen sind damit der viertgrößte Arbeitgeber im Gesundheitswesen.

Versorgungsunterschiede und weniger neue Praxen

Doch ein genauerer Blick in den Wirtschaftsbericht macht sehr schnell deutlich, dass die Branche trotz aktueller Honorarerhöhungen in Not ist: 2017 ist die Anzahl der Praxisneugründungen erstmals rückläufig, die Versorgung der Patienten hängt nicht von der Erkrankung ab, sondern vom Wohnort und die Versorgungsunterschiede zwischen den verschiedenen Leistungen lassen sich medizinisch einfach nicht erklären.

Forderung nach Direktzugang

Weltweit können 460 Millionen Menschen ohne Umweg über eine ärztliche Verordnung direkt einen Therapeuten in Anspruch nehmen. Nicht so in Deutsch-

land! Deswegen fasst der Heilmittel-Wirtschaftsbericht 2018 erstmals zusammen, welche Reformen dringend notwendig sind, um auch den Versicherten in Deutschland den Direktzugang zu Therapeuten zu ermöglichen.

Bürokratielast erdrückend

Zum ersten Mal berechnet der aktuelle Heilmittel-Wirtschaftsbericht auch die Bürokratiebelastung der Heilmittel-Praxen und kommt zu erschütternden Ergebnissen: Jede der 70.000 ambulanten Heilmittel-Praxen muss im Jahr 56 Arbeitstage für

Bürokratie aufwenden. Das entspricht einer Gesamtbelastung der Branche in Höhe von einer Milliarde Euro im Jahr – die nicht durch Honorarerhöhungen aufgefangen wird.

Und so ist es nicht erstaunlich, dass Kühne im Rahmen der Vorstellung des Wirtschaftsberichts zu dem Schluss kommt, die bis jetzt vereinbarten Vergütungsanpassungen seien immer noch nicht ausreichend, um die Abwanderung von Therapeuten aus den ambulanten Praxen in die stationäre Versorgung und die freie Wirtschaft zu verhindern. ■

[bu]



Dr. Roy Kühne (MdB) betont bei der Vorstellung des Heilmittel-Wirtschaftsberichts 2018 auf der FIBO in Köln, dass es noch viel zu tun gibt

Hinweis: up-Abonnenten können den Heilmittel-Wirtschaftsbericht 2018 kostenlos als Datei über redaktion@up-aktuell.de anfordern

Datenschutz-Grundverordnung tritt in Kraft: Website anpassen sonst drohen Abmahnungen



Am 25. Mai 2018 tritt die europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft. Ein Tag, den sich auch so mancher Abmahnverein bereits rot im Kalender markiert haben wird. Denn mit der neuen Verordnung gelten auch erweiterte Anforderungen an den Datenschutz auf der Praxis-Website. Niels Köhrer, Rechtsanwalt mit Schwerpunkt IT-Recht und Datenschutz, erklärt, worauf Praxisinhaber achten sollten, um sich vor Abmahnungen zu schützen.

Herr Köhrer, zu Anfang die offensichtliche Frage: Was müssen Praxisinhaber mit Inkrafttreten der DSGVO auf ihrer Website beachten?

KÖHRER | Es ist nach wie vor wichtig, eine rechtskonforme Datenschutzerklärung zu haben. Praxisinhaber sollten prüfen, ob ihr aktuelle Version den in Artikel 13 der DSGVO genannten Anforderungen entspricht. Neu ist beispielsweise, dass die DSGVO den Seitenbetreiber dazu verpflichtet, die Rechtsgrundlage für die Datenverarbeitung zu nennen. Heißt vereinfacht: Grundsätzlich ist es verboten, personenbezogene Daten zu verarbeiten, es sei denn, es gibt ein Gesetz, das dies ausdrücklich gestattet oder aber der Betroffene hat der Datenverarbeitung ausdrücklich zugestimmt. Die Bedingungen für eine rechtmäßige Datenverarbeitung nennt Artikel 6 DSGVO.

Was müssen Praxisinhaber beachten, wenn ihre Website Interaktion ermöglicht, also zum Beispiel Webformulare eingebunden sind, in die Besucher der Seite ihre Kontaktdaten eintragen können?

KÖHRER | Die DSGVO schreibt vor, dass die Website angemessene Sicherheit im Umgang mit den Nutzerdaten bietet. Praxisinhaber sollten also darauf

achten, mit aktuellen Verschlüsselungsverfahren zu arbeiten. Außerdem gelten die Grundsätze der Datenminimierung und Datensparsamkeit. Das heißt, es sollen nur solche Daten erhoben werden, die auch wirklich nötig sind. Melden sich Nutzer beispielsweise für einen Newsletter an, wird nur die Mail-Adresse wirklich benötigt. Weitere Felder müssen gut erkennbar als freiwillige Angabe gekennzeichnet sein.

Die Plugins der Social Media Plattformen sind ja schon seit längerem bezüglich des Datenschutzes in der Kritik. Ändert sich durch die DSGVO etwas in diesem Bereich?

KÖHRER | Social Media Plugins übermitteln bereits beim Betreten der Website Nutzerdaten. Darum sind sie schon jetzt problematisch. Mit Inkrafttreten der DSGVO verschärft sich das noch. Die einfachste Lösung: Diese Plugins erst gar nicht auf der Website einbinden. Alternativ kommen technische Lösungen, wie das 2-Klick-Verfahren oder c't Shariff in Frage. Sie sorgen dafür, dass Nutzerdaten erst an die Sozialen Netzwerke übermittelt werden, wenn die Website-Besucher dem durch Anklicken zustimmen. ■ [ym]

Aktenvernichtung: Neue Anforderungen durch DSGVO **Schriftliche Verträge mit externen Dienstleistern Pflicht**



Ab 25. Mai 2018 gilt die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Damit löst sie in Deutschland das bisherige Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) ab. Betroffen davon sind auch Therapiepraxen, die besondere personenbezogene Daten verarbeiten. Sie müssen ihre Datenschutzmaßnahmen an die neuen Vorgaben anpassen, um möglichen Bußgeldern zu entgehen. Darauf weist unter anderem das Unternehmen MAMMUT Deutschland hin.

Mit der neuen Verordnung treten auch neue Anforderungen an die technisch-organisatorischen Maßnahmen (TOMs) in Kraft: Alle personenbezogenen Daten, die in der Praxis verarbeitet werden, müssen nach Ablauf der Aufbewahrungsfristen datenschutzkonform vernichtet werden. Beauftragen Praxisinhaber

dafür einen externen Dienstleister, sollten sie diesen sorgfältig auswählen. Denn bei der Vernichtung von Gesundheitsdaten sollte der Aktenvernichtungs-Dienstleister eine zertifizierte Schutzklasse 3 der DIN 66399 anbieten können.

Zudem darf die Aktenvernichtung durch einen Dienstleister künftig nur noch auf Grundlage eines schriftlichen Vertrags erfolgen. Darin muss der Auftrag der Verarbeitung verständlich bezeichnet werden. Zudem sind Umfang, Art und Zweck ebenso zu regeln wie die technischen und organisatorischen Maßnahmen (Art. 28). ■

[ks]

mehr: <https://dsgvo-gesetz.de>

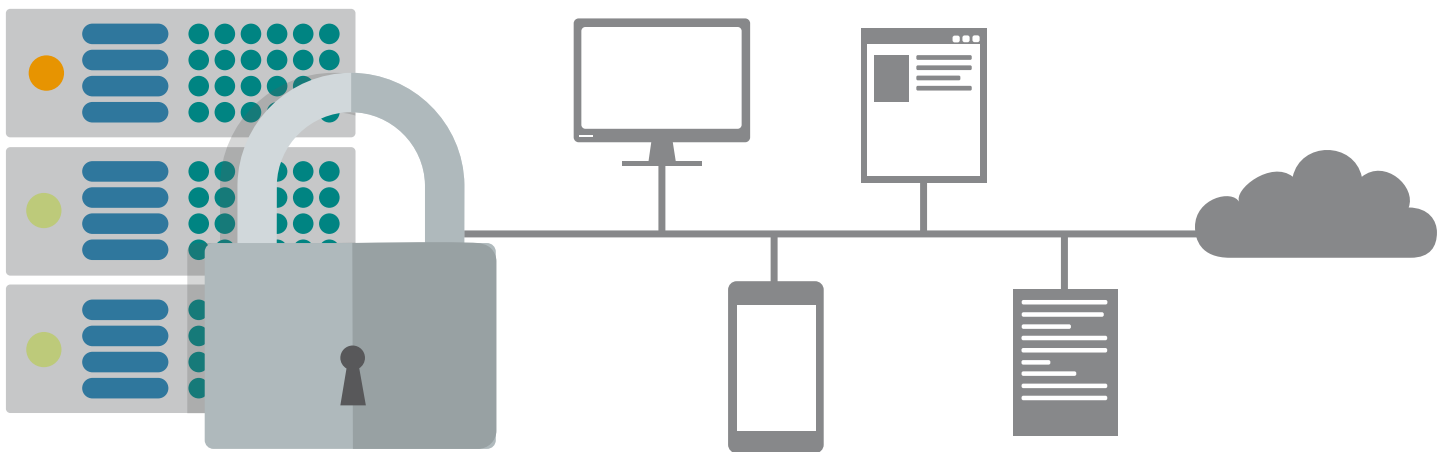
Preisradar (diese neuen Vergütungslisten sind in Kraft getreten)

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Brandenburg	Ergotherapie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Brandenburg	Podologie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Ergotherapie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Ergotherapie	IKK/BKK/Knapp	01.05.18	Verordnungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Logopädie	IKK/BKK/Knapp	01.05.18	Behandlungsdatum
Mecklenburg-Vorpommern	Podologie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Sachsen	Ergotherapie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Sachsen	Podologie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Thüringen	Ergotherapie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Thüringen	Podologie	AOK	01.05.18	Verordnungsdatum
Westfalen-Lippe	Logopädie	RVO	01.05.18	Letzter Behandlungstermin

Der Preisradar ist eine Übersicht über alle uns bekannten Preisaktualisierungen der letzten Monate. Bei der Praxisfragen-Hotline können Sie kostenlos alle Preislisten anfordern. So sind Sie immer darüber informiert, welche Preislisten gerade aktualisiert worden sind und in welchem Umfang. Die Liste ist auf dem Datenstand vom 15.02.2018.

Ergänzungen können Sie gerne an folgende Mail-Adresse senden:
redaktion@up-aktuell.de

Datenschutz Glossar



Auftragsverarbeiter =

Jeder vom Praxisinhaber beauftragte Dritte, dem eine (Weiter-)Verarbeitung der von der Praxis erhobenen Daten auferlegt wird, z. B. Abrechnungszentren, Software-Anbieter etc.

Der „Haupt-Verarbeiter“ der Daten, also der Praxisinhaber, wird in der DSGVO als Verantwortlicher bezeichnet.

Personenbezogene Daten =

All jene Informationen, die sich auf eine identifizierte oder identifizierbare natürliche Person („Betroffener“) beziehen. Identifizierbar wird die Person, wenn sie mittels Name, Wohnort, Versicherungsnummer etc. ermittelt werden kann.

Beschäftigte =

Als Beschäftigte im Sinne des Bundesdatenschutzgesetzes gelten unter anderem Arbeitnehmer, Leiharbeiter, Auszubildende, Freiwillige im Jugendfreiwilligendienst, Zivildienstleistende oder auch Bundesbeamte. Aber auch Bewerber oder Personen, deren Beschäftigungsverhältnis bereits beendet ist, werden wie Beschäftigte behandelt.

Dateisystem =

Ein Dateisystem ist die strukturierte Sammlung von personenbezogenen Daten, unabhängig davon, ob die Sammlung zentral (z. B. auf dem Praxisrechner) oder dezentral (z. B. in einer Cloud) geführt wird.

Datenreduzierung =

Personenbezogene Daten sollen nur in dem Maße erhoben und verarbeitet werden, wie es der zuvor festgelegte Zweck gebietet. Das heißt, es werden nur Daten erhoben, die zur Erfüllung des Zweckes benötigt werden.

Datenschutz-Aufsichtsbehörde =

Unabhängige Behörden in den einzelnen Bundesländern, deren Hauptaufgabe die Überwachung der Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorschriften ist. Unter Zuhilfenahme ihrer Befugnisse können sie die Durchsetzung der Vorschriften bewirken oder den Verantwortlichen in datenschutzrechtlichen Belangen beratend zur Seite stehen. Der jeweils zuständige Landesdatenschutzbeauftragte kontrolliert, ob z. B. Unternehmen und Vereine die Vorschriften der Datenschutzgesetze einhalten. Zudem berät und unterstützt er sie in Datenschutzfragen. Außerdem ist er Ansprechpartner für Personen, die Beschwerden einreichen oder auf Mängel hinweisen möchten.

Datenschutzbeauftragter =

Seine primäre Aufgabe ist, den Praxisinhaber bei der Umsetzung der datenschutzrechtlichen Grundsätze und der auferlegten Pflichten fachlich zu unterstützen. Praxisinhaber oder Mitglieder der Geschäftsführung dürfen die Position des Datenschutzbeauftragten nicht selbst ausüben. In Betracht kommen also nur die Bestellung eines Mitarbeiters (interner Datenschutzbeauftragter) oder eines externen Beraters.

Datenschutzerklärung =

Ziel der Datenschutzerklärung ist es, eine größtmögliche Transparenz hinsichtlich der Datenverarbeitung herzustellen. Die DSGVO sieht dafür Mindestinhalte vor, die der Verantwortliche bereits bei Erhebung der Daten mitzuteilen hat. Hierzu gehören z.B. der Name und die Kontaktdaten des Verantwortlichen und des Datenschutzbeauftragten, der Zweck und die Rechtsgrundlage der Datenverarbeitung, die Speicherdauer und die Identität des Empfängers, wenn Daten weitergegeben werden. Die Form der Information ist dabei nicht vorgegeben. Sie kann etwa als Patienten-Merkblatt, Info-Brief o.ä. erfolgen.

Datenschutz-Folgenabschätzung =

Diese umfasst eine detaillierte Beschreibung der geplanten Verarbeitungsvorgänge und -zwecke. Dabei wird die Notwendigkeit des Vorganges bewertet und abgeschätzt. Weiterhin muss beurteilt werden, welche Risiken für die Rechte der Betroffenen eintreten könnten. Für jedes festgestellte Risiko ist dann eine detaillierte Beschreibung der Abhilfemaßnahmen festzuhalten, die den Schutz der Daten sicherstellen können

Datenverarbeitung =

Der Umgang mit personenbezogenen Daten, wie z. B. das Erheben, das Erfassen, das Ordnen, die Speicherung, das Auslesen, die Offenlegung, die Löschung oder die Vernichtung.

Einwilligung =

Eine freiwillig abgegebene Willenserklärung oder sonstige eindeutig bestätigende Handlung aus der sich unmissverständlich ergibt, dass die betroffene Person mit der Verarbeitung ihrer Daten einverstanden ist.

Gesundheitsdaten =

Daten, die die körperliche und geistige Gesundheit eines Menschen (einschließlich der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen) betreffen. Zudem gehen aus ihnen Informationen zum Gesundheitszustand hervor. Gesundheitsdaten zählen zu den besonders schützenswerten Daten.

Techn. und organisatorische Maßnahmen (TOMs) =

Die Datenschutz-Grundverordnung verlangt in Art. 24 Abs. 1, dass der Verantwortliche geeignete technische und organisatorische Maßnahmen umsetzt, um sicherzustellen und den Nachweis dafür erbringen zu können, dass die Datenverarbeitung gemäß den Vorgaben der DSGVO erfolgt.

Konkrete Maßnahmen werden in der DSGVO nicht vorgeschrieben, da Art und Umfang stets einzelfallabhängig sind. Das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) in der alten Fassung nennt in einer Anlage unter anderem Zutrittskontrollen, Zugangskontrollen, Zugriffskontrollen und Weitergabekontrollen. Diese TOMs lassen sich auch weiterhin als Orientierungshilfe heranziehen.

Verzeichnis der Verarbeitungsvorgänge =

Ein zentrales Element in der europäischen Datenschutz-Grundverordnung: Art. 30 Abs. 1 DSGVO verpflichtet den Praxisinhaber zur Erstellung und laufenden Pflege eines solchen Verzeichnisses. Auch das bisher gültige Bundesdatenschutzgesetz forderte solch ein Register bereits: Der früher verwendete Begriff lautete Verzeichnisse. Eine Verarbeitung im Sinne der DSGVO sind alle Fälle, in denen personenbezogene Daten zu einem bestimmten Zweck verarbeitet werden. Die Dokumentation all dieser Vorgänge in einem zentralen Register soll Transparenz über den Umgang mit personenbezogenen Daten in einer Praxis schaffen. ■

[j]



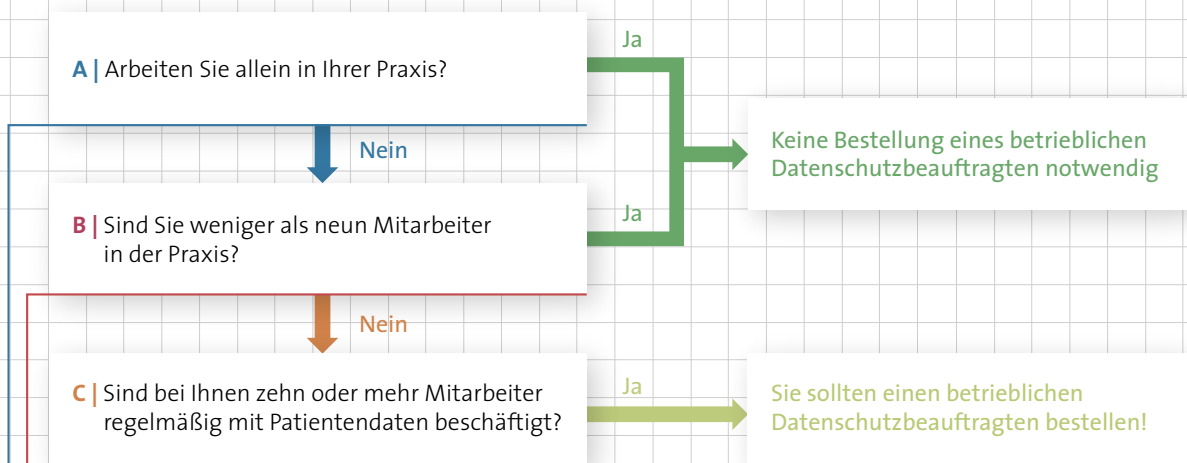
QuickCheck



Muss ich für meine Praxis einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten bestellen?

Mit Inkrafttreten der neuen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sind bestimmte Praxen verpflichtet, einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten (bDSB) zu bestellen, der in der Praxis auf die Einhaltung des Datenschutzes hinwirkt. Die Person kann Mitarbeiter der Praxis sein oder als externer Datenschutzbeauftragter bestellt werden. Wichtig ist nur, dass er die notwendige Fachkunde für die Ausübung

seiner Aufgaben besitzt und nicht in einen Konflikt oder in die Gefahr der Selbstkontrolle geraten kann. Offensichtlich ist die Bestellung eines betrieblichen Datenschutzbeauftragten mit Aufwand verbunden und kostet zusätzliches Geld. Da stellt sich mancher Praxisinhaber die Frage, ob er wirklich dazu verpflichtet ist. Die Antwort darauf gibt der **up** Quick-Check:



Zu A | So ganz genau ist „Einzelpraxis“ nicht abgegrenzt. Ein einzelner Therapeut braucht definitiv keinen Datenschutzbeauftragten. Die Datenschutzgrundverordnung wird interpretiert in Erwägungsgrund 91: „Die Verarbeitung personenbezogener Daten sollte nicht als umfangreich gelten, wenn die Verarbeitung personenbezogener Daten von Patienten ... betrifft und durch einen einzelnen Arzt, sonstigen Angehörigen eines Gesundheitsberufes ... erfolgt.“ Das bayerische Landesamt für Datenschutz schließt daraus, dass Ärzte, selbst mit einem Assistenten, keinen Datenschutzbeauftragten stellen müssen. Daraus kann man für Therapiepraxen ableiten, dass man bei einer Mitarbeiterzahl bis etwa zwei oder drei womöglich Teilzeit arbeitenden Therapeuten, auch mit Rezeptionskraft keinen Datenschutzbeauftragten benötigt.

Zu B | Solange Sie nur neun oder weniger Therapeuten sind, sind selbst die Landesbeauftragten für den Datenschutz sich über die Interpretation der DSGVO

nicht einig. Ob Ihre Praxis einen Datenschutzbeauftragten benötigt oder nicht, erfragen Sie am besten bei der für Sie zuständigen Aufsichtsbehörde.

Hinweis: Bei Gemeinschaftspraxen bzw. Praxisgemeinschaften oder auch wirtschaftlich zusammengehörigen Filialbetrieben zählt man alle Köpfe zusammen, um die Anzahl der mit der Datenverarbeitung befassten Mitarbeiter zu erfassen. Bei der Zählung ist es unwichtig, ob man Voll- oder Teilzeit arbeitet. Es zählen die Köpfe, unabhängig von der geleisteten Arbeitszeit.

Zu C | Ab zehn Berufsträgern (Therapeuten) ist die Sache ziemlich klar: Aufgrund der besonderen Schutzbedürftigkeit der personenbezogenen Gesundheitsdaten brauchen Sie einen bDSB. Vermutlich ist der einfachste Weg, einen externen Fachmann mit dieser Aufgabe zu betrauen – zum Beispiel so: www.therapie.cloud -> Leistungen und Preise -> Datenschutz-Paket



Internetmarketing

Die richtige Außenwerbung im World Wide Web

In diesem Seminar lernen Sie mit einfachen Tipps und Tricks, wie Sie Ihre Wirkung auf Ihre Kunden im Internet optimieren können. Lernen Sie, wie Sie Ihre Homepage mit vielen kleinen Handgriffen optimieren können. Außerdem werden Sie verstehen, welche Bedeutung die Suchmaschinen für Ihre Homepage haben. Und was ist mit den Sozialen Netzwerken? Welche Netzwerke sind die Richtigen und welche Netzwerke können Sie vernachlässigen? Auch, wenn Facebook beispielsweise nicht für alle das Richtige ist, so ist seine Wirkung nicht zu leugnen. Ein Großteil der Menschen informiert sich über die Sozialen Medien und tauscht sich darüber aus. Das geht auch an Therapiepraxen nicht vorbei.

Rücken Sie Ihre Praxis ins richtige Licht und lassen Sie die Konkurrenz hinter sich.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie ...

- ▶ wie Sie Ihre Internetseite einfach selbst erstellen
- ▶ wie Sie Ihre Internetseite strukturieren
- ▶ wie wichtig das Suchmaschinenmarketing bei google ist
- ▶ wie Sie mit Facebook richtig umgehen
- ▶ wie Sie das Internet nutzen, um für Ihre Praxis zu werben

Zielgruppe

Praxisinhaber, Leitende Physiotherapeuten, Marketingangestellte und alle, die ihr Marketing im Internet und den Sozialen Medien angehen und optimieren wollen

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Kaffee, Tee, Snacks und eine Mittagsverpflegung in einem renommierten Tagungshotel

Referent Oliver Braasch

Oliver Braasch ist Marketingkaufmann und setzt sich seit mehr als 15 Jahren mit den Besonderheiten der Kommunikation in der Heilmittelbranche auseinander. Als Leiter des Marketingbereichs bei Buchner & Partner GmbH sorgt er nicht nur dafür, dass Therapeuten aktuelle Informationen und neue Impulse für ihre Praxis bekommen, sondern auch dafür, dass sie ihre Zielgruppen wie Patienten und Ärzte noch besser erreichen.

Termine

01.06.2018 in Stuttgart

12.10.2018 in Leipzig

Anmeldung unter:

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

Die Teilnahme kostet Euro 229
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. fällt mit der Anmeldung an.

Betriebliche Gesundheitsförderung

So machen Sie BGF-Maßnahmen zum lukrativen Geschäftsmodell



Förderfähige Handlungsfelder nach § 20a SGB V

- ▶ Arbeitsbedingte körperliche Belastungen (z. B. Rückenkurse)
- ▶ Betriebsverpflegung (z. B. Gesundheitstage zum Thema gesunde Ernährung)
- ▶ Psychosoziale Belastungen (z. B. Coachings zur Stressbewältigung)
- ▶ Suchtmittelkonsum (z. B. Seminare zur Raucherentwöhnung)

In Zeiten des Fachkräftemangels setzen viele Unternehmer im Kampf um gute, leistungsstarke Mitarbeiter verstärkt auf Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Die steigende Nachfrage bietet großes Potenzial für Praxisinhaber, sich als Anbieter für präventiven Gesundheitsschutz, genauer für Maßnahmen zur Betrieblichen Gesundheitsförderung (BGF), am Markt zu etablieren.

Motivierte Mitarbeiter und ein geringerer Krankenstand – genau darauf zielt Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ab. Ein Bereich davon ist die Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF), bei der durch verschiedene verhaltensorientierte Maßnahmen das Wohlbefinden und die Gesundheit der Mitarbeiter gefördert werden soll. „Der zunehmende Fachkräftemangel sorgt dafür, dass immer mehr Unternehmen BGM einführen, um Mitarbeiter langfristig zu binden und leistungsfähig zu halten“, sagt Claudia Fiedler, Spartenleiterin Gesundheitsmanagement bei der B·A·D Gesundheitsvorsorge und Sicherheitstechnik GmbH. „Dadurch wächst auch die Nachfrage nach professionellen Anbietern für BGF.“

Zertifizierung: Lohnenswert, aber kein Muss

Theoretisch können Heilmittelerbringer direkt loslegen und ihre Therapieleistungen, für die sie qualifiziert sind, Unternehmen als BGF-Maßnahmen anbieten. Dafür benötigen sie keine Zusatzzertifikate. Als Anbieter machen sich Praxisinhaber jedoch deutlich attraktiver für Unternehmen, wenn sie Maßnahmen anbieten, die den Vorgaben des §20a SGB V entsprechen. Denn diese werden von Krankenkassen finanziell gefördert – ein deutlicher Anreiz für Unternehmen, BGF anzubieten.

Der Präventionsleitfaden: Ihre „Bibel“

„Damit BGF-Maßnahmen förderfähig sind, müssen sowohl der Kursleiter als auch das Konzept bestimmte Bedingungen erfüllen“, sagt Frau Fiedler. Diese sind im GKV-Leitfaden Prävention festgehalten. Wer selbst ein entsprechendes Kurskonzept zertifizieren lassen möchte, kommt also nicht drum herum, sich intensiv mit dem Leitfaden auseinander zu setzen.

Hier einige wichtige Grundsätze:

- ▶ Neben einem Studienabschluss oder einer staatlich anerkannten Berufsausbildung in dem jeweiligen Handlungsfeld der Maßnahme benötigen Sie häufig weitere Zusatzqualifikationen, beispielsweise eine Rückenschullehrerlizenz. Das ist abhängig vom jeweiligen Handlungsfeld.
- ▶ Sie müssen über Berufserfahrung sowie pädagogische, methodische und didaktische Kompetenzen verfügen. Es ist lohnenswert, sich Wissen rund um Arbeits- und Kommunikationsformen anzueignen und diese in Ihr Konzept einzubinden.
- ▶ Die Maßnahmen finden grundsätzlich in Form von Gruppenkursen oder -schulungen mit einem festen Teilnehmerstamm statt (12-15 Personen).
- ▶ Der Kurs hat einen definierten Anfang und ein definiertes Ende.
- ▶ Aus dem Kurskonzept müssen die Ziele, Inhalte (inkl. Zeiteinteilung), Methodik und die Zielgruppe eindeutig hervorgehen.
- ▶ Die Wirksamkeit des Angebots muss durch Studien oder Expertisen belegt und bewiesen sein.

Eine Anlaufstelle für die Zertifizierung ist die Zentrale Prüfstelle Prävention. Einmal zertifizierte Kurse haben in der Regel eine Gültigkeit von drei Jahren, danach ist eine Rezertifizierung nötig.

Alternative: Zertifizierte Kurse „mieten“

Selbst ein Konzept zu entwickeln und zertifizieren zu lassen ist mit sehr viel Aufwand verbunden. Doch es gibt noch eine weitere Möglichkeit, wie Sie zertifizierte Kurse anbieten können. Nämlich indem Sie ein fertiges Konzept „mieten“. Einige Anbieter bieten ihre zertifizierten Präventionskonzepte zur gewerblichen Nutzung an – in der Regel gegen eine monatliche Gebühr. Voraussetzung dafür ist, dass Sie die nötigen Grundqualifikationen vorweisen. Ein möglicher Nachteil kann jedoch sein, dass Sie das Konzept eins zu eins umsetzen müssen, individuelle Anpassungen sind nicht möglich.

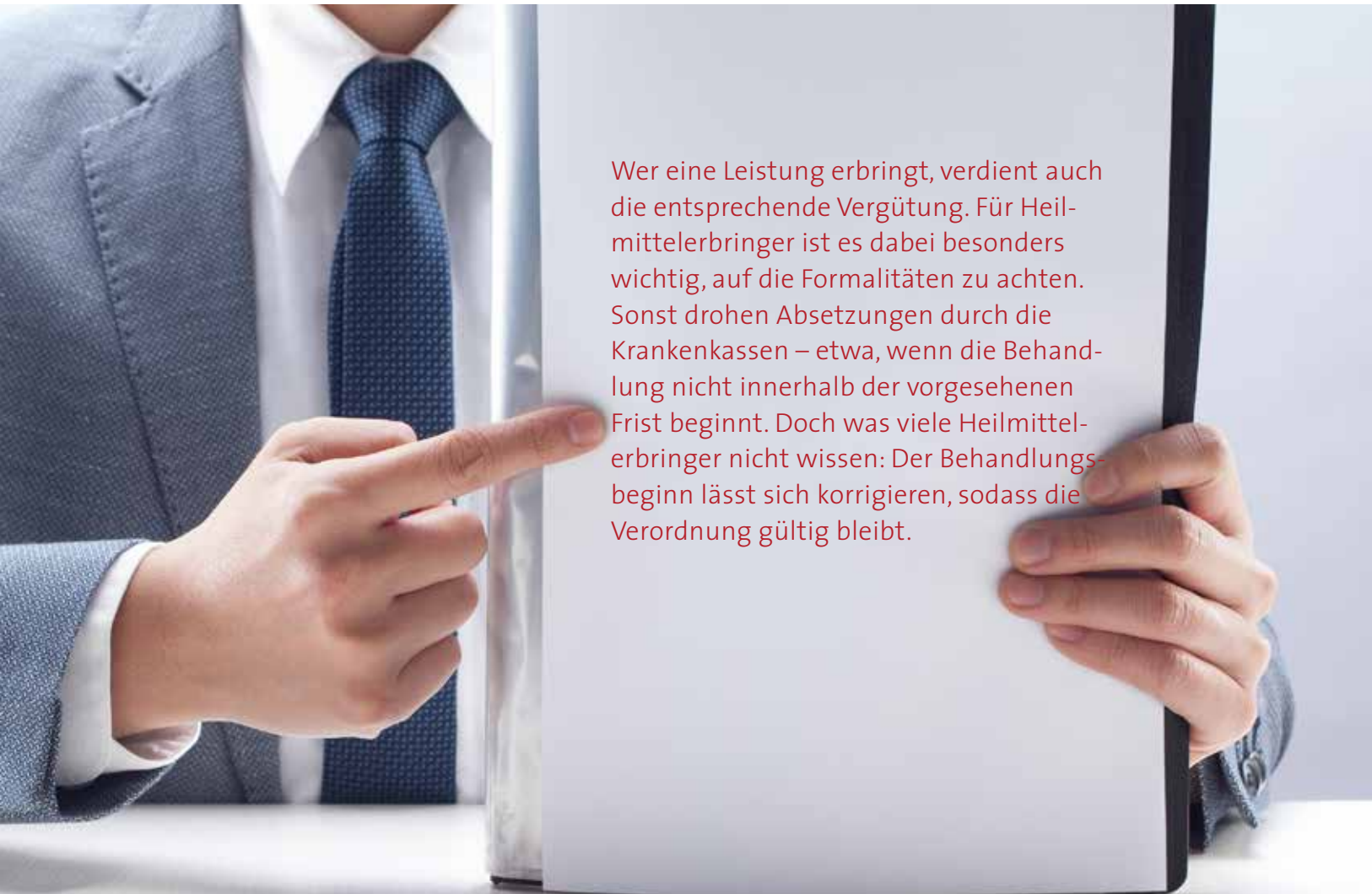
Weisen Sie Ihre Kunden auf Fördermöglichkeiten hin

Grundsätzlich kann es Ihnen egal sein, wie das Unternehmen die Finanzierung der BGF stemmt, ob alleine oder durch Zuschüsse von der Krankenkasse. Hauptsache, es bucht Ihre Leistungen. Doch um Kunden zu gewinnen, ist es ein kluger Schachzug, den Aspekt Finanzierung in Ihrer Erstberatung aufzunehmen und auf Sparpotenziale hinzuweisen. Denn je geringer die Kosten für die Unternehmen sind, desto eher entscheiden sie sich für Ihre Leistungen.

„Betriebe können pro Mitarbeiter und Jahr bis zu 500 Euro steuerfrei für zertifizierte BGF-Maßnahmen ausgeben“, so die Expertin. Zusätzlich zahlen die meisten Krankenkassen Boni – sowohl an Unternehmen, die BGF anbieten, als auch an die Versicherten, die daran teilnehmen. Darüber kann die monatliche 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge für gesundheitsförderliche Maßnahmen, die nicht unter das SGB V fallen, genutzt werden. Beispielsweise für einen Vertrag im Fitnessstudio, der über das Unternehmen läuft. ■ [ka]

Denken Sie auch an...

Als Neuling auf dem Gebiet kann sich eine Fortbildung als Trainer für BGF lohnen, bei der Sie die Basics lernen (Rahmenbedingungen, Konzepterstellung etc.). Bedenken Sie zudem, dass die Maßnahmen in der Regel bei den Unternehmen vor Ort stattfinden. In der Praxis fehlt also eine Arbeitskraft. Therapiepläne müssen unter Umständen angepasst und Zuständigkeiten geklärt werden, auch finanzielle Aspekte (Unterlagen, Werbung, Fahrtkosten) sollten Sie bei der Kalkulation berücksichtigen.



Wer eine Leistung erbringt, verdient auch die entsprechende Vergütung. Für Heilmittelerbringer ist es dabei besonders wichtig, auf die Formalitäten zu achten. Sonst drohen Absetzungen durch die Krankenkassen – etwa, wenn die Behandlung nicht innerhalb der vorgesehenen Frist beginnt. Doch was viele Heilmittelerbringer nicht wissen: Der Behandlungsbeginn lässt sich korrigieren, sodass die Verordnung gültig bleibt.

Abrechnungstipp

Absetzung wegen zu spätem
Behandlungsbeginn vermeiden

In der April-Ausgabe von **up** haben wir darüber berichtet, wie Krankenkassen immer wieder auch ohne rechtliche Grundlage Absetzungen vornehmen – zum Beispiel bei fehlenden ICD-10-Codes oder bei Verordnungen außerhalb des Regelfalls. Auch ein verspäteter Behandlungsbeginn wird gern als Grund für eine Absetzung herangezogen. Dabei können Praxisinhaber das ganz einfach verhindern.

Rechtliche Grundlagen kennen

Paragraph 15 Absatz 1 der Heilmittel-Richtlinie schreibt vor, dass die Behandlung innerhalb von 14 Kalendertagen (28 Kalendertage bei Podologie und Ernährungstherapie) ab Ausstellungsdatum der Verordnung beginnen muss – sofern der Arzt nichts im Feld „Behandlungsbeginn spätest. am“ eingetragen hat. Beginnt die Behandlung nicht innerhalb der auf der Heilmittel-Verordnung vorgegebenen Frist, verliert diese ihre Gültigkeit. Das gilt übrigens unabhängig davon, ob es sich um eine VO innerhalb oder außerhalb des Regelfalls handelt.

Es ist aber nicht immer möglich, eine Behandlung im vorgesehenen Zeitraum zu beginnen, zum Beispiel weil der Patient zum geplanten Termin krank wird. Dann sollten Therapeuten wissen, dass es möglich ist, den Behandlungsbeginn auf der Verordnung zu ändern – und zwar unabhängig davon, ob der verordnende Arzt ein Datum für den Behandlungsbeginn festgelegt hat, oder die 14-Tage-Frist gilt.

Tipp: Weisen Sie Ihre Patienten und die verordnenden Ärzte darauf hin, dass das Feld „Behandlungsbeginn spätest. am“ ausgefüllt werden kann, aber nicht muss. Verzichten Ärzte darauf, ein konkretes Datum für den Behandlungsbeginn festzulegen, erleichtert das eine spätere Korrektur.

Kein Datum eingetragen: VO selbst korrigieren

Heilmittelerbringer können den Behandlungsbeginn einer Verordnung selbst korrigieren, wenn der Arzt das Feld „Behandlungsbeginn spätest. am“ nicht ausgefüllt hat. In diesem Fall müsste die Behandlung innerhalb von 14 Kalendertagen nach Ausstellen der Verordnung erfolgen. Fast alle Rahmenverträge sehen aber „begründete Ausnahmefälle“ vor, in denen sich diese Frist verlängern lässt. Voraussetzung ist aber eine Rücksprache mit dem Arzt und das ursprüngliche Therapieziel muss auch weiterhin erreichbar sein.

Schritt 1: Halten Sie Rücksprache mit dem Arzt, der die VO ausgestellt hat – telefonisch reicht aus.

Schritt 2: Dokumentieren Sie die einvernehmliche Änderung auf der Rückseite der VO (§ 17 Abs. 4 Rahmenempfehlungen gem. § 125 SGB V)

Schritt 3: Halten Sie in der Begründung der Fristüberschreitung fest, dass das angestrebte Therapieziel nicht gefährdet ist. Zum Beispiel so: „Nach RS mit verord. Arzt: Therapieziel wird trotz späterem Behandlungsbeginn erreicht.“

VO durch Arzt korrigieren lassen

Hat der verordnende Arzt das Feld „Behandlungsbeginn spätest. am“ ausgefüllt, muss er die Verordnung selbst korrigieren, wenn die Therapie nicht bis zum angegebenen Zeitpunkt beginnen kann. Die Heilmittel-Richtlinie § 13 Abs. 1 schreibt dazu vor, dass der Arzt Änderungen mit Datum und Unterschrift bestätigt. Manche Rahmenverträge verlangen zudem einen Arztstempel. Auch haben einige Krankenkassen in den Rahmenverträgen festgelegt, dass die Verordnung vollständig neu ausgefüllt werden muss, wenn der darauf angegebene Behandlungsbeginn nicht eingehalten werden kann.

Zahnärztliche Verordnungen

Seit 1. Juli 2017 regelt die Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte die Verordnung von Heilmitteln durch Zahnärzte. Auch hier soll die Behandlung innerhalb von 14 Kalendertagen nach Ausstellen der Verordnung beginnen – sofern der Vertragszahnarzt keine Angaben zum spätesten Behandlungsbeginn gemacht hat (§ 14 HeilM-RL ZÄ). Ansonsten verliert die Verordnung ihre Gültigkeit. Aber auch bei zahnärztlichen Verordnungen sind die oben genannten Änderungen gemäß Rahmenempfehlungen und Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte (§ 12 Abs. 1) möglich.

Berufsgenossenschaftliche Verordnungen

Besondere Anforderungen gelten für BG-Verordnungen. So schreibt der Rahmenvertrag Berufsgenossenschaft (§ 3) für die Physiotherapie vor, dass die Behandlung innerhalb von einer Woche nach Ausstellen der Verordnung beginnen muss. Zudem gilt: „Kann die Behandlung aus Gründen, die in der Person des Unfallverletzten/Berufserkrankten liegen, nicht ordnungsgemäß ausgeführt werden, so ist hierüber unverzüglich der verordnende Arzt zu unterrichten und ggfs. der Patient anzuhalten, sich beim Arzt vorzustellen.“

Eine Vereinbarung zwischen der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) und dem Deutschen Verband der Ergotherapeuten (DVE) e. V. sieht ebenfalls vor, dass die Behandlung von BG-Patienten innerhalb einer Woche nach Ausstellen der VO beginnen muss. Allerdings kann der Arzt auch einen früheren oder späteren Behandlungsbeginn auf dem Verordnungsblatt festhalten. Ist es nicht möglich, rechtzeitig mit der Behandlung zu beginnen, muss die Praxis mit dem verordnenden Arzt oder der Unfallversicherung Rücksprache halten und den Patienten ggf. an eine andere Praxis verweisen. ■

[ym]

Freie Privatpreisgestaltung gefährdet

Richtwerte streichen, statt über deren Dauer zu verhandeln

30 Minuten

20 Minuten



Die neue Beihilfeverordnung des Bundes will für viele Leistungspositionen Richtwerte festlegen, die die Dauer einer Behandlung bestimmen sollen. Jetzt haben sich die Verbände zu Wort gemeldet und verkündet, man hätte dafür gesorgt, dass einzelne Positionen von 30 Minuten auf 20 Minuten abgesenkt würden. Doch es gibt gute Gründe, warum Verbände sich sehr zurückhalten sollten, hier als „Verhandlungspartner“ aufzutreten. Denn damit gerät die freie Privatpreisgestaltung aller Therapeuten in Gefahr.

„Die beihilfefähigen Höchstsätze der Bundesbeihilfeverordnung (BBfV) für Heilbehandlungen sind ausschließlich für die Beihilfefestsetzungsstellen im Verhältnis zu den Beihilfeberechtigten verbindlich“,

erläuterte schon vor Jahren Dr. Philipp Spauschus, Mitarbeiter im Pressestab des Bundesinnenministeriums, die Rechtslage. Und stellte dann fest:

„Sie haben keine Bindungswirkung für das Vertragsverhältnis zwischen den Leistungserbringern und deren Patienten.“

Beihilfe hat keine Bindungswirkung

Wenn die Bundesbeihilfeverordnung also keine Bindungswirkung für den Behandlungsvertrag zwischen Praxis und Beihilfe-Patient hat, kann es einem Praxisinhaber zunächst einmal egal sein, welche Richtwerte die Bundesbeihilfeverordnung fest schreibt. Denn diese Richtwerte binden die Praxis bei der Leis-

tungserbringung nicht. Allein Praxis und Patient müssen sich über den Umfang der Leistung einig sein, dann ist alles gut.

Fragt der Patient, warum die Behandlungsdauer anders ist als der Beihilfe-Richtwert es vorsieht, können als Praxisinhaber kopfschüttelnd auf die Bürokraten verweisen, die leider von Heilmitteltherapie keine Ahnung haben.

Richtwerte gleich ganz abschaffen

Legen die Beihilfestellen die Richtwerte nicht mehr einseitig fest, sondern können behaupten, sie seien mit den Verbänden der Heilmittelerbringer abgestimmt oder gar verhandelt worden, dann wird es für Praxisinhaber problematischer, von diesen Zeiten abzuweichen. Deswegen sollten Heilmittel-Verbände vermeiden, diesen Anschein zu erwecken. Im Gegenteil, sie sollten konsequent die Abschaffung aller Richtwerte fordern – mit dem Hinweis auf die fehlende rechtliche Bindung im Behandlungsvertrag.

Rechnung richtig schreiben

Wenn die neue Bundesbeihilfeverordnung mit Richtwerten kommt, wird es nicht mehr lange dauern, bis Patienten auf der Rechnung Behandlungszeiten dokumentiert haben wollen. Dafür gibt es jedoch aktuell keine Rechtsgrundlage.

Will oder kann man auf Zeitangaben auf der Rechnung dennoch nicht verzichten, muss die dort festgehaltene Behandlungszeit auch stimmen. Das heißt, die Behandlung muss auch mindestens so lange gedauert haben. Dokumentiert man hingegen ausdrücklich nur Richtzeiten, dann bedeutet das nicht zwangsläufig, dass man tatsächlich so lange behandelt hat. Praxisinhaber gewinnen so etwas Spielraum. ■

[bu]

Kommentar

Gebührenord- nung durch die Hintertür?

Fremdbestimmte Therapeuten
sollten sich nicht zu früh freuen meint
up-Herausgeber Ralf Buchner

Bei aller Freude über die geplante Erhöhung der beihilfefähigen Höchstsätze sollte man nicht übersehen, dass hier gerade versucht wird, eine Art amtliche Gebührenordnung für Heilmitteltherapie einzuführen und Preise auf niedrigem Niveau festzuschreiben.

Während die aktuelle Beihilfeverordnung überwiegend keine Angaben zur Behandlungsdauer enthält, soll die neue Fassung für jede Leistung einen Richtwert in Minuten vorgeben. Da werden die privaten Krankenversicherungen nicht lange zögern und mit dem Hinweis auf die scheinbar „verbindlichen Leistungsbeschreibungen“ der Beihilfe eine Art amtliche Gebührenordnung konstruieren.

Das klappt umso besser, je mehr sich die Verbände als Verhandlungspartner darstellen – die sie in Wirklichkeit ja gar nicht sind. Denn wie immer findet die Neufassung der Beihilfebestimmungen ohne Beteiligung der Therapeuten auf Augenhöhe statt. Sie sind keine Verhandlungspartner, sondern Therapeuten dürfen mal wieder „Stellung nehmen“. Darum Finger weg von Verhandlungen und stattdessen eine klare Position: Nicht nachvollziehbare Richtwerte, die von Nicht-Therapeuten erdacht wurden, vollständig streichen!



Meine Hände
verdienen optimale
Behandlung



Best.-Nr. MLU500

Jetzt bestellen unter:

0800 5999 666 oder
www.buchner-shop.de

buchner

Buchner & Partner GmbH
Zum Kesselort 53 · 24149 Kiel
www.buchner.de

Wenn Therapeuten unter dem Planungstakt ächzen: In vier Schritten zur richtigen Behandlungszeit

Die Diskussion über den richtigen Behandlungstakt gibt es in jeder GKV-Praxis. Ganz egal, in welchem Zeittakt Patienten in der jeweiligen Praxis einbestellt werden. Doch in vier Schritten können Praxisinhaber mit diesem leidigen Thema ein für alle Mal Schluss machen.

In der Physiotherapie ist der Zeittakt scheinbar generell zu kurz, bei den Ergotherapeuten reicht die Dauer vermeintlich nicht aus, um den Bericht während der Therapiezeit zu schreiben und Logopäden sind schwer geschockt, wenn die Vor- und Nachbereitungszeit um fünf Minuten gekürzt wird. Dabei läuft die Zeit-Diskussion unabhängig davon, wie lange die tatsächliche Behandlungsdauer in der jeweiligen Praxis ist.

Widerspruch zwischen Ausbildung und Realität

Praxen mit GKV-Zulassung führen seit Jahrzehnten eine interne Diskussion über die richtige, die angemessene und therapeutisch sinnvolle Dauer einer Behandlungseinheit. Dabei stehen die Forderungen der angestellten Therapeuten nach mehr Zeit im Widerspruch zu den Wünschen der Praxisinhaber nach einem wirtschaftlichen Behandlungstakt.

Die Ursache dafür ist schnell gefunden: Die angestellten Therapeuten haben in ihrer Berufsausbildung gelernt, dass man sich Zeit nehmen muss, sorgfältig sein und jeden Patienten in seiner Individualität wahrnehmen soll. Kürzere Zeittakte werden demnach als Angriff auf diese Grundsätze gewertet. In der GKV-Praxis gelten jedoch ganz andere Rahmenbedingungen für die Versorgung der Patienten. Denn die Krankenkassen legen

über Zulassungsbedingungen, Rahmenverträge und Leistungsbeschreibungen genau fest, an wen, in welchem Rahmen und wofür sie Honorare überweisen.

Kriterien für Qualität korrigieren

Ärgerlich, wenn die angestellten Therapeuten die von der GKV gesetzten Rahmenbedingungen nicht kennen und sie deshalb nicht für die Beurteilung der von ihnen zu leistenden Arbeit heranziehen können. Denn dann suchen sich die Kollegen eben eigene, naheliegendere Kriterien für die Bewertung ihrer Arbeit aus. So landen sie bei der einfachen aber falschen Idee, dass eine längere Behandlungsdauer zwangsläufig zu besseren Therapieergebnissen führt.

Von den Therapeuten übernehmen dann auch die Patienten den Ansatz, die Qualität von Therapie an den falschen Kriterien (Dauer) festzumachen. Und so treibt schließlich nicht nur der Planungstakt der Praxis, sondern auch die Erwartung der Patienten die Mitarbeiter durch den Arbeitstag.

Doch das muss nicht so sein. Erwartungen der Patienten lassen sich steuern und das Hintergrundwissen der Therapeuten zu Rahmenbedingungen und deren Umsetzung lässt sich trainieren – in diesen vier Schritten:



1. Grundlagen schaffen:

Zeit ist fix – Inhalt variabel!

In den Leistungsbeschreibungen der GKV ist die Zeitdauer für jede einzelne Behandlung exakt definiert. Und es gibt einen genau festgelegten Preis für diese Leistung. Manchmal gibt die GKV die Behandlungsdauer auch als Zeitkorridor (von – bis) an, allerdings gibt es niemals mehr Geld, wenn man länger behandelt. Insofern muss man beim Zeitkorridor stets mit dem Minimalwert rechnen.

Therapie ist rechtlich gesehen eine Dienstleistung gem. § 611 ff. BGB. Demzufolge schuldet der Therapeut eine definierte Leistung (hier Zeiteinheiten), nicht jedoch einen bestimmten Erfolg der Leistung! Die Zeit bzw. die Behandlungsdauer ist gemäß Leistungsbeschreibung also nicht mehr oder weniger als eine einfache Abrechnungseinheit.

Therapeut bestimmt Behandlungsinhalt

Obwohl die Dauer einer Behandlung in den Leistungsbeschreibungen auf die Minute genau festgelegt ist, sind die Ausführungen zum Inhalt eher vage gehalten: Zur Behandlungsdurchführung heißt es, dass die jeweilige Reaktionslage des Patienten zu berücksichtigen sei. Dies gälte insbesondere bei der Auswahl der Behandlungstechniken bzw. -methoden sowie deren Dauer, Intensität und dem Gesamtumfang der Behandlung. Der Therapeut stimmt die Behandlung also individuell auf den jeweiligen Patienten ab.

Der fachliche Inhalt einer Behandlungseinheit ist somit gemäß Leistungsbeschreibung eine variable Größe, die der Therapeut nach eigenem fachlichen Ermessen ausgestaltet. Der einzige festgelegte Rahmen ist die Dauer der Therapie.

Merke: Es geht also nicht darum, möglichst viel Leistung in eine Behandlungseinheit zu packen, sondern innerhalb eines vorgegebenen zeitlichen Rahmens die in dieser Zeit mögliche Leistung zu erbringen.

Das kennt jeder Angestellte auch von sich selbst:

Der Chef bezahlt mich für eine bestimmte Anzahl von Stunden. Und dieses Gehalt muss er mir bezahlen, ganz egal ob ich viel oder wenig schaffe, ob ich gut oder schlecht arbeite. Ein angestellter Therapeut schuldet seine Leistung (Arbeitszeit) nicht jedoch den Erfolg dieser Leistung (bestimmtes Arbeitsergebnis).

2. Qualität definieren:

Worum geht's – Zeit oder Resultat?

Die Aussage, eine längere Behandlung sei auch immer eine bessere Behandlung, ist falsch. Richtig ist, dass die Qualität einer Behandlung davon abhängt, wie das Ergebnis ausfällt. Ist ein Therapeut, der mehr Behandlungszeit benötigt, um ein bestimmtes Resultat zu erzielen, besser, als einer, der das gleiche Ziel schneller erreicht?

Der Fokus auf die Behandlungszeit kommt daher, dass andere Zielvereinbarungen fehlen. Wenn ich als Patient nicht weiß, woran ich das Ergebnis der Therapie messen soll, dann beurteile ich die Qualität der Behandlung anhand der Behandlungsdauer. Das gilt übrigens genauso für unsichere Therapeuten: Wenn ich mir bei Behandlungszielen und -strategie unsicher bin, dann bemühe ich mich, wenigstens viel Zeit zu investieren.

Merke: Starker Fokus auf mehr Behandlungszeit kann sowohl beim Patienten als auch beim Therapeuten darauf hindeuten, dass das Ziel der Behandlung nicht klar definiert ist.



3. Organisieren: Behandlungseinheiten brauchen Struktur

Ein vorgegebener Zeittakt gibt zwar das Raster für die Terminplanung vor, hilft dem einzelnen Therapeuten aber nicht dabei, eine einzelne Behandlung zielführend zu planen. Erschwerend kommt hinzu, dass Selbstmanagement und Patientenkommunikation erwiesenermaßen nicht zu den zentralen Ausbildungsfächern in den Berufsfachschulen gehören.

Was liegt also näher, als eine klare Struktur für die einzelnen Behandlungen zu vereinbaren? Das gibt jeder Sitzung einen wiedererkennbaren Rahmen sowie Sicherheit und Verlässlichkeit für Patient und Therapeut:

- ▶ Anstatt „Wie geht es Ihnen heute?“ steht dann beim Begrüßungsritual die Frage: „Woran haben Sie in Ihrem Alltag ganz genau gemerkt, dass unsere letzte Behandlung etwas bei Ihnen bewirkt hat?“
- ▶ Anstatt während der Behandlung immer mehr Probleme, Dysbalancen und Schwierigkeiten zu entdecken, fokussieren sich Therapeut und Patient dann auf das, was schon klappt.
- ▶ Und zum Abschluss der Sitzung fragt der Therapeut anstelle von „Waren Sie zufrieden heute“ lieber: „Woran werden Sie in Ihrem Alltag merken, dass unsere Behandlung vorangeht?“

Merke: Wenn ein Therapeut mit seiner Behandlungsdauer nicht zurechtkommt, ist das ein Hilferuf nach Unterstützung bei der Strukturierung seiner Therapiesitzung. Zeitmangel entsteht auch durch fehlende Struktur.

Therapeuten sind keine Hamster

Wer ständig versucht, immer mehr Leistung in einen vorgegebenen Zeitrahmen hineinzupressen, hat schnell das Gefühl, als laufe er ständig in einem Hamsterrad. Das ist kein gutes Gefühl, sondern demotiviert, frustriert und sorgt dafür, dass sich Therapeuten immer wieder mit Abwanderungsgedanken tragen. Gute Praxischefs wissen, dass Therapeuten keine Hamster sind und sorgen dafür, dass ihre Mitarbeiter in der Lage sind, im Rahmen der vorgegebenen Zeittakte erfolgreich zu behandeln.



4. Professionelle Abgrenzung: Zeit, wem Zeit gebührt!

Bestimmte Indikationen erfordern einfach mehr Zeit oder eine erhöhte Intensität! In solchen Fällen muss sich ein Therapeut entscheiden: Kann ich auf Grundlage der vom Arzt verordneten Heilmittel eine erfolgreiche Therapie durchführen oder nicht? Einen akuten oder subakuten Schlaganfallpatienten zum Beispiel, der gerade aus dem Krankenhaus entlassen worden ist und mit seiner Halbseitenlähmung zu Hause auf die Anschluss-Reha wartet, kann kein Therapeut mit zwei Hausbesuchs-Terminen in der Woche von je 20 Minuten Behandlungsdauer angemessen versorgen.

Änderungen bei VO einfordern

Wer hier versucht, in die 20 Minuten mehr Inhalt zu packen als möglich, überfordert sowohl den Patienten als auch sich selbst. Und wer die Behandlungszeit auf 25 oder 30 Minuten ausdehnt, tut dies auf Kosten der Folgepatienten und erzeugt Stress für sich und andere. Solche Versuche, den Patienten angemessen zu versorgen, sind zum Scheitern verurteilt. Wenn man als professioneller Therapeut also im vorgegebenen Rahmen nicht arbeiten kann, dann sollte man auch den Mut bzw. die Professionalität aufbringen, das klar zu sagen und Änderungen einzufordern. Dann muss der Arzt die Verordnung auf Doppel- oder Dreifachbehandlung ändern! Das ist gerade bei der oben genannten Indikation weder ein Budget- noch ein HeilM-Richtlinien-Problem.

Patienten über Rahmenbedingungen aufklären

Und wer als Therapeut merkt, dass die Behandlung länger als nötig dauert, weil man in 20 Minuten Behandlung nicht so viel schafft, wie man sich das wünscht, der muss dem Patienten klarmachen, dass die relativ kurzen Zeittaktvorgaben der GKV eben dazu führen können, dass man eine höhere Anzahl an Behandlungen und deswegen vermutlich Folgeverordnungen benötigt.

Merke: Als Therapeut kann ich offensichtlich fehlerhaftes Ordnungsverhalten der Ärzte nicht dadurch kompensieren, dass ich längere Therapiesitzung durchführe oder Dokumentationspflichten außerhalb der Therapie erledige. Als Profi muss ich dafür sorgen, dass der Arzt die Verordnung so ausstellt, dass ich als Therapeut die gewünschten Resultate im von der GKV vereinbarten Zeitraster erbringen kann. ■

[bu]

Umsetzungshilfen

- ▶ Prüfen Sie, ob es in Ihrer Praxis Mitarbeiter gibt, die mit dem Zeittakt hadern.
- ▶ Achten Sie darauf, ob Mitarbeiter nach der Therapie noch Nacharbeiten erledigen.
- ▶ Fragen Sie Ihre Therapeuten nach den Gründen für diese Probleme. Achtung: Kommentieren Sie diese Gründe nicht, sondern versuchen Sie wirklich zu verstehen, was das jeweilige Problem für den Mitarbeiter bedeutet.
- ▶ Nutzen Sie die hier beschriebenen vier Schritte, um sich dem Thema zu nähern. Kalkulieren Sie mindestens für jeden Schritt eine Zeitstunde ein, um die Inhalte gemeinsam zu bearbeiten. Ist die Gruppe größer, benötigen Sie auch mehr Zeit. Manche Themen können sich auch schnell über mehrere Stunden hinziehen. Aber die investierte Zeit lohnt sich!

Praxis-Tipp: Wenn Sie merken, dass Sie bei der Umsetzung der beschriebenen Schritte Schwierigkeiten haben, rufen Sie uns an unter 0800 947 73 60. Wir können Ihnen gern einen Referenten für eine entsprechende Inhouse-Veranstaltung anbieten.



Nur noch wenige Krankenkassen bestehen auf dem Genehmigungsverfahren

Hier die aktuelle Liste der Krankenkassen, die bei Verordnungen außerhalb des Regelfalls auf dem Genehmigungsverfahren bestehen mit einer Spalte für ärztliche und einer Spalte für zahnärztliche VO a. d. R. Bei der Angabe „Rückmeldung offen“ haben sich die betreffenden Kassen noch nicht geäußert, das bedeutet, ein Genehmigungsverfahren muss durchgeführt werden. Unter dem Namen der Krankenkassen findet sich die Faxnummer, bei der man eine Genehmigung beantragen kann. Krankenkassen müssen Anträge per Fax akzeptieren.

Name der Krankenkasse Faxnummer Web	Genehmigungsverfahren nach § 8 (4) Heilmittel-Richtlinie Ärzte	Genehmigungsverfahren nach § 7 (4) Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte
AOK Bremen / Bremerhaven 0471 – 169 11 13	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
AOK Hessen Nur postalisch: Fachbereich Heilmittel Friedrichstrasse 34-36, 35683 Dillenburg	Gen.sverf. Physiotherapie WS1, WS2, EX1, EX2, EX3, ZN2; Gen.sverf. Ergotherapie EN2, EN3, EN4; Gen.sverz. bis auf Widerruf für alle übrigen Sachverhalte sowie Logopädie	
AOK Nordost 0800 – 265 08 04 93 79	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 11 889	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Logopädie sowie Physiotherapie ZN1, AT3, EX4, LY2 und LY3; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für Physiotherapie Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Logopädie
AOK Sachsen-Anhalt bit.ly/2mDra14	Genehmigungsverfahren unter bit.ly/2vXxK8u abrufbar	
BKK evm 0261 – 402 71 822	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Rückmeldung offen
BKK firmus 0421 – 643 44 51	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Rückmeldung offen
BKK GRILLO-WERKE AG 0202 – 555 75 37	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
BKK Pfalz 0621 – 68 55 95 59		Rückmeldung offen
BKK Rieker.Ricosta.Weisser 07461 – 966 46 48		Rückmeldung offen
BKK Wirtschaft und Finanzen 0234 – 479 19 99	Informationen und Ansprechpartner sind abrufbar unter: www.bkk-wf.de/leistung/wf/heil-und-hilfsmittel/	Informationen und Ansprechpartner sind abrufbar unter: www.bkk-wf.de/leistung/wf/heil-und-hilfsmittel/
BMW BKK 08731 – 762 99 55		Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
DAK Gesundheit 0421 – 427 085 70 30	Genehmigungsverfahren für Physiotherapieverordnungen 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 64 33 9	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie EX4, ZN1, ZN2, LY2, LY3, AT3; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physio- therapie ZN2, LY2; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte
IKK Nord 0461 – 811 92 40	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie und Ergotherapie	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie
Novitas BKK 0203 – 545 60 91 17	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte

Gelassenheit an der Rezeption

Souverän im Umgang mit schwierigen Situationen und Patienten!

Kennen Sie das Gefühl? In Ihrer Praxis ist ein einziges Hin und Her, alle reden wild durcheinander und so langsam verlieren Sie nicht nur den Überblick, sondern die ersten Denkblockaden setzen ein. Weiche Knie, trockener Mund, ein dumpfes Gefühl in der Magengegend, schneller Puls. Man wird unsicher, reagiert gereizt, bekommt den sprichwörtlichen "dicken Hals" und es fällt einem partout nicht ein, wie man die Situation noch retten kann. Das muss nicht sein. Es gibt Menschen, die selbst im größten Chaos ruhig und souverän bleiben und dadurch jede noch so vertrackte Situation gelassen meistern. Das können Sie auch.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar

- ▶ kennen Sie Ihre persönlichen Stressfaktoren
- ▶ gehen Sie souverän mit Stress um
- ▶ wissen Sie, wie Sie Stress abbauen
- ▶ vermeiden Sie negativen Stress
- ▶ bewahren Sie sich die Freude an Ihrer Arbeit
- ▶ bauen Sie Ihre soziale Kompetenz aus
- ▶ sind Sie belastbarer

Nach diesem interessanten Seminartag werden Sie sich Ihre positive und kompetente Ausstrahlung auf andere Menschen erhalten! Melden Sie sich am besten jetzt gleich an!

Zielgruppe

Nehmen Sie an diesem Seminar teil, wenn Sie... - Ihre soziale Kompetenz erhöhen wollen - Ihre Arbeitsabläufe optimieren möchten - Sie sich einfach wohl fühlen wollen.

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Kaffee, Tee, Snacks und eine Mittagsverpflegung in einem renommierten Tagungshotel.



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

07.06.2018 in Nürnberg

06.09.2018 in Berlin

26.10.2018 in Hamburg

Anmeldung unter:

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

Die Teilnahme kostet Euro 229,00
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. fällt mit der Anmeldung an.

Let's talk

Gute Kommunikation als Schlüssel zum (Behandlungs-)Erfolg

Wenn es um Behandlungen geht, ist nicht Schweigen, sondern Reden Gold. Denn durch die richtige Kommunikation mit den Patienten fühlen diese sich wahrgenommen: Es kümmert sich jemand um sie und nimmt sie ernst. Ein Gefühl, dass ihnen gerade bei Ärzten häufig fehlt, wenn es schnell gehen muss und nur Zeit für das Nötigste bleibt.

Während die meisten Patienten bereits nach wenigen Minuten das ärztliche Behandlungszimmer wieder verlassen, verbringen sie mit Therapeuten deutlich mehr Zeit. In der Regel sind es 20 Minuten ein- oder mehrmals in der Woche und das über mehrere Wochen. Diese Gelegenheit können Heilmittelerbringer nutzen, um auch über Gespräche zum Behandlungserfolg beizutragen.

Sicherheit vermitteln und Vertrauen aufbauen

Die Behandlung beginnt nicht erst, wenn wirklich Hand angelegt wird. Sie startet bereits beim Kennenlernen. Besprechen Therapeuten mit ihrem Patienten gemeinsam die Krankengeschichte, fühlen sich diese gut aufgehoben. Sie können ihre Sicht der Dinge schildern und wissen, dass ihr behandelnder Therapeut ihren medizinischen Hintergrund kennt. Die Aufmerksamkeit, die Therapeuten ihren Patienten während der Behandlung widmen, indem sie mit ihnen sprechen und ihnen zuhören, ist ein wichtiger Faktor für den Behandlungserfolg und auch für die Patientenzufriedenheit.

Manchmal können Patienten nicht bei jedem Termin vom gleichen Therapeuten behandelt werden. Dann ist es wichtig, dass die Vertretung ihnen vermittelt, dass sie mit der medizinischen Vorgeschichte vertraut ist und sich mit der erforderlichen Behandlung auskennt. Ist das nicht der Fall, sind Patienten schnell verunsichert – und oft auch weniger vom Behandlungserfolg überzeugt.

5 Regeln für das erfolgreiche Patientengespräch

1. Aktiv Zuhören

Patientenkommunikation bedeutet nicht, auf den Gesprächspartner einzureden bis ihm die Ohren bluten. Das ist zwar häufig gut gemeint, führt aber nicht zum gewünschten Erfolg – eher zum Gegenteil. Therapeuten sollten den Patienten wichtige Informationen an die Hand geben und Zusammenhänge erläutern. Wichtig ist aber, dass dabei das Zuhören nicht zu kurz kommt. Indem Sie auch mal schweigen, haben Patienten Gelegenheit, über das Besprochene nachzudenken und zum Beispiel Fragen zu stellen. Rückmeldungen und ermutigende Signale Ihrerseits bestärken sie darin.



2. Offene Fragen stellen

Manche Patienten sind schüchtern. Sie steigen nicht von sich aus in ein Gespräch ein, sondern brauchen konkrete Fragen, auf die sie antworten können. Meiden Sie geschlossenen Fragen, also solche, die sich mit einem Ja oder Nein beantworten lassen. Offene Fragen wie „Welche Veränderung haben Sie nach der letzten Behandlung bemerkt?“ laden hingegen zu einer längeren Antwort ein. Halten Sie dabei, wenn möglich, Augenkontakt. Sie signalisieren damit Interesse und Aufmerksamkeit.

3. Empathie zeigen

Als Therapeut behandeln Sie vielleicht ständig Menschen mit Bandscheibenvorfällen, Schlaganfall oder Schluckbeschwerden. Für die Betroffenen selbst ist es aber unter Umständen die erste Heilmittelbehandlung. Behalten Sie dies bei Gesprächen stets im Hinterkopf und zeigen Sie Verständnis. Wählen Sie empathische Formulierungen wie „Ich verstehe, dass diese Übung für Sie sehr anstrengend ist.“

4. Wünsche, Erwartungen und Gefühle aufgreifen

Patienten kommen immer mit bestimmten Erwartungen zu Ihnen. Greifen Sie diese auf und ermutigen Sie die Patienten dazu, ihre Wünsche auch offen und konkret zu formulieren. So können Sie darauf eingehen und Patienten, die unrealistische Erwartungen haben, zum Beispiel behutsam zurück in die Wirklichkeit holen. Behalten die Patienten ihre Hoffnungen für sich, besteht das Risiko, dass sie am Ende unzufrieden nach Hause gehen oder die Motivation verlieren, weil sich nicht die Erfolge zeigen, mit denen sie gerechnet haben.

5. Ehrlich bleiben, ohne verletzend zu sein

In der Kommunikation mit den Patienten ist der Grat zwischen ehrlichem Feedback und verletzenden Äußerungen manchmal schmal. Während die einen eine klare Ansage brauchen, stößt es andere Patienten vor den Kopf. Beispielsweise wenn sie ihnen mitteilen, dass sie ihre Übungen zu Hause nicht oft genug ausführen und damit den Behandlungserfolg gefährden. Versuchen Sie immer positiv zu bleiben und die Patienten zu motivieren. Zeigen Sie auf, wie sich das Leben der Patienten durch mehr Mitarbeit positiv verändern kann. ■

[ym]

Methoden der Gesprächsführung: Kennen Sie schon...?

Teach-back-Verfahren

Wenn Therapeuten ihre Patienten bitten, das Erklärte zu wiederholen oder ihnen zu zeigen, wie eine bestimmte Übung, die sie zu Hause machen sollen, funktioniert, können beiden Seiten feststellen, ob sie sich richtig verstanden haben. Missverständnisse lassen sich so ausräumen und durch die Wiederholung bleibt das Gesagte auch besser in der Erinnerung der Patienten.

Ask-me-three-Methode

Bei dieser Methode der Gesprächsführung stehen drei Fragen im Mittelpunkt, die die Patienten ihrem Behandler stellen sollen:

1. Was ist mein Hauptproblem?
2. Was kann ich dafür bzw. dagegen tun?
3. Warum ist es wichtig für mich, das zu tun?

Diese Fragen zielen darauf ab, die Gesundheitskompetenz der Patienten zu verbessern. Die Patienten sollen verstehen, was ihr gesundheitliches Problem ist und wie und warum sie dagegen vorgehen können.





Jetzt mit der Planung starten: Mit fünf Fragen zum perfekten Sommerfest

Was die Weihnachtsfeier im Dezember ist zur Jahresmitte das Sommerfest. Es steht alle Jahre wieder an und kommt doch plötzlich und überraschend. Alle, die sich noch keine großen Gedanken um die Sommersause gemacht haben, können mit diesen fünf W-Fragen jetzt in die Planung einsteigen.

Wer feiert mit?

Bevor Sie sich Gedanken um die Location oder sonstige Rahmenbedingungen machen, stellt sich die Frage, für wen das Sommerfest eigentlich sein soll. Feiern nur die Praxismitarbeiter, oder vielleicht auch deren Familien oder soll es vielmehr eine Veranstaltung auch für die Patienten werden und auf die Praxis und ihr Angebot aufmerksam machen?

Bei einem Sommerfest / Tag der offenen Tür / einer Marketing-Veranstaltung findet das Ganze natürlich in den Praxisräumen und – wenn möglich – im Garten bzw. auf dem Hof statt. Feiert hingegen nur ein kleines Team gemeinsam, lädt der Praxisinhaber vielleicht zum Essen ein oder organisiert ein gemeinsames Grillfest.

Wann wird gefeiert?

Im großen Stil: Das klassische Sommerfest findet natürlich in den Sommermonaten statt. Dann stehen die Chancen für schönes Wetter gut, es ist am Abend noch lange hell. Möchten Sie das Ganze mit einem Tag der offenen Tür verbinden, sollte es aber nicht unbedingt während der Schulferien stattfinden. Denn dann sind viele potentielle Gäste im Urlaub. Überlegen Sie, ob Sie nicht lieber in den Spätsommer oder den frühen Herbst ausweichen. Dann könnte aus dem Sommer- auch ein Oktoberfest werden. Achten Sie bei der Terminauswahl auch darauf, dass nicht gerade große Konkurrenzveranstaltungen in der Nähe stattfinden.

Unter uns: Bei einer kleinen Feier im Team suchen Sie den Termin am besten gemeinsam aus: Es wird sich sicher ein Datum finden, an dem (fast) alle Zeit haben und es auch in den Praxisablauf passt. Wenn Sie planen, die Feier außerhalb der Praxis zu veranstalten und einen Tisch reservieren oder Veranstaltungsort buchen müssen, hilft es bei der Planung noch einen oder zwei Austauschtermine zu haben, falls der gewünschte Ort sehr gefragt ist.

Wie wird gefeiert?

Im großen Stil: Essen und Getränke, ein hübsches Ambiente und auch ein wenig Musik dürfen natürlich nicht fehlen. Wie wäre es mit einem Motto für die Veranstaltung? Für einen Termin im Herbst bietet sich natürlich das Oktoberfest an. Sind Sie auf die Behandlung von Kindern spezialisiert, sollte das Motto natürlich kindgerecht sein und auch etwas zur Unterhaltung der Kleinen vorsehen. Es kann aber auch zum Fachgebiet der Praxis passen. Podologen laden beispielsweise ein zu „Barfuß oder Lackschuh“ – wer das eine oder andere trägt, bekommt eine kleine Belohnung.

Unter uns: Beim Sommerfest des Praxisteams sollen sich alle wohlfühlen. Lassen Sie doch die Mitarbeiter Vorschläge machen. Der gemeinsame Grillabend oder das Picknick könnten ebenfalls unter einem Motto stehen. Ob Aladdin, 80er Jahre oder Andalusien – der Phantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt. Dekoration, Essen und Musik richten sich dann natürlich nach dem Motto.

Wie auf die Feier hinweisen?

Im großen Stil: Auf jeden Fall sollten Sie bald den Termin festlegen und ihn publik machen: Aushang in der Praxis, Hinweis auf der Website und den Sozialen Medien, ggf. Zeitungsanzeigen oder eine Mitteilung an die lokalen Medien, mit der Bitte auf Ihre Veranstaltung aufmerksam zu machen. Haben Sie eine bestimmte Zielgruppe im Auge: Dann sorgen Sie dafür, dass sie von Ihrer Veranstaltung erfährt. Legen Sie Flyer im Fitnessstudio aus oder im Beauty-Salon um die Ecke, bei Ärzten oder im örtlichen Gesundheitszentrum.

Unter uns: Halten Sie den Termin im Praxiskalender fest und erinnern Sie die Mitarbeiter ggf. nochmals daran, falls Sie den Tag des Sommerfestes schon frühzeitig festgelegt haben. So gerät der Termin nicht in Vergessenheit. Als kleinen Spaß können Sie auch aus einem alten Maßband einen Countdown-Kalender basteln. Noch 43 Tage bis zum Sommerfest – dann beginnen sie bei 43 Zentimetern und schneiden bis zum großen Tag täglich einen Zentimeter ab. Zu albern? Dann schicken Sie eine Rundmail, in der Sie den Termin einfach nochmal bestätigen.

Was ist sonst noch zu tun?

Im großen Stil: Sichten Sie Ihr Werbematerial: Sind noch ausreichend Visitenkarten da? Ist der Flyer auf dem aktuellen Stand? Können alle Mitarbeiter mögliche Fragen beantworten oder braucht ein neuer Kollege vielleicht noch ein wenig Unterstützung? Legen Sie auch fest, welche Praxisbereiche zugänglich sein sollen und welche nicht.

Unter uns: Falls Sie einen Tisch oder eine Location reserviert haben, lassen Sie sich das nochmal bestätigen. Planen Sie ein Picknick im Freien, schadet es nicht, eine Alternative zu haben, falls es regnet. Praxisinhaber können das Sommerfest auch nutzen, um noch eine kleine Überraschung für die Mitarbeiter zu organisieren und ihnen so für Ihren täglichen Einsatz für die Praxis zu danken. ■

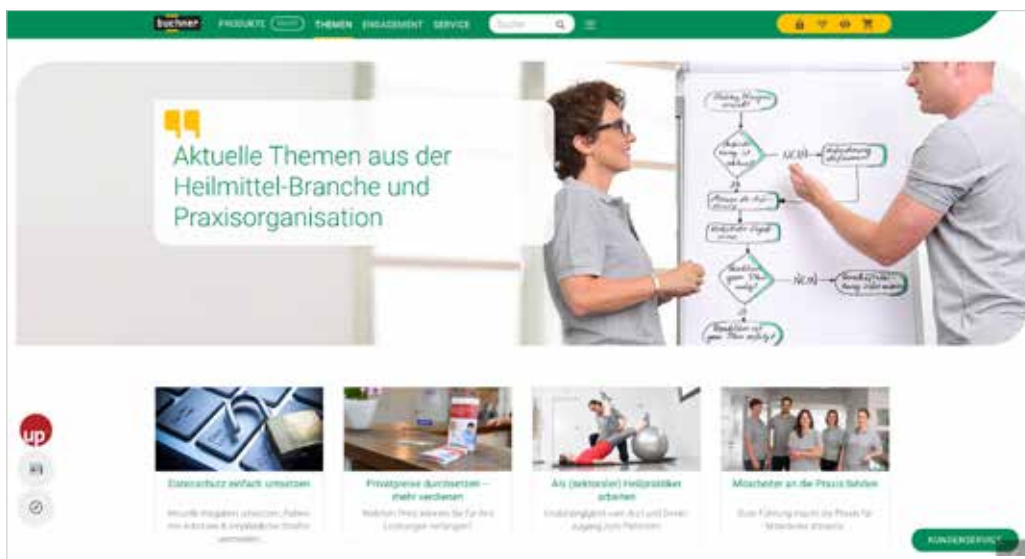
[ym]

Checkliste Sommerfest

- ▶ Termin festgelegt und angekündigt
- ▶ Location ausgewählt und ggf. reserviert
- ▶ Essen und Getränke bestellt / aufgeteilt, wer was mitbringt
- ▶ Alternativen für Veganer / Vegetarier / Gäste mit Lebensmittelallergien
- ▶ Tische, Stühle, Geschirr, etc. besorgt
- ▶ Notfallplan steht (z.B. bei Regen)
- ▶ Dekoration und Unterhaltungsprogramm vorbereitet (Musik, o. ä.)

*Alles abgehakt? Dann kann die Feier losgehen...
Wir wünschen Ihnen viel Spaß dabei!*

Aus zwei mach' eins: Unsere neue Website ist online



UNSER GESCHENK AN SIE:

Zur Einführung der neuen Website erhalten Sie alle Online-Bestellungen bis zum **31. Mai 2018** versandkostenfrei. Geben Sie einfach das Kennwort „ONLINE“ bei Ihrer Bestellung ein.

Zwei, die sich so gut ergänzen, sollten auch zusammen auftreten. Auf unserer Internetseite buchner.de finden Sie seit vielen Jahren Hilfreiches und Aktuelles zu den Themen Praxisorganisation, zu unserer Software und unserer gesamten Angebotspalette. Im buchner-shop.de konnten Sie bislang aus über 4.000 Artikeln das Passende für Ihre Praxisorganisation, Therapie und Praxiseinrichtung wählen. Jetzt haben wir beide Seiten vereint – und in ein schickes neues Gewand gehüllt. Auf www.buchner.de finden Sie ab jetzt alles, was Sie für eine erfolgreiche Praxis brauchen.

Im **Shop** schaffen Ihnen jede Menge neuer Artikel rund um die Praxisorganisation noch mehr Freiraum für Therapie. Zur besseren Übersicht können Sie jetzt die Artikel filtern: Nach Größe, nach Material, nach Farbe, nach Branche – ganz wie Sie es wünschen.

Themen: Aktuelles für die Praxis

Wie setzen Sie Datenschutz einfach um? Wie können Sie Privatpreise durchsetzen und endlich mehr verdienen? In der Rubrik **Themen** stellen wir Ihnen Aktuelles aus der Praxisorganisati-

on und aus der Heilmittelbranche vor. Neben hilfreichen Tipps finden Sie interessante weiterführende Artikel zu den Themen und die passenden Produkte zu unseren Seminaren in diesem Bereich.

Wir für Sie

Im Bereich **Engagement** können Sie nachlesen, wie wir uns in zahlreichen Projekten für Sie und Ihre Patienten einsetzen, und an welcher Stelle auch Sie für eine bessere Situation in der Heilmittelbranche aktiv werden können.

Im **Service** schließlich finden Sie unsere umfassenden Service-Angebote der therapie.cloud. Benötigen Sie Hilfe bei Absetzungen oder Unterstützung beim Datenschutz – wir haben die passenden Antworten. Außerdem in diesem Bereich: der Software-Support, News von [buchner](http://buchner.de) und aus der Branche sowie Hinweise auf unsere nächsten Veranstaltungen.

Neugierig geworden? Schauen Sie doch gleich mal rein unter www.buchner.de. Melden Sie sich einmal an und schon haben Sie Zugriff auf Ihre Bestellungen, Ihre Merkliste und Ihre gebuchten Services. Und das rund um die Uhr – 365 Tage im Jahr. ■ [as]

Werkzeugkasten Mitarbeiterbindung

Gute Lösungen für eine dauerhafte Zusammenarbeit

Mit Speck fängt man bekanntlich Mäuse, mit Obst seine Mitarbeiter!

Der Fachkräftemangel hat die Therapiebranche längst erreicht. Da ist es wichtig, ihre motivierten Mitarbeiter so zu begeistern, dass diese noch lange für Sie arbeiten wollen. Mit dem richtigen Handwerkszeug ist das ganz einfach. Stellen Sie sich mit den Tipps aus diesem Seminar den individuellen Werkzeugkoffer für Ihre Mitarbeiterbegeisterung zusammen. Das kann wirklich simpel sein: Beispielsweise mit Wertschätzung, gemeinsamen Erfolgserlebnissen, guter Organisation oder kleinen Überraschungen. Da kommen Abwanderungsgedanken gar nicht erst auf. Und ganz nebenbei werden Ihre begeisterten Kollegen auch noch Werbebotschafter für einen Job in Ihrer Praxis. Probieren Sie es aus. Es lohnt sich!

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar...

- ▶ wissen Sie, wie Ihre Mitarbeiter ticken
- ▶ starten Sie mit internem Marketing
- ▶ machen Sie Ihre Mitarbeiter erfolgreicher
- ▶ sind Sie stolz auf das, was sie als Team schaffen
- ▶ haben Sie verstanden, dass oft kleine Dinge große Wirkung entfalten
- ▶ kennen Sie die wichtigsten Grundlagen für gute Führung
- ▶ nutzen Sie das gesamte Instrumentarium guter Führung
- ▶ haben Sie mehr Spaß bei der Mitarbeiterführung
- ▶ werden Sie von Ihren Leuten für gute Führung gelobt

Zielgruppe

Dieses Seminar ist für Praxisinhaber und leitende Angestellte, die in der Zeit des Therapeutenmangels ihre Mitarbeiter fest an die Praxis binden möchten. Melden Sie sich jetzt gleich an!

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Björn Schwarz

Seit mehr als 10 Jahren gestaltet Björn Schwarz für die buchner Gruppe Seminare und Beratungen. Vor allem im Bereich Qualitätsmanagement hat sich sein über Jahre angeeignetes Fachwissen für Therapeuten bewährt. Als IHK-Prüfer und Dozent an der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein und der Universität Hamburg weiß er genau worauf es ankommt und kann unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Termine

15.06.2018 in Düsseldorf

20.10.2018 in Stuttgart

Anmeldung unter:

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

Die Teilnahme kostet Euro 229,00
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. fällt mit der Anmeldung an.

Gemeinsam zum Wohl des Patienten

Angehende Physiotherapeuten, Mediziner und Pfleger arbeiten auf MIA im Team

Seit Mitte September 2017 läuft das deutschlandweit einmalige Projekt MIA an der Universitätsklinik Mannheim. MIA steht für Mannheimer Interprofessionelle Ausbildungsstation. Hier kümmern sich zukünftige Physiotherapeuten, Pflegeschüler und Medizinstudenten in einem berufsübergreifenden Team um die Versorgung der Patienten auf einer normalen Station der Inneren Medizin.



„Das Besondere an der MIA ist, dass hier drei Berufsgruppen die gemeinsame Versorgung von gastroenterologischen und/oder infektiologischen Patienten übernehmen“, erklärt Mira Mette, Koordinatorin des Projekts Interprofessionelles Lernen im Studiendekanat der Medizinischen Fakultät Mannheim. „Auf der MIA haben die Auszubildenden die einmalige Gelegenheit, interprofessionelles Zusammenarbeiten in realen Situationen zu erfahren und zu üben.“ Konkret heißt das: Sechs Medizinstudenten im fünften Semester, drei Auszubildende der Pflege im dritten Jahr und zwei Physiotherapieschüler im zweiten Jahr versorgen selbständig zwölf der 24 Betten auf der internistischen Station. Begleitet werden sie von erfahrenen und speziell geschulten Supervisoren jeder Berufsgruppe. Der Einsatz auf der MIA ist für alle Berufsgruppen verpflichtend und dauert für die Medizinstudierenden eine, für die Physiotherapieschüler zwei und für die Auszubildenden der Pflege drei Wochen.



Nach schwedischem Vorbild

Die Idee zu einer solchen interprofessionellen Ausbildungsstation nahm Ende 2016 konkrete Züge an. Als Vorbild diente das bewährte schwedische Konzept von Ausbildungsstationen, das in enger Zusammenarbeit mit der II. Medizinischen Klinik, der Pflegeschule, der Physiotherapieschule und der Pflegedirektion für den Standort Mannheim angepasst und umgesetzt wurde. Die MIA setzt dabei ein bereits Anfang 2014 begonnenes Projekt fort, in dem angehende Mediziner und Physiotherapeuten in der Ausbildung durch gemeinsames Lernen besser auf die spätere Zusammenarbeit vorbereitet werden.

„Wir hatten die Erfahrung gemacht“, so Schulleiterin Jutta Hinrichs, „dass Mediziner oft nicht wissen, was Physiotherapeuten leisten, obwohl sie später Physiotherapie verordnen müssen.“

Darum hatten sich das Studiendekanat der Medizinischen Fakultät Mannheim und die Physiotherapieschule Mannheim für das Programm „Operation Team – Interprofessionelles Lernen in den Gesundheitsberufen“ der Robert Bosch Stiftung beworben und eine Förderung erhalten.



Jutta Hinrichs (links) ist Schulleiterin der Schule für Physiotherapeutinnen und Physiotherapeuten in Mannheim und selber seit 1984 Physiotherapeutin



Gemeinsam zum Wohle des Patienten entscheiden

Auf der MIA übernimmt jede Berufsgruppe ihre spezifischen Aufgaben. In der Frühbesprechung werden die Problembereiche der Patienten vorgestellt und die weiteren Behandlungsschritte im Team abgestimmt. Dabei diskutieren die Beteiligten auch, welche Patienten Physiotherapie benötigen. Oftmals muss eine Auswahl getroffen werden, da der Bedarf an Physiotherapie größer ist, als die Kapazitäten es zulassen. Die Visite führt das für den Patienten verantwortliche interprofessionelle Auszubildendenteam durch – unter Beobachtung der Supervisoren.

„Zeiten für Schichtübergaben, die gemeinsame Reflexion über die Teamarbeit sowie kurze interprofessionelle Fortbildungen vor allem mit physiotherapeutischen Inhalten tragen zu einem intensiven Austausch zwischen den Berufsgruppen bei“, erklärt Jutta Hinrichs. Aber auch der informelle Eins-zu-eins-Kontakt zwischen den Berufsgruppen, der durch die gemeinsame Verantwortung für den Patienten entsteht, fördere das Miteinander.

Anfängliche Scheu wird schnell abgebaut

Es sei erstaunlich, wie sehr sich die Kommunikation untereinander in nur einer Woche positiv verändert.

„Die anfängliche Scheu der Berufsgruppen voreinander wird schnell abgebaut“, so die Erfahrung der Schulleiterin, „am Ende der Woche kommt es zu vielen Zwischenfragen – im Mittelpunkt steht stets der Patient.“

Die Resonanz sei bei allen drei Gruppen durchweg positiv, vor allem bei den angehenden Medizinerinnen, die meist zum ersten Mal einen so intensiven Kontakt zu Patienten erleben und selbstständig entscheiden müssen. „Im praktischen Miteinander lernen alle voneinander“, freut sich Jutta Hinrichs, „deswegen ist auch geplant, die Pflichteinsätze auf der MIA für alle Berufsgruppen nach dem Auslaufen des Förderprogramms Mitte des Jahres fortzusetzen.“

Gute Kommunikation untereinander und mit den Ärzten

Auch die Physioschülerin Rebecca Schiemann (Bild links) erinnert sich gerne an ihre Zeit auf der MIA im Dezember 2017. Die 22-Jährige schätzte vor allem die Kommunikation untereinander sowie auch die Hilfsbereitschaft der Oberärzte und des Klinikpersonals.

„Sie waren immer für uns da, wenn wir Fragen hatten“, berichtet sie, „in anderen Stationen fehlt dafür oftmals die Zeit.“

Schon in der Frühbesprechung erhielten die Physioschüler, die meist für drei Patienten zuständig waren, die erforderlichen Informationen, sodass Rebecca Schiemann ihren Vormittag „bestens planen konnte“. Auch von den sogenannten „kleinen Fortbildungen“ hat die zukünftige Physiotherapeutin profitiert: Einmal pro Woche zeigten sowohl angehende Mediziner als auch Physioschüler praktische Beispiele aus ihrer Ausbildung. So erlernte sie beispielsweise das Abklopfen und Abhören des Abdomens, sie wiederum konnten den Medizinstudenten den Transfer vom Bett zum Stuhl zeigen.

Mitstreiter in der Medizin unbedingt erforderlich

Jutta Hinrichs ist von der MIA überzeugt, und sie kann sie ihren Kollegen nur empfehlen. Im Moment sei für den Aufbau einer solchen Ausbildungsstation ein günstiger Zeitpunkt, da interprofessionelles Lernen in medizinischen Fakultäten einen höheren Stellenwert erhält. „Aber man braucht unbedingt Mitstreiter in der Medizin!“, betont die Schulleiterin. ■

[ks]

Rezeption – Ort der Entscheidung

Kunden binden und Geld verdienen durch eine gut organisierte Rezeption

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

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar haben Sie im Blick ...

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

Zielgruppe

Rezeptionsfachkräfte und Therapeuten, die Rezeptionsaufgaben übernehmen

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./09.06.2018 in Nürnberg

06./07.07.2018 in Hamburg

07./08.09.2018 in Berlin

23./24.11.2018 in Stuttgart

Anmeldung unter:

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

Die Teilnahme kostet Euro 369
zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Die Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. fällt mit der Anmeldung an.

Keine Quittung?

Finanzämter erkennen selbst erstellte Belege als Notlösung an

Eigenbeleg		
Zahlungsempfänger	Ausgaben	
	€	Stk.

Datum _____ Betreff _____



Es kommt immer wieder vor, dass eine Rechnung oder Quittung für Praxisausgaben verloren geht. Das ist ärgerlich, denn ohne Beleg erkennt das Finanzamt die Betriebsausgaben in der Regel nicht an. Doch es gibt eine (Not-)Lösung: den sogenannten Eigenbeleg. Vorausgesetzt, er ist korrekt ausgestellt und bleibt die Ausnahme.

Grundsätzlich gilt bei ordnungsgemäßer Buchführung die Regel: „Keine Buchung ohne Beleg“. Notfalls können Praxisinhaber aber auch ersatzweise einen Eigenbeleg erstellen. Diesen akzep-

tiert das Finanzamt aber nur, wenn die Ausgaben betrieblich oder beruflich bedingt und hinsichtlich ihrer Höhe glaubwürdig sind. Ein Anspruch auf Anerkennung besteht jedoch nicht.

Der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e. V. (BVBC) rät, Eigenbelege stets sehr sorgfältig auszustellen und – wenn möglich – weitere Nachweise beizufügen.

Ein korrekter Eigenbeleg sollte folgende Angaben enthalten:

- ▶ Name und Anschrift des Zahlungsempfängers
- ▶ Art der Aufwendung, beispielsweise Trinkgeld oder Druckerpatronen
- ▶ Datum der Aufwendung
- ▶ Kosten
- ▶ Grund für den Eigenbeleg, beispielsweise Verlust, Diebstahl oder „nicht quittiertes Trinkgeld“, „Nutzung von Münzautomaten (von Parkuhren, Tiefgaragen, Schließfächern oder Portoautomaten)“
- ▶ Datum und eigene Unterschrift

Auch handschriftlicher Beleg ist gestattet

Während die Ersatzquittung die gleichen Informationen enthalten muss wie das Original, bestehen bezüglich der Form keine Vorgaben. Auch ein handschriftlicher Beleg ist gestattet. Bei ordentlicher Buchführung und der Angabe eines plausiblen Grundes für das Fehlen des Originalbelegs stehen laut BVBC die Chancen auf eine Anerkennung von kleineren Beträgen (bis zu 150 Euro brutto) gut. Dies gilt insbesondere dann, wenn ein Kontoauszug als weiterer Nachweis vorliegt. Bei größeren Beträgen sollte jedoch ein Ersatzbeleg ausgestellt werden.

Ersatzbelege sind laut BVBC auch dann erforderlich, wenn die Praxis eine Umsatzsteuervoranmeldung abgibt. Ein Vorsteuerabzug ohne Ersatzbeleg, auf dem der Verlust des Originals vermerkt sein sollte, ist nicht gestattet.

Eigenbeleg ist eine Notlösung

Doch aufgepasst: Bei verloren gegangenen Quittungen ist der Eigenbeleg nur eine Notlösung. Soll das Finanzamt die Ausgabe anerkennen, muss dies ein Ausnahmefall bleiben. Bei kleineren Ausgaben des täglichen Lebens, etwa bei der Nutzung von (Münz-)Automaten oder bei Trinkgeldern ist er jedoch eine durchaus übliche und erlaubte Geschäftspraxis. ■ [ks]

BGH stärkt Rechte der Verbraucher

Trotz Verletzung der Anzeigepflicht muss Berufsunfähigkeitsversicherung zahlen

Wer beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) nicht alle Fragen zur Gesundheit wahrheitsgemäß beantwortet, muss mit einer Kündigung seines Vertrages rechnen. Hat aber die Versicherung den Versicherungsnehmer nicht über die Folgen seiner Anzeigepflicht explizit aufgeklärt, muss sie dennoch zahlen. Das hat der Bundesgerichtshof (BGH) kürzlich entschieden und damit die Rechte der Verbraucher gestärkt.

Im konkreten Fall ging es um einen Berufskraftfahrer, der 2009 eine Risikolebensversicherung mit BU-Zusatzversicherung abgeschlossen hatte. Bei den Gesundheitsfragen verneinte der Mann die Frage, ob er in den letzten fünf Jahren aus gesundheitlichen Gründen durch Ärzte beraten oder untersucht worden sei. Tatsächlich aber hatte der Mann 2005 einen Radiologen aufgesucht, nachdem er sieben Jahre zuvor eine Lungenembolie erlitten hatte. Nachdem 2013 erneut eine Lungenembolie auftrat, beantragte der Mann Leistungen aus der BU. Die Versicherung lehnte den Antrag mit dem Hinweis auf unrichtig beantwortete Gesundheitsfragen ab. Der Mann klagte gegen diese Entscheidung und bekam in beiden Vorinstanzen Recht.

Keine Aufklärung über Rechtsfolgen von Falschangaben

Der BGH bestätigte die Entscheidungen der beiden Gerichte. Die Versicherung habe ihren Kunden nicht ausreichend über die Rechtsfolgen von Falschangaben bei den Gesundheitsfragen aufgeklärt.

Gemäß § 19 Abs. 5 Satz 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) ist klar formuliert, dass der Versicherer „den Versicherungsnehmer durch gesonderte Mitteilung in Textform auf die Folgen einer Anzeigepflichtverletzung“ hinweisen müsse. Der im Vertrag enthaltene Hinweis genüge nicht den gesetzlichen Anforderungen. Das Antragsformular habe zwar einen Abschnitt mit der Überschrift „Hinweis auf die Rechtsfolgen der Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht“ enthalten, sich jedoch nicht drucktechnisch vom übrigen Text abgehoben. Somit kam die Versicherung ihrer Pflicht nicht nach, womit das Fehlverhalten des Versicherten nicht mehr ins Gewicht fällt.

Revision abgelehnt

Da es keine „gesonderte Belehrung über die Folgen einer Anzeigepflichtverletzung“ gab, lehnte der BGH eine Revision der Versicherung ab (Az.: IV ZR 16/17). ■

[ks]



Fit in nur vier Minuten: Tabata-Workout

Physiotherapie- und Trainingszentrum bietet
Kurse für das intensive Intervalltraining an

Gerätetraining war gestern. Wer heute effektiv etwas für seinen Körper tun möchte, schwört auf intensives Intervalltraining. Tabata heißt das neue Zauberwort für alle, die es eilig haben und in nur vier Minuten fit werden wollen. Seit 2012 bieten die Sportwissenschaftler Silke von Detten und Marcel Oestreich das Power-Workout im nordrhein-westfälischen Warburg an – mit wachsendem Erfolg.





Noch ist das Tabata-Workout als Präventionskurs nicht anerkannt, aber die Vorbereitungen laufen

Zurzeit schwitzen 34 Teilnehmer zwischen 18 und 50 Jahren in vier Gruppen regelmäßig beim Tabata-Workout. Ein Training besteht aus acht Runden mit je 20 Sekunden Belastung und je 10 Sekunden Pause. Zwischen den Stationen gibt es eine Minute Pause. Jede Station dauert vier Minuten. Mit einem Warm-Up und Cool-down und acht Stationen dauert das Allroundtraining insgesamt 60 Minuten. In einem der Kurse gibt es Tabata in etwas längeren Intervallen von einer Minute, das sogenannte „Cardio-Tabata“, welches mehr Ausdauerreize setzt und so stärker das Herz-Kreislauf-System trainiert.

„Das Training ist abwechslungsreich und fordert den ganzen Körper“, berichtet Marcel Oestreich, seit 2012 Mitarbeiter im Trainingszentrum Germete, „und wir sind ständig auf der Suche nach neuen Ideen.“ So bieten sie unter anderem auch Partner-Übungen an, um den Zusammenhalt in der Gruppe zu fördern. „Das klappt gut“, so die Erfahrung der beiden, „unter Sportlern gibt es keine große Scheu voreinander.“ Zudem kommen Hilfsmittel wie Medizin- und Gymnastikbälle, Klimmzugstangen, Hanteln oder andere Kleingeräte zum Einsatz.

Mit der Zeit gehen

Anfangs firmierte der Kurs noch unter dem Namen „Sensofit“, ein Zirkeltraining mit gelenkstabilisierenden Übungen, die mit dem Widerstand des eigenen Körpergewichts arbeiten und besonders die Sensomotorik schulen sollen. Seit August 2014 heißt er „Tabata Workout“, benannt nach dem Japaner Dr. Izumi Tabata, der 1996 eine Studie zur Leistungssteigerung mittels Intervalltraining bei Topathleten des Eisschnelllaufteams veröffentlichte. „Man muss die Kursnamen und auch die Inhalte im Laufe der Zeit immer wieder anpassen“, erklärt Silke von Detten, „damit die Kunden sich auch angesprochen fühlen.“

Training für jedermann geeignet

Das Tabata-Workout eignet sich nach Ansicht der beiden Sportwissenschaftler für jedermann: „ideal für SportlerInnen und Sportliche!“, heißt es auf der Homepage. In den Gruppen mit bis zu 16 Teilnehmern können Anfänger und Fortgeschrittene gemeinsam trainieren. „Es ist sogar oftmals besser, ein paar Anfänger in einer erfahrenen Gruppe zu haben“, sagt Mitge-

schäftsführerin Silke von Detten. „Dann kann man sich viel besser um sie kümmern.“ Im Studium hätten sie gelernt, mit nicht homogenen Gruppen zu arbeiten und trotzdem jeden Einzelnen individuell zu betreuen. Das gelinge auch sehr gut im Tabata-Workout, da beispielsweise Liegestützen in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden ausgeführt werden können: An der Wand, auf dem Boden, auf einem Kasten oder an frei von der Decke schwingenden Turnringen.

Ausbau des Rehasports führte zu Umbau eines Bauernhofes

Als Silke von Detten nach ihrem Sportstudium 2011 in die Physiotherapiepraxis ihrer Schwiegereltern Doris und Otto von Detten einstieg, war klar, dass sie sich hauptsächlich um den Rehasport und die Kurse im Trainingszentrum Germete kümmern würde. Die 1982 von Vera Tegethoff gegründete Praxis hatte schon früh mit Krankengymnastik am Gerät begonnen und das Angebot stetig erweitert. Mit der Idee, den Bereich des Rehasports und der Fitness zu vergrößern, fiel die Entscheidung für einen Ausbau des Trainingszentrums und einen Umbau eines alten Bauernhofes in unmittelbarer Nähe der Praxis. „Bis zu diesem Zeitpunkt hatten wir nur einen kleinen Gymnastikraum, der für die steigende Nachfrage nicht mehr ausreichte“, erinnert sich die 37-jährige Sportwissenschaftlerin.

Vermarktung der Kurse anfangs schwierig

Mit dem Rehasport hatte sich die Praxis schon früh einen Namen gemacht. Vor allem das Warmbad mit 32 Grad war für

viele aus der Umgebung ein Anziehungspunkt. „Zumal viele Schwimmbäder in der Gegend zugemacht hatten“, ergänzt Silke von Detten. Etwas schleppender lief es mit der Vermarktung der Kurse. „Alles, was nicht über Verordnungen läuft, ist schwieriger zu kommunizieren“, so die Sportwissenschaftlerin. Also haben sie auch schon mal über Anzeigen in Lokalzeitungen die Werbetrommel gerührt. „Das mussten wir für die Physiotherapiepraxis noch nie!“

Inzwischen bietet das Trainingszentrum Germete 65 Rehasport- und neun Fitness-Kurse an. Die Kursteilnehmer zahlen monatlich 18 Euro pro Kurs und 30 Euro für eine Kurs-Flatrate. „Beim Tabata-Workout gibt es kaum noch einen, der einen einzelnen Kurs bucht. Sie merken schnell, dass ein Training einmal pro Woche nicht ausreicht.“

Highlight ist die Teilnahme am Tough Mudder

Für alle, die ihre Fitness unter Beweis stellen wollen, gibt es Anfang Juni ein besonderes Highlight: die Teilnahme am Tough Mudder in Arnsberg. Bei diesem 16 bis 18 Kilometer langen Hindernislauf kommt es weniger auf die Zeit, sondern auf die Teamfähigkeit an. Es sei, so von Detten, das Ziel, als Gruppe anzukommen und sich unterwegs immer zu unterstützen. 2018 sind 21 Teilnehmer vom Trainingszentrum Germete gemeldet, darunter nicht nur Kursteilnehmer, sondern auch Mitarbeiter.

„Für die Vorbereitung haben wir einen fünfmonatigen Trainingsplan erstellt, damit jeder weiß, wann welche Einheit – ob Ausdauer-, oder Krafttraining – zu absolvieren ist“, erklärt Silke



von Detten. Auch nicht zu vergessen seien die Ruhepausen zwischen diesen Belastungen mit Warmbad und Sauna. Das Verhältnis von Belastung und Erholung muss dem Trainingszustand des Einzelnen angepasst werden. Nur gut trainierte Sportler sollten an mehreren Tagen hintereinander ohne Ruhetag trainieren. Die Vorbereitung auf den Touch Mudder kostet monatlich 35 Euro, inklusive eines Sauna-Besuchs pro Monat. „Manchen reicht das nicht aus. Sie buchen gleich eine Zehner-Karte für die Sauna zum Preis von 90 Euro dazu.“

Anerkennung als Präventionskurs angestrebt

Noch ist das Tabata-Workout als Präventionskurs nicht anerkannt, aber die Vorbereitungen laufen. Derzeit hospitiert im Trainingszentrum gerade ein Sportstudent. Das Thema seiner Bachelorarbeit ist es, den Tabata-Kurs als Präventionskurs zu konzipieren. „Präventionskurse werden meist als Block angeboten“, sagt Silke von Detten, „und erfordern mehr Informationen für die Teilnehmer, beispielsweise in Form eines Hand-Outs.“ Die Chancen für eine Anerkennung seien aber nicht schlecht. Die beiden Sportwissenschaftler sind optimistisch, dass sie diese nicht nur für das Tabata-Workout, sondern auch für weitere Kurse noch im Laufe dieses Jahres zu erhalten. „Das wäre eine gute Werbung für uns!“

Kurs braucht einen guten Namen

Wer ein solches intensives Intervalltraining anbieten möchte, sollte nach Ansicht von Silke von Detten über eine entsprechende Ausbildung verfügen, also zum Beispiel eine Ausbildung zum Physiotherapeuten oder ein Sportstudium absolviert haben. Und natürlich gehöre zum Kurserfolg auch der passende Name – möglichst einer ohne Patent. Denn sonst werden für die Nutzung Lizenzgebühren fällig. Beim Tabata-Workout ist dies nicht der Fall, da es sich hier um eine Trainingsmethode handelt, ähnlich wie Wirbelsäulen- oder Rückgymnastik. Praxisinhaber sollten sich also fragen: „Wie nenne ich also meinen Kurs, damit meine Kunden ihn erkennen, ich aber auch keine Lizenzgebühr zahlen muss?“ ■ [ks]



Steckbrief

Silke von Detten wurde 1980 in Holzminden geboren. 2007 schloss sie ihr Sportstudium an der Universität in Paderborn ab. Nach vier Jahren als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Uni Paderborn stieg sie 2011 in das Physiotherapie- und Trainingszentrum Tegethoff von Detten ein und ist dort Mitgeschäftsführerin.

Marcel Oestreich wurde 1984 in Warburg geboren. 2012 schloss er sein Sportstudium an der Universität in Paderborn ab und begann im selben Jahr seine Arbeit im Physiotherapie- und Trainingszentrum Germete in Warburg.

Tegethoff von Detten

Physiotherapie und Trainingszentrum Germete
Silke von Detten

Franziskus-Quellen-Weg 1
34414 Warburg
Telefon 05641 1282
silkevondetten@tegethoff-von-detten.de
www.tegethoff-von-detten.de

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

Chef vom Dienst
Ulrike Stanitzke

Autoren
Karina Lübbe (kl), Yvonne Millar (ym)
Katharina Münster (km), Kea Antes (ka),
Katrin Schwabe-Fleitmann (ks)
Ralf Buchner (bu), Jenny Lazinka (jl),
Angelika Schulz (as)

Verlag
Buchner & Partner GmbH
Zum Kesselort 53, 24149 Kiel
Telefon 0800 5 999 666
Fax 0800 13 58 220
redaktion@up-aktuell.de
www.up-aktuell.de



Anzeigen
medien@buchner.de

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 | Privat, Pressestelle NRW; Manuel Geiger [3], Privat, Pressestelle NRW [10], Andreas Köhring [13], Oliver Braasch [15], Köhrer [16], Universitätsmedizin Mannheim/umm [4, 40 - 41], Privat, Rebecca Schiemann [42], Silke von Dette [47 - 49]; iStock: Sudo-woodo [5, 31], sabthai, turk_stock_photographer [5], mustafaU, PLAINVIEW, delectus [6], AndreyPopov, phototake, KatarzynaBialasiewicz [7], dottedhippo [12], oatawa [14], lbrix [17], shironosov [22], blackred [24], arthobbit [29, 30 - 31], selimaksan [34] BrianAJackson [35], Chet_W [36], andresr [44], izusek [45], adventtr [46], Tatomm [48]

Passwort für www.up-aktuell.de:
d s g v o



Kurz vor Schluss

Keine Angst vor dem Nutznachweis:
G-BA nimmt es mit der Evidenz nicht so genau
von Yvonne Millar

Manchmal traut man seinen Augen kaum: Da verweigert der G-BA seit Jahren die Kostenübernahme für Behandlungen mit dem Hinweis, die Wirksamkeit sei nicht ausreichend wissenschaftlich belegt, und dann steht es groß in der Ärzte-Zeitung: „GBA rät zu Therapie ohne Evidenz bei diabetischem Fuß“.

Sicher ein Missverständnis, aber nein. Der G-BA selbst räumte in einer Pressemitteilung vom 21. September 2017 bereits ein, Patienten mit einem schweren diabetischen Fußsyndrom die ambulante Behandlung mit der hyperbaren Sauerstofftherapie (HBO) „trotz eines nicht eindeutig belegten medizinischen Nutzens“ zu eröffnen. Der Grund:

„In Studien wurden Anhaltspunkte gefunden, wonach sich Wunden, die unter der Standardtherapie nicht zu heilen beginnen, bei einer zusätzlichen HBO besser schließen.“

Während der G-BA also seine Entscheidung auf Anhaltspunkten gründet, führt Prof. Stephan Martin, Chefarzt für Diabetologie und Direktor des Westdeutschen Diabetes- und Gesundheitszentrums (WDGZ) in Düsseldorf, in der Ärzte-Zeitung gleich mehrere Studien auf, die zu dem eindeutigen Ergebnis kommen, dass sich Heilungs- und Amputationsraten durch HBO nicht verändert haben. An wissenschaftlichen Untersuchungen scheint es also nicht zu mangeln.

Fazit: Vor dem Nutznachweis muss man sich wohl nicht mehr fürchten. Denn scheinbar nimmt es der G-BA mit der Evidenz doch nicht so genau.

WIRKSAM ZUFRIEDEN GESUND



Dr. Anke Handrock und Team

Dr. Anke Handrock ist Zahnärztin und seit über 20 Jahren Trainerin für wirksame Kommunikation in der Medizin. Sie leitet Ausbildungen für Positive Psychologie, Medical NLP und Systemische Praxisführung und coacht MVZs, Praxisteams, Ärzte, Zahnärzte und Therapeuten.

Maike Baumann ist Diplom-Psychologin, Mediatorin, Coach und Trainerin für NLP und Dozentin Positive Psychologie. Sie arbeitet an Universitäten, in Betrieben und als Therapeutin mit Erwachsenen, Kindern und Familien..

Bei uns immer inbegriffen:
Reichhaltige Pausenverpflegung,
Zertifikatsgebühren, Skripte und
Photokolle

Wochenendblöcke in Berlin

Teil 1: 25.05. – 27.05.2018

Teil 2: 29.06. – 01.07.2018

Teil 3: 21.09. – 23.09.2018

Teil 4: 16.11. – 18.11.2018

Teil 5: 01.02. – 03.02.2019

Ihre Investition: 2.400 Euro (MwSt. befreit)
Nur als Gesamtveranstaltung buchbar.

UNIVERSITÄRER ZERTIFIKATSKURS

POSITIVE PSYCHOLOGIE

Level 1: incl. Certified Professional DACH-PP
150 Fortbildungspunkte BZÄK/DGZMK

Die wirksame Behandlung von Patienten macht viel Freude und erfordert gleichzeitig ein hohes Maß an Konzentration und Aufmerksamkeit. Hinzu kommen weitere Aufgaben des Alltags (z. B.: Bürokratie und Gespräche mit Mitarbeitern und Angehörigen...). Das erfordert auf Dauer einen guten Umgang mit sich selbst, um langfristig die Freude am Beruf zu erhalten!

Hier setzt die Positive Psychologie an. Sie untersucht wissenschaftlich, was zu persönlichem Wachstum, gelungenen Beziehungen, nachhaltiger Leistungsfähigkeit, Wohlbefinden und Glück führt.

Diese Methoden verbessern bewiesenermaßen die Resilienz und die persönlichen Fähigkeiten zur Stressbewältigung und sind gerade in menschlich anspruchsvollen beruflichen Feldern hoch effizient.

In dieser Ausbildung lernen Sie, diese nachweislich wirksamen Methoden der Positiven Psychologie für sich, Ihr Team und Ihre Patienten direkt einzusetzen.



**Steinbeis-Transfer-Institut
Positive Psychologie und
Prävention**

der Steinbeis-Hochschule Berlin SHB

Boumannstraße 32

13467 Berlin

Telefon 030 36430590



Datenschutz – hab' ich selbst im Griff

Das Datenschutzhandbuch – Ihr persönlicher
Leitfaden für die Praxis

Im Gesundheitswesen verstößt kaum jemand absichtlich gegen den Datenschutz. Doch Nachlässigkeit schützt nicht vor Strafe. Das Datenschutzhandbuch ist die sichere Grundlage bei der Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen.

Gleich online bestellen unter www.buchner-shop.de oder
über die telefonische Bestellannahme 0800 5999 666

buchner

Buchner & Partner GmbH · Zum Kesselort 53 · 24149 Kiel · www.buchner.de