

up|netzwerktreffen

in Frankfurt/Main
9. Juni 2018

Gute
Nachrichten für
Therapeuten

06 | 2018

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen

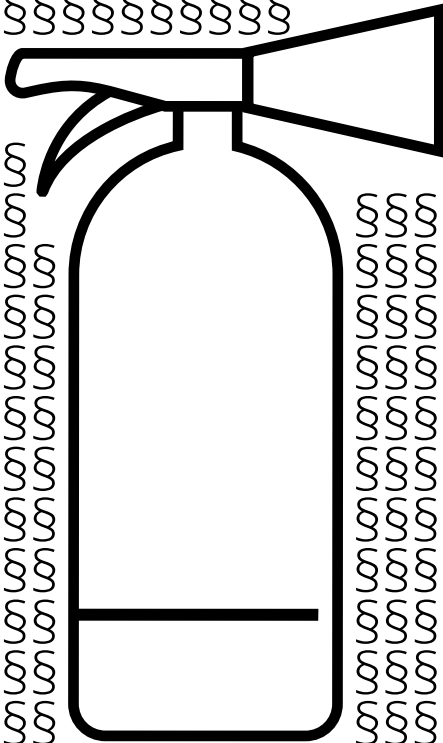
Dr. Roy Kühne,
Mitglied des Deutschen
Bundestags im Interview
mit **up**

Kühne Pläne: Schneller Direktzugang und Sofortprogramm für mehr Honorar

Kenn- und Zugangsdaten
sicher aufbewahren: Pass-
wort-Manager als digitale
Tresore im Test

Vermeintlicher kleiner
Tollpatsch: Therapeutisches
Behandlungskonzept hilft
Kindern mit UEMF

Bundeswehr-Verordnung:
Die Praxis selbst braucht
die Rechtmäßigkeit einer
Verordnung nicht zu prüfen



Datenschutz?

Einfach sicher in der Cloud

Auf Starke Software in der [therapie.cloud](https://www.therapie.cloud) ist auch Verlass, wenn's mal brennt

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](https://www.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



Tischlein deck dich

☛ Wir stellen uns vor: Ein Mitarbeiter hat Geburtstag und sein Chef schenkt ihm einen leckeren Kuchen. Doch sofort tritt ein böser Zwerg an den Tisch. Sein Name ist Steuer, Einkommenssteuer. Er schneidet sich ein großes Stück von der Leckerei ab. Kaum ist er weg, kommen seine Freunde: Krankenversicherung, Rentenbeiträge und so weiter. Bevor der Mitarbeiter das erste Mal die Gabel zum Mund führt, ist mehr oder weniger die Hälfte seines Kuchens schon weg. Und wäre das nicht schon schlimm genug, kommen einige der Herrschaften außerdem noch zum Praxischef und schneiden sich auch ein Stück von seinem Kuchen ab. So macht eine Gehaltserhöhung, ein Bonus oder eine besondere finanzielle Anerkennung für beide Seiten keinen Spaß. Gut, dass es noch andere Möglichkeiten gibt, die weniger Mitesser an den Tisch locken.

Im Themenschwerpunkt der Juni-Ausgabe stellen wir verschiedene Varianten vor, wie Praxisinhaber ihren Mitarbeitern etwas Gutes tun können, ohne gleich das ganze Zwergenreich mit durchzufüttern. Denn es gibt viele verschiedene Arten von Zusatzleistungen, auf die kaum oder keine Steuern und Sozialabgaben anfallen, die aber dafür sorgen, dass die Angestellten am Monatsende mehr Geld im Portmonee haben. Arbeitskleidung, Diensthandy oder ein steuerfreier Zuschuss zu den Kinderbetreuungskosten sind nur einige Beispiele.

Außerdem lesen Sie in dieser Ausgabe wie die Ärzte den „Nichtärzten“ auch weiterhin die Butter vom Brot nehmen möchten und mit welchen Maßnahmen der Bundestagsabgeordnete und Physiotherapeut Dr. Roy Kühne dafür sorgen will, dass in der Heilmittelbranche in Zukunft für die niedergelassenen Therapeuten der Tisch reicher gedeckt ist – damit nicht noch mehr Fachkräfte aus der ambulanten Versorgung in die Krankenhauskantone flüchten.

Lassen Sie sich diese Ausgabe schmecken und haben Sie einen erfolgreichen Monat.

Mit den besten Grüßen

Yvonne Millar, Redakteurin

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

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

... ist eine Antwort auf die Frage, was Praxischefs vom ehemaligen US-Präsidenten Dwight D. Eisenhower lernen können, wenn es darum geht, Prioritäten zu setzen.

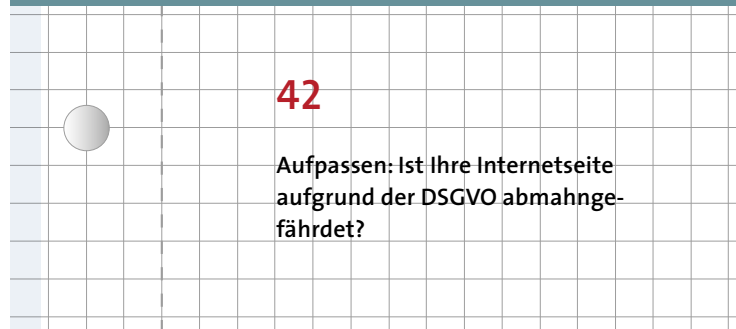
... sind virtuelle Passwortresore, in denen wir unsere unzähligen Kenn- und Zugangsdaten sicherer aufbewahren als auf kleinen Klebezetteln am Bildschirm.

... sind vermeintliche kleine Tollpatsche, deren umschriebene Entwicklungsstörung motorischer Funktionen sich mit Ergotherapie gut behandeln lässt.

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

Inhalt

Editorial Tischlein deck dich	03
Branchennews Aktuelle Informationen	06
Wege zum gesunden Rücken Heilmittelbranche in Zahlen	08
Klare Absage an Substitution Deutscher Ärztetag besteht auf Verordnungsmonopol Überheblicher Ärztetag ohne Realitätsbezug Kommentar von up -Herausgeber Ralf Buchner	10
„Den freien Praxen droht das aus!“ 1,8 Mrd. Euro zusätzliches Honorar für Therapeuten könnte ambulante Versorgung sichern	12
GKV-Spitzenverband Blankverordnung streichen – Direktzugang diskutieren	13
Rückblick auf ein Jahr Heil- und Hilfsmittelgesetz Nächster Schritt: Direktzugang Interview mit Roy Kühne	14
2. Open-Space-Ideenkonferenz in NRW Patienten brauchen selbstbestimmte Therapeuten	18
Schwerpunkt: Tipps und Tricks für mehr Geld auf dem Konto Ihrer Mitarbeiter ganz ohne klassische Gehaltserhöhung	20
Zeit- und Selbstmanagement Was Praxischefs von Eisenhower lernen können	30
up netzwerktreffen in Frankfurt Schwerpunkt Datenschutz	32
Wettbewerbsverbot Rücktrittserklärung „aus Trotz“ ist wirksam BFH Selbstgetragene Krankheitskosten sind keine Sonderausgaben	34
Genehmigungsverfahren Preisradar	36 37
Bundeswehr Die Praxis selbst braucht die Rechtmäßigkeit einer Verordnung nicht zu prüfen	38
Passwort-Manager Digitale Tresore für sensible Zugangsdaten	40
up QuickCheck Aufpassen: Ist Ihre Internetseite aufgrund der DSGVO abmahngefährdet?	42
Alles ist mit allem verbunden	44
Inspiration Ein Tollpatsch muss nicht immer einer bleiben! Ergotherapeutin behandelt erfolgreich Kinder mit UEMF	46
Impressum Kurz vor Schluss	50



42

Aufpassen: Ist Ihre Internetseite aufgrund der DSGVO abmahngefährdet?

Die Angaben in diesem Formular sind besondere personenbezogene Daten nach § 3 Abs. 9 BDSG

Bundeswehr
Heilmittelverordnung
- Zuzahlungsfrei -

Nur gültig bei Behandlungsbeginn innerhalb von 4w6 Wochen ab Verordnungsdatum.
Verordnung gültig bis Ende (Monat/Jahr)

Physikalische/ Podologische Therapie Stimm-/ Sprech-/ Sprachtherapie Ergotherapie / Ernährungstherapie Erweiterte ambulante Physiotherapie (EAP)

Personenkennziffer _____ Name, Vorname _____ Einheit/Dienststelle _____

Verletzung/Schaden möglicherweise durch Bw-Angehörige(n) oder Dritte(n) verursacht
 Nein Ja

Erstverordnung Folgeverordnung Verordnung außerhalb vom Regelfall uTV Gruppentherapie Hausbesuch Therapiebericht
 Nein Ja Nein Ja Nein Ja

Verordnungs- menge	Heilmittel nach Maßgabe Verordnungsliste Physiotherapie Bundeswehr/ Heilmittelkatalog G-BA (ggf. gebräuchliche Abkürzungen des Heilmittelkataloges)	Anzahl pro Woche

Diagnose mit Leitsymptomatik, ggf. wesentliche Befunde (Bei Stimm-/ Sprech-/ Sprachtherapie
Zusatzbefunde, Tonaudiometrie, Laryngologischen Befund beifügen)

Spezifizierung der Therapieziele

Empfehlung für die Verordnung außerhalb vom Regelfall uTV sowie EAP durch Facharzt (ggf. Beiblatt)
Fachrichtung, Datum Arztbericht:

Verordnende Ärztin/Verordnender Arzt

PLZ, Ort _____
Datum _____
(Unterschrift, Namensstempel)

Verteiler: 1. Ausfertigung (blau) an Behandler/Behandlerin zur Abrechnung mit der Abrechnungsstelle
2. Ausfertigung (weiß) an Behandler/Behandlerin zur Rücksendung an den Arzt/Ärztin der Bundeswehr
3. Ausfertigung (grün) Beleg für die verordnende Ärztin/verordnenden Arzt der Bundeswehr

Bw-3320/V-04.18 SanBw/0227/17/V VersNr 7530-12-407-0697

38

Bundeswehr Die Praxis selbst braucht die Rechtmäßigkeit einer Verordnung nicht zu prüfen



18

2. Open-Space-Ideenkonferenz
in NRW Patienten brauchen
selbstbestimmte Therapeuten

40

Passwort-Manager
Digitale Tresore für sensible
Zugangsdaten



46

**Ein Tollpatsch muss nicht immer
einer bleiben!**
Ergotherapeutin behandelt
erfolgreich Kinder mit UEMF



Datenschutzbeauftragte erst ab zehn Personen



Die Konferenz der unabhängigen Datenschutzbehörden des Bundes und der Länder hat am 26. April 2018 festgelegt: Einen Datenschutzbeauftragten braucht eine Therapiepraxis nur dann, wenn in der Regel mindestens zehn Personen ständig mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind. In einem jetzt veröffentlichten Beschluss werden, zwar etwas verklausuliert, aber dennoch eindeutig, folgende Auslegungen zum Thema Datenschutzbeauftragter in Heilmittelpraxen vorgenommen:

1. Heilmittelpraxis, in der einschließlich des Inhabers in der Regel mindestens zehn Personen ständig mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind, hat die gesetzliche Pflicht einen Datenschutzbeauftragten zu benennen.
2. Heilmittelpraxen, in denen weniger als zehn Personen mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind, müssen keinen Datenschutzbeauftragten benennen. Es ist in der Regel nicht von einer „umfangreichen Verarbeitung besonderer Kategorien personenbezogener Daten“ auszugehen.

BGW warnt vor Unfallrisiken an Therapieliegen

Die Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW) hat vor den Unfallrisiken bei elektrisch höhenverstellbaren Therapieliegen gewarnt. Sie empfiehlt allen Praxen, ihre Liegen und die damit verbundenen Sicherheitsabläufe zu überprüfen. Anlass für die Warnung sind zwei tödliche Unfälle.

„Das unbeabsichtigte Betätigen der elektrischen Höhenverstellung kann fatale Folgen haben“, erklärt BGW-Präventionsexpertin Ursula Schlegel. „Eine Person, die dabei in den Bereich unter der Liege gerät – zum Beispiel, weil dort etwas liegt oder gereinigt werden soll –, kann eingeklemmt werden.“ Seit 2004 gilt eine Empfehlung des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM). Sie fordert Sicherheitsmechanismen für solche Therapieliegen. Dies könne eine Sperrbox sein, die nur von autorisierten Personen betätigt werden kann, oder zwei räumlich getrennte Schaltelemente. Die BGW-Expertin appelliert an die Sorgfaltspflicht der Arbeitgeber: „Alte Liegen müssen entsprechend nachgerüstet sein!“

mehr: Infopapier Therapieliegen der BGW <https://tinyurl.com/y85a52lg>

Techniker Kasse startet elektronische Gesundheitsakte

„TK Safe“ heißt die bundesweite elektronische Gesundheitsakte der Techniker Krankenkasse (TK). Dabei handelt es sich nach Angaben der Kasse um einen digitalen Datentresor, auf den die Versicherten überall und jederzeit mit ihrem Smartphone über die TK-App zugreifen können. Der neue Service soll es TK-Versicherten ermöglichen, ihre Daten zu Diagnosen, Impfungen und verordneten Medikamenten sowie Arztbriefe, Röntgenbilder und Laborbefunde einzusehen. „Mit TK-Safe ermöglichen wir unseren Versicherten den Schritt in ein modernes Gesundheitswesen, in dem sie selbst über ihre Daten verfügen können“, sagte Dr. Jens Baas, Vorstandsvorsitzender der TK bei der Vorstellung in Berlin. Entwickelt wurde die elektronische Gesundheitsakte mit der IBM Deutschland GmbH. Nach dem erfolgreichen Testbetrieb können sich nun TK-Versicherte bundesweit vorab für den erweiterten Anwendertest registrieren.



Spahn: Pläne für Digitalisierung nach der Sommerpause

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) macht mit der Digitalisierung im Gesundheitswesen ernst: Nach der parlamentarischen Sommerpause will er seine Reformpläne vorlegen. Die Digitalisierung im Gesundheitswesen müsse aufholen, erklärte er zur Eröffnung der Digital- und Branchenmesse conhIT in Berlin. Dazu habe er in seinem Ministerium eine entsprechende Abteilung neu eingerichtet. Gemeinsam mit dem neuen Abteilungsleiter Gottfried Ludewig werde er in den nächsten Wochen eine intensive Bestandsaufnahme vornehmen.

Konkret plädierte der Minister dafür, telemedizinische und internetmedizinische Anwendungen stärker zu nutzen, um die Versorgung nicht zuletzt in ländlichen Regionen zu verbessern. Dazu bedürfe es einer „sicheren und vertrauenswürdigen Kommunikationsinfrastruktur“. Schlüsselpunkt sei dabei die elektronische Gesundheitskarte (eGK). Gleichzeitig will der Minister die Versorgungsforschung mit Hilfe von Big Data vorantreiben und mehr Transparenz bei Gesundheits-Apps schaffen.

Pflegeheimkosten der Eltern bei der Steuer absetzen



Kinder, die für einen Elternteil die Pflege- und Betreuungsleistungen in einem Seniorenwohnheim zahlen, können diese Kosten in ihrer Steuererklärung als haushaltsnahe Dienstleistung nach § 35a Einkommensteuergesetz (EStG) geltend machen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Räume im Pflegeheim als eigener Haushalt anzusehen sind.

Im vorliegenden Fall hatte das Finanzamt den Steuerabzug abgelehnt, weil die Mutter im Seniorenheim keine eigene Küche habe und daher keinen Haushalt führe. Das Finanzgericht Hessen bestätigte diese Ansicht, hat aber die Revision beim Bundesfinanzhof (BFH) zugelassen. Der muss nun klären, ob es schon reicht, wenn auf der Etage der Einrichtung eine Wohnküche vorhanden ist (Az.: VI R 19/17).

Betroffene Steuerpflichtige sollten daher Einspruch einlegen, wenn das Finanzamt die Pflege- und Betreuungskosten nicht anerkennt. Unter Hinweis auf das laufende Revisionsverfahren kann ein Ruhen des eigenen Verfahrens beantragt werden.

Kostenloser Online-Kurs „Kinderschutz in der Medizin“

Das Universitätsklinikum Ulm bietet einen kostenlosen Online-Kurs zum Thema „Kinderschutz in der Medizin“ an. Der Grundkurs richtet sich an alle Gesundheitsberufe und wird noch bis August 2019 vom Bundesministerium für Gesundheit (BMG) gefördert. Im Mittelpunkt des Projektes steht der Umgang mit der Thematik des Kindesmissbrauchs. Die Teilnahme am Online-Kurs ist während der Entwicklungsphase kostenlos,

am Ende wird ein Zertifikat ausgestellt. Ergotherapeuten erhalten laut Bundesverband für Ergotherapeuten in Deutschland (bed) 36 Fortbildungspunkte. Wer Interesse an einer Teilnahme hat, kann sich in die Interessentenliste eintragen. Der nächste Kurs startet voraussichtlich Ende Juni 2018.

mehr: <https://grundkurs.elearning-kinderschutz.de>

Krankenkassen zahlen künftig Stoßwellentherapie bei Fersensporn

Die Kosten für die extrakorporale Stoßwellentherapie (ESWT) bei Fersensporn sollen künftig die Krankenkassen übernehmen. Das hat der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) kürzlich in Berlin beschlossen. Der G-BA konnte den Einsatz der ESWT aufgrund aktueller wissenschaftlicher Grundlage neu bewerten. Die Stoßwellenbehandlung – bislang eine reine Selbstzahlerleistung – darf bei Patienten eingesetzt werden, bei denen der Fersenschmerz die gewohnte körperliche Aktivität über mindestens sechs Monate

eingeschränkt hat und trotz therapeutischer Maßnahmen wie Physiotherapie, Medikamenten oder Schuheinlagen keine Besserung der Beschwerden erreicht werden konnte. Die Leistung darf für jeden betroffenen Fuß in maximal drei Sitzungen angewendet und nur von Orthopäden, Unfallchirurgen sowie Fachärzten für Physikalische und Rehabilitative Medizin erbracht werden. Das Bundesgesundheitsministerium muss den G-BA-Beschluss noch genehmigen.

Akupressur lindert Schmerzen bei Kniegelenksarthrose

Selbstangewandte Akupressur kann bei älteren Patienten mit Kniegelenksarthrose die Schmerzen lindern und die körperlichen Funktionen verbessern. Das ist das Ergebnis einer US-Studie, die kürzlich in der Fachzeitschrift „Arthritis Care & Research“ veröffentlicht wurde. Akupressur sei nach Angaben der Wissenschaftler eine kostengünstige und nicht-invasive Behandlung, die das Potenzial habe, eine nützliche, langfristige Selbstmanagementstrategie für Schmerzen zu sein. Sie könne leicht gelehrt werden und sei sicher genug, sie auch ohne Aufsicht selbst anzuwenden – also auch für Therapeuten eine sinnvolle Ergänzung

ihrer Behandlung, die sie Patienten für Zuhause an die Hand geben können. An der Studie hatten 150 Patienten über 65 Jahren teilgenommen, die in drei Gruppen eingeteilt wurden: Akupressur zur Schmerzlinderung, Scheinakupressur und übliche Behandlung. Die beiden Akupressur-Gruppen übten einmal täglich an fünf Tagen pro Woche über zwei Monate hinweg. In beiden Gruppen konnten die Schmerzen deutlich gelindert werden.

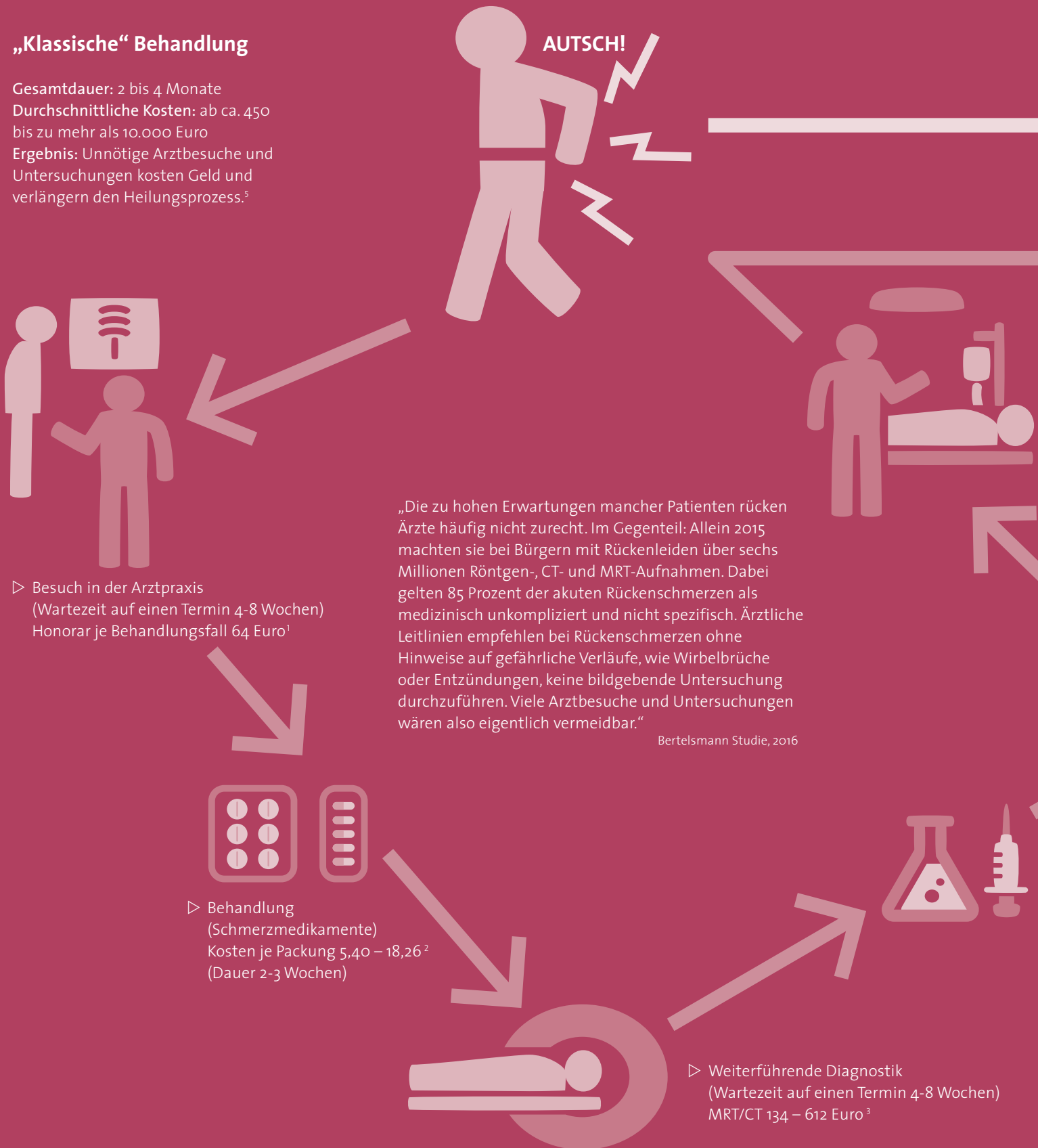
mehr: Ein kostenloses Abstract finden Sie unter <https://onlinelibrary.wiley.com>
Suchbegriff: self-acupressure



Wege zum gesunden Rücken | Heilmittelbra

„Klassische“ Behandlung

Gesamtdauer: 2 bis 4 Monate
Durchschnittliche Kosten: ab ca. 450
bis zu mehr als 10.000 Euro
Ergebnis: Unnötige Arztbesuche und
Untersuchungen kosten Geld und
verlängern den Heilungsprozess.⁵



nche in Zahlen

Direkt zum Physiotherapeuten

Gesamtdauer: ca. 4 bis 6 Wochen

Durchschnittliche Kosten: ca. 420 Euro

Ergebnis: Manche Patienten berichten schon nach wenigen Tagen über deutliche Schmerzreduktion



▷ Operation
(Wartezeit 3-6 Wochen)
Wirbelsäulen OP ab
ca. 10.000 Euro⁴

▷ Behandlung Manuelle Therapie 35 Euro
(6 Wochen / 2 x Woche)

Vorteile eines Direktzugangs zum Physiotherapeuten für Rückenschmerzen-Patienten

- ▶ Schnellere Termine (in der Regel in weniger als 2 Wochen)
- ▶ Geringere Behandlungsdauer
- ▶ Weniger Röntgen-, CT- und MRT-Aufnahmen
- ▶ Deutlich niedrigere durchschnittliche Kosten
- ▶ Deutlich seltenere Krankenhauseinweisung⁴
- ▶ Deutlich geringeres Risiko für Wirbelgelenks-Versteifungs-OP⁴
- ▶ Deutlich geringeres Risiko für Dekompressions- bzw. Bandscheiben-OP⁴

▷ Behandlung (Injektion/Infiltration)
Kosten je Injektion 8 – 60 Euro³
(3 bis 5 Injektionen)

Quellen:

- ¹ Quelle: Honorarbericht der Kassenärztlichen Bundesvereinigung 2015
- ² Quelle: www.ideal.de suche nach Schmerzmitteln
- ³ Gebührenordnung für Ärzte
- ⁴ Studie der Bertelsmann-Stiftung, Rückenschmerzbedingte Krankenhausaufenthalte und operative Eingriffe, 2017
- ⁵ Faktencheck Rücken, Studie im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung, 2016

Klare Absage an Substitution

Deutscher Ärztetag besteht auf Verordnungsmonopol

„Ärztliche Vorbehaltsleistungen dürfen nicht an nichtärztliches Personal abgegeben werden“, findet der 121. Deutsche Ärztetag. Außerdem fordern die Ärzte eine Reform des Heilpraktiker-Gesetzes (HeilprG) und eine gebührenfreie Ausbildung in den Gesundheitsberufen. Für Heilmittelerbringer lohnt sich ein Blick auf die Beschlüsse des Ärztetages, um zu verstehen, welche Positionen die Ärztefunktionäre zukünftig in der Politik vertreten werden.



Schon 2017 hatte sich der Ärztetag dafür ausgesprochen, dass die Übertragung ärztlicher Aufgaben nach dem Delegationsmodell, also „ausschließlich unter ärztlicher Anleitung und Überwachung“, erfolgen soll. Versorgungsverantwortung auf nichtärztliche Gesundheitsberufe zu übertragen, sprich ein Substitutionsmodell, lehnen die Ärztefunktionäre auch in den aktuellen Beschlüssen von 2018 ab. Die Übertragung ärztlicher Vorbehaltsleistungen sei patientengefährdend, so der Ärztetag in einer Entschließung und verstoße gegen geltendes (Bundes-) Recht. Ein entsprechender Antrag wurde an den Vorstand zur Weiterbearbeitung überwiesen – mit der Zielsetzung, dass sich die Bundesärztekammer aktiv an der Neuordnung der Gesundheitsfachberufe beteiligt.

Heilpraktiker-Gesetz reformieren

„Im Sinne einer verstärkten Patientensicherheit wollen wir das Spektrum der heilpraktischen Behandlungen überprüfen“, heißt es in der Begründung des Antrags „Behandlungsspektrum von Heilpraktikern prüfen“. Die neue Heilpraktikerüberprüfungsrichtlinien des Bundesgesundheitsministeriums (BMG) vom März 2018 würde lediglich eine „Überprüfung“ vorsehen. Damit könne, so der Ärztetag, „keine positive Feststellung einer theoretisch und oder praktisch erworbenen Qualifikation verbunden sein, sondern lediglich die negative Feststellung, dass von der betreffenden Person keine Gefahr ausgehen soll... Im Interesse der Patientensicherheit muss eine Reform des Heilpraktikergesetzes (HeilprG) deswegen vor

Kommentar

allem den Umfang der Tätigkeitserlaubnis in den Blick nehmen.“ Letztlich will der Ärztetag vor allem die invasiven Maßnahmen sowie Krebstherapie aus dem Erlaubniskatalog der Heilpraktiker streichen. Die sektoralen Heilpraktikererlaubnisse wird das nicht berühren.

Gebührenfreie Ausbildung für Assistenzberufe

Der Ärztetag fordert zudem: „Gleiche Rahmenbedingungen für alle Ausbildungsberufe im Gesundheitswesen“. Dazu gehöre „eine gebührenfreie Ausbildung an entsprechend geförderten Schulen oder Akademien, bundesländerübergreifende einheitliche Ausbildungsinhalte mit staatlich anerkanntem Abschluss und die Schaffung einer dem Ausbildungsstand angepassten Ausbildungsvergütung.“ Das hört sich erstmal gut an, verfolgt aber in Wirklichkeit das Ziel, Gesundheitsfachberufe endgültig als Assistenzberuf zu etablieren. Akademisierte Gesundheitsberufe umfasst der Antrag nicht. ■ [bu]



von links: Max Kaplan (Vizepräsident der Bundesärztekammer), Jens Spahn (Bundesgesundheitsminister), Frank Ulrich Montgomery (Präsident der Bundesärztekammer), Heike Werner (Sozialministerin Thüringen) auf der Eröffnungsveranstaltung des 121. Deutschen Ärztetages am 8. Mai 2018 in Erfurt

Der Deutsche Ärztetag ist die Hauptversammlung der Bundesärztekammer, das »Parlament der Ärzteschaft«, und findet einmal jährlich, dieses Jahr vom 8. bis 11. Mai in Erfurt statt. Zu seinen Aufgaben gehört es, länderübergreifende Regelungen zum Berufsrecht (z. B. die Muster-Berufsordnung und die Muster-Weiterbildungsordnung) zu erarbeiten und zu verabschieden sowie die Positionen der Ärzteschaft zu aktuellen gesundheits- und sozialpolitischen Diskussionen der Gesellschaft zu artikulieren und sie der Öffentlichkeit zu vermitteln.

Überheblicher Ärztetag ohne Realitätsbezug

meint **up**-Herausgeber Ralf Buchner

Wer es nicht schon immer wusste, kann es aus dem Beschlussprotokoll der 121. Ärztetages herauslesen: Ärzte sind die einzigen Menschen in Deutschland, die in der Lage sind und das Fachwissen haben, kranke Menschen zu behandeln. Deswegen dürften „ärztliche Vorbehaltsleistungen nicht an nichtärztliches Personal abgegeben werden“.

Das ist schon richtig überheblich, denn hier wird nicht etwa von bestimmten Gesundheitsberufen gesprochen, sondern von „nichtärztlichem Personal“. Für die Ärzte gibt es also nur zwei Gruppen im Gesundheitswesen, die Ärzte und die Nichtärzte. Tatsächlich glauben die versammelten Ärztefunktionäre, die Lösung aller Gesundheitsprobleme in Deutschland läge im Ausbau des ärztlichen Verordnungsmonopols. Alle anderen Gesundheitsfachberufe – sorry, Nichtärzte – dürfen dann gern assistieren...

In Wirklichkeit gibt es das von den Ärzten beschworene Versorgungs- und Verordnungsmonopol gar nicht mehr: Google spuckt schon heute differenziertere Diagnosen aus, als die meisten Ärzte in der Lage sind zu stellen. Patienten gehen lieber zum Heilpraktiker, der sich Zeit nimmt – trotz der von den Ärzten beklagten „Gefährdung der Patientensicherheit“. Und viele hunderttausende Patienten erkaufen sich schon lange den Direktzugang zu Heilmittelerbringern in Form von Selbstzahlerleistungen.

Jetzt wird es höchste Zeit, diese Realität gerade auch in den Berufsgesetzen der Gesundheitsfachberufe abzubilden. Heilmittelerbringer müssen als erstklassige Fachleute an vorderster Linie in die Versorgung der Patienten mit eingebracht werden. Damit ließen sich auch eine Menge ärztlicher Probleme lösen, beispielsweise Budgetstress, Wartezeiten auf Termine und Unterversorgung auf dem Lande. Aber diese Realität scheint auf dem Ärztetag der Überheblichkeit zum Opfer gefallen zu sein. Obwohl jeder niedergelassene Arzt davon profitieren würde.

„Den freien Praxen droht das aus!“ 1,8 Mrd. Euro zusätzliches Honorar für Therapeuten könnte ambulante Versorgung sichern

Das „Sofortprogramm Therapieberufe“ fordert eine deutliche Erhöhung der Vergütung und eine Neuordnung der Vergütungsverhandlungen im ambulanten Heilmittelbereich. Mit Aussicht auf Erfolg, wie jetzt die FAZ meldet. Denn über die richtige Vergütung für Therapeuten diskutiert inzwischen auch die Regierungskoalition.

Unter der Überschrift „Physiotherapeuten werden schlechter bezahlt als Altenpfleger“ hat die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) darüber berichtet, dass die Regierungskoalition in Berlin intern darüber berät, wie man dem Fachkräftemangel im Bereich der Heilmittelerbringer entgegenwirken könne. „Die schon beschlossene Verbesserung der Therapeutenvergütung geht zu langsam und reicht nicht aus“, zielt die FAZ dabei den CDU Gesundheitspolitiker Roy Kühne.

In der aktuellen Debatte um eine bessere Bezahlung von Pflegekräften dürfe man nicht vergessen, dass gerade auch im Bereich der ambulanten Therapie eine erhebliche finanzielle Schieflage bestehe. Zudem würden angestellte Therapeuten in Krankenhäusern und Heimen um bis zu 60 Prozent besser bezahlt, was die Situation niedergelassener Praxen weiter verschärfe. „Schon heute werden immer mehr qualifizierte Mitarbeiter aus den ambulanten Praxen abgeworben“, so Kühne.

Vergleichsweise geringe Vergütung

Außerdem hätten sich die Honorare für therapeutische Berufsgruppen von denen anderer Gesundheitsberufe deutlich entkoppelt. So würden angestellte Therapeuten in Heilmittelpraxen auf dem Niveau

von Arzthelfern bezahlt – während bei den Pflegekräften das Vergütungsniveau deutlich höher liege. Und dabei müssen Therapeuten ihre Ausbildung selbst bezahlen, Pflegekräfte erhalten dagegen sogar eine Ausbildungsvergütung. Mit einer auch gerade finanziellen Aufwertung der Pflegeberufe, wie jetzt von Gesundheitsminister Spahn angekündigt, werden die Unterschiede noch viel deutlicher werden. Bevor man die Krankenkassen also dazu zwingt, Geld an die Versicherten zurückzuzahlen, sei es notwendig, erst die aktuellen Probleme der ambulanten Versorgung zu lösen, fordert Kühne und hat dafür klare Forderungen aufgestellt:

Arbeitspapier „Sofortprogramm Therapieberufe“

1. Deutliche Erhöhung der Vergütung sofort! – Man könne, so Kühne, nicht darauf warten bis die kleinteiligen Vergütungserhöhungen mit den Krankenkassen in ein oder zwei Jahren greifen, sondern müsse jetzt sofort zusätzliche 1,8 Milliarden in die Therapeuten investieren, um den Vergütungsabstand zwischen den verschiedenen Bereichen und Berufen nicht noch größer werden zu lassen.

2. Neuordnung der Vergütungsverhandlungen im ambulanten Heilmittelbereich:

Eine automatische jährliche Anpassung könnte, so Kühne, zum Beispiel in Anlehnung an die Entwicklung der ärztlichen Vergütung dafür sorgen, dass sich die Therapievergütungen auch in Zukunft leistungsgerecht weiterentwickeln.

Die Forderungen von Kühne scheinen in Berlin nicht ungehört zu verhallen. So hat laut FAZ Gesundheitsminister Jens Spahn bereits „hoffungsvolle Signale“ gesendet und auch in der großen Koalition gibt es mehrere Politiker, die der Argumentation Kühnes folgen. ■ [bu]

Kommentar

Eile ist geboten!

meint **up**-Herausgeber
Ralf Buchner

Auch wenn viele Therapeuten sich darüber freuen, dass es bei den Honoraren jetzt – dank der im vergangenen Jahr erfolgten Entkoppelung von der Grundlohnsumme – Steigerungen gibt, sollte man sich davon nicht darüber hinweg täuschen lassen, dass diese zu niedrig ausgefallen sind. Darum hat Roy Kühne recht, wenn er jetzt eine weitere einmalige Anpassung der Therapeuten-Vergütung fordert.

Und diese Forderung kommt gerade noch rechtzeitig: Denn wenn die Krankenkassen erst einmal per Gesetz gezwungen worden sind, ihre Überschüsse an die Versicherten zurückzuzahlen, ist kein Geld mehr da, um es zu verteilen! Also muss die Anpassung der Therapeutenhonorare jetzt zeitnah erfolgen – oder wir werden erleben, dass sich der akute Fachkräftemangel im Therapiebereich noch weiter verstärkt. Eile ist geboten!

GKV-Spitzenverband Blankoverordnung streichen – Direktzugang diskutieren

Die Blankoverordnung wird nach Ansicht von GKV-Justiziarern trotz entsprechender Gesetze wohl nicht umgesetzt werden. Stattdessen geht man dort gedanklich bereits den nächsten Schritt und diskutiert über die Möglichkeiten und Risiken des Direktzugangs zur Heilmitteltherapie. So jedenfalls Ende April 2018 bei einer Diskussionsrunde in der Uni Hamburg.

Unter dem Titel „Blankoverordnung – direkter Zugang zu den Leistungen der Heilmittelerbringer – Chancen und Risiken“ stellte Dr. Martin Krasney, Justiziar des GKV-Spitzenverbands vor, wie die gesetzlichen Krankenkassen die aktuelle Gesetzeslage der Heilmittel-Branche sehen. Zwar sei es Ziel des Gesetzgebers, so Krasney, durch flächendeckende Modellvorhaben zur Blankoverordnung eine breitere Informationsgrundlage für die Beantwortung der Frage zu erhalten, ob diese Versorgungsform in die Regelversorgung zu übernehmen ist oder nicht. Doch diese Regelung sei auf Basis der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen nicht umsetzbar. Stattdessen, so Krasney, sei es aus seiner Sicht sinnvoller, die Diskussion über die Möglichkeit eines direkten Zuganges der Versicherten zu den Leistungen der Heilmittelerbringer zu führen.

Regeln zur Durchführung fehlen

Dieser Einschätzung stimmten die rund 30 Zuhörer, überwiegend Krankenkassenmitarbeiter, zu. Der Gesetzgeber habe es versäumt, umfassende Regeln zu Durchführung der Blankoverordnungen-Modellversuche festzulegen. So fehlten etwa Schiedsregelungen für Streitigkeiten

– sowohl zwischen Kassen und Heilmittelerbringern als auch für Kassen untereinander. Bei einer rechtlich bindenden Verpflichtung der Kassen und Leistungserbringer zur Zusammenarbeit wäre eine solche Regelung zwingend notwendig.

Chancen für Modellversuche stehen schlecht

Die Kassenvertreter beklagten außerdem, dass nicht konkret genug festgelegt sei, wie die Verantwortung zu Fragen der Wirtschaftlichkeit auf die Therapeuten übertragen werden kann. Außerdem sei es zwingend nötig, Ärzte in solche Modellversuche einzubinden. Doch dazu habe der Gesetzgeber keinerlei Aussagen getroffen. Entsprechend, so das allgemeine Fazit, sei es keine wirkliche Überraschung, dass es ein Jahr nach Inkrafttreten des HHVG immer noch keinen Modellversuch gibt. Und auch in Zukunft – da waren sich die Anwesenden Juristen einig – werde es solche Modellversuche gemäß HHVG mit ziemlicher Sicherheit nicht geben.

Fachliche Kenntnisse zum Thema Direktzugang ausbaufähig

Die Diskussion über einen zukünftig möglichen Direktzugang verlief unterdessen auf einem anderen Argumentationsniveau: Statt eine saubere juristische Debatte zu führen, griffen einige Teilnehmer statt auf Argumente auf persönliche Erfahrungen zurück. Man haben diesen oder jenen Therapeuten so gut oder so schlecht persönlich erlebt, berichteten einige Diskutanten und verallgemeinerten daraus ihre jeweilige Position zum Direktzugang. Das mutete überraschend uninformiert an. So äußerten die wenigen anwesenden Therapeuten ihr Unverständnis über das offensichtliche Fehlen von Fachwissen einiger Juristen im Hinblick auf die medizinischen Aspekte des Direktzugangs. Insgesamt zeigte sich schnell, dass zum Thema Direktzugang noch eine Menge Argumente so aufzubereiten sind, dass die Krankenkassen sich dazu eine fundierte Meinung bilden können.

Die Veranstaltung wurde von der Forschungsstelle für Sozialrecht und Sozialpolitik der Fakultät für Rechtswissenschaft der Universität Hamburg organisiert und dort durchgeführt. ■

[bu]



„Wir müssen die Kollegen Ärzte davon überzeugen, dass der Direktzugang eine Entlastung ihrer ärztlichen Tätigkeit ist“

Interview mit Roy Kühne



Dr. Roy Kühne, Mitglied des Deutschen Bundestags (MdB) und Bundestagsabgeordneter für den Wahlkreis 52 Goslar-Northeim-Osterode im Interview mit Ralf Buchner über das vor rund einem Jahr in Kraft getretene Heil- und Hilfsmittelversorgungsgesetz (HHVG).



Rückblick auf ein Jahr Heil- und Hilfsmittelgesetz Nächster Schritt: Direktzugang

Das HHVG ist jetzt ziemlich genau ein Jahr in Kraft. Sie haben als Abgeordneter für die Heilmittelerbringer die Reform maßgeblich vorangetrieben. Nun sitzen Sie bereits in der zweiten Legislaturperiode hier im Reichstag – auf welchen Punkt aus Ihrem Gesetz sind Sie besonders stolz?

KÜHNE | Mit dem HHVG ist das erste Mal überhaupt etwas in dieser Richtung passiert. Früher wurde sich eigentlich nur nebenbei mit Heil- und Hilfsmitteln beschäftigt. Ein Punkt, der für mich sehr wichtig war, war die Entkopplung von der Grundlohnsumme. Wir hören überall, dass die Entlohnung der wichtigste Faktor ist, weshalb viele Therapeutinnen und Therapeuten den Beruf verlassen. Mit der Entkopplung von der Grundlohnsumme haben wir für die Verbände die Möglichkeit geschaffen, mehr Geld mit den Krankenkassen heraus zu handeln. Da finden noch erste Schritte statt.

Sind Sie mit der Entwicklung der Grundlohnsumme und der Entkopplung zufrieden? Es hörte sich eben ein wenig so an, als würden Sie das kritisch sehen.

KÜHNE | Natürlich sehe ich das kritisch, weil ich gehofft hatte, dass mehr dabei herauskommt – das sage ich ganz offen. Wir haben jetzt in einer Stafflung von über zwei bis drei Jahren eine 30-prozentige Erhöhung erreicht. Rechnet man sich das auf das Gehalt herunter und schaut sich die absoluten Zahlen an, dann sind es nachher vielleicht 2.500 Euro monatlich, die ein Therapeut bekommt. Wenn ich sehe, dass ein Kfz-Mechaniker teilweise 3.200 oder 3.500 Euro verdient – wobei der eine Autos repariert und der andere Menschen – und beide haben eine dreijährige Fachausbildung mit anschließender Qualifizierung absolviert, dann sage ich: Ich hätte mir mehr erhofft!

Ralf Buchner: Ich habe hier ein fraktionsintern veröffentlichtes Positionspapier, in dem Sie Forderungen aufstellen, um dieses Problem zu lösen. Was genau fordern Sie?

KÜHNE | Das Sofortprogramm, das ich jetzt vorschlage, ist eigentlich nur eine Reaktion auf das in meinen Augen doch sehr mangelhafte Ergebnis, was bei den Verhandlungen mit den Krankenkassen herausgekommen ist. Was ich vorschlage, ist die Angleichung beziehungsweise die Annäherung an die stationären Gehälter, die es im Therapiebereich gibt. Gucken wir uns die Gehälter an, die Therapeuten zum Beispiel in Krankenhäusern verdienen, dann ist das fast das Doppelte.

Und wenn wir über Gehälter reden und wissen, auch dort ist Therapeutenmangel, dann wissen wir auch ganz genau, was im nächsten Jahr passiert: Die Therapeuten aus der ambulanten Versorgung werden in die Krankenhäuser strömen – erst recht, wenn wir über Personaluntergrenzen in Krankenhäusern reden. Und damit wird die komplette Versorgung, sprich das Patientenwohl, gefährdet.

Wir sehen es jetzt schon: In ländlichen Gegenden gibt es keine Therapeuten mehr und dadurch werden auch ganz bestimmte Patienten nicht mehr versorgt. Ein Beispiel: Lymphdrainage in einer ländlichen Gegend nach einer Brustamputation. Da rufen Sie gerne einmal bei den Praxen an. Diese werden Ihnen sagen, dass es ihnen leidtut, aber dass sie nicht mehr kommen können. Es lohnt sich für die Kolleginnen und Kollegen einfach nicht mehr.



Das Papier fordert jetzt also, dass die Gehälter angeglichen werden?

KÜHNE | Genau. Jens Spahn [Mitglied des Bundestags und Bundesminister für Gesundheit – Anm. d. Red.] hat den Bereich der Pflege als Beispiel genannt, in dem genau diese Abwanderungsprozesse bereits passieren. Dazu sage ich: Herr Minister, dass was Sie in der Pflege genau richtig erkannt haben, passiert bei den Therapeuten auch. Die Kolleginnen und Kollegen wandern ab, gehen in die Krankenhäuser und wir haben die Gefährdung.

Ich möchte, dass das, was wir in der Pflege machen, die Angleichung und Annäherung an die Tarifstrukturen in den Krankenhäusern, auch in den ambulanten Einrichtungen durchgesetzt wird. Das hieße dann für die Krankenkassen natürlich, dass sie hier investieren müssen. Aber ich glaube, dass diese Investitionen gute Investitionen sind – nämlich in das Patientenwohl.

Wie ist die Reaktion auf das Papier? Was sagen die Ministerien, was sagen die Fraktionskollegen, was sagen vielleicht sogar die Krankenkassen?

KÜHNE | Ich hatte inzwischen zwei, drei Gespräche mit dem Bundesgesundheitsminister, in denen er wirklich sehr neugierig war. Er wollte die Zahlen haben. Er ist ein faktenorientierter Mensch und ich denke, dass er daraus auch die richtigen Schlussfolgerungen zieht. Dass er sagt: „Jawohl! Hier müssen wir investieren. Denn sonst haben wir das Problem, was wir heute bei den Pflegekräften sehen, morgen bei den Therapeutinnen und Therapeuten.“ Ich hoffe, dass Politik da einmal über den Tellerrand hinausschaut und die nächsten zwei, drei Jahre im Fokus hat – was sonst nicht immer so selbstverständlich ist.

Und natürlich schauen sich auch die Krankenkassen die aktuellen Zahlen an. Doch für die Therapeutinnen und Therapeuten liegt der Steigerungsanteil an den Gesamtausgaben der GKV bei 3,2 Prozent. Das ist für die Krankenkassen kein Weltuntergang.

Der zweite große Punkt auf der Agenda des HHVG war die Einführung von bundesweiten Modellversuchen zu Blanko-Verordnungen. Gibt es da aktuelle Projekte?

KÜHNE | Es gibt zwei kleine Projekte, die momentan laufen. Derzeit gibt es keine größeren Projekte, was ich natürlich bedauere. Ich hatte doch mehr Intension vorausgesetzt.

Einige GKV-Juristen haben sich vor Kurzem bei einem Symposium in Hamburg darüber unterhalten, dass Blanko-Verordnungen gerichtlich gar nicht umsetzbar seien. Sie bemängeln rechtliche Unzulänglichkeiten. Haben Sie da als Gesetzgeber Ihre Hausaufgaben nicht richtig gemacht?

KÜHNE | Das würde ich so nicht sagen, denn wir haben natürlich auch im Vorfeld mit vielen Beteiligten darüber gesprochen – unter anderem mit dem GKV-Spitzenverband. Natürlich hätten uns die Kolleginnen und Kollegen dort im Vorfeld auf die eine oder andere Hürde hinweisen können. Nein, ich würde nicht sagen, dass wir unsere Hausaufgaben nicht gemacht haben, denn es ist, glaube ich, zum Schluss auch der Wille, etwas durchziehen zu wollen. Und wenn man es nicht will, dann findet man immer eine Begründung, warum es nicht funktioniert.

Was hatten Sie erwartet, was die Beteiligten machen?

KÜHNE | Ich hatte mehr Bereitschaft bei den Krankenkassen erwartet, auch auf die Therapieverbände zuzugehen. Ich hatte mehr Bereitschaft bei den



Ärzten erwartet, denen die „Entschlackung“ des Wartezimmers auch entgegenkommt. Aber es gab gesetzliche Krankenversicherungen, die sich auch öffentlich gegen diese Modellversuche ausgesprochen haben. Und natürlich waren die Therapieverbände an der einen oder anderen Stelle überlastet, gleichzeitig die Gehaltsverhandlungen zu führen und die Modellversuche zu kreieren. Lange Rede, kurzer Sinn: Ich hatte als junger Politiker gedacht, wenn es alle wollen, muss es doch funktionieren. Hat scheinbar nicht funktioniert.

Was ist jetzt der nächste Schritt nach der stattgefundenen oder nicht stattgefundenen Blanko-Verordnung?

KÜHNE | Ich würde jetzt einfach sagen, der nächste Schritt, der europaweit auch funktioniert, ist der Direktzugang. Da haben wir einen Stellfaktor weniger, denn wir haben nur noch die Verbindung zwischen Heilmittelerbringern, -verbänden und den Krankenkassen.

Die Ärzte haben in NRW kürzlich als Reaktion auf ein Statement von Karl-Josef Laumann [CDU-Politiker und Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW – Anm. d. Red.] gesagt, sie wollen das Verordnungsmonopol für die Ärzte weiter beibehalten. Was sagen Sie dazu?

KÜHNE | Die Kollegen Ärzte können nicht schreien, dass alles zu viel ist und sie ständig überlastet sind, und wenn man ihnen Möglichkeiten der Entlastung anbietet, nämlich den Direktzugang, lehnen sie ab. Welche Lösungen wollen sie denn? Das ist für mich dann auch nicht ganz klar.

Ich glaube einfach, dass wir die Kollegen Ärzte davon

überzeugen müssen, dass der Direktzugang eine Entlastung ihrer ärztlichen Tätigkeit ist. Es wird das Wartezimmer „entschlackt“ und ich glaube, er trägt einfach zur Patientenzufriedenheit bei. Wir sehen es europaweit, wir sehen es weltweit. Und wir erfinden hier in Deutschland das Rad nicht neu. Ich habe nur das Gefühl, dass hier künstlich etwas verhindert wird, um eine Monopolstellung weiter zu festigen.

Sind die Therapeuten denn fit für den Direktzugang?

KÜHNE | Nein, das sind nicht alle. Auch europaweit sind es nur ungefähr 25 Prozent aller Therapeuten, die bereits einen Direktzugang haben. Die, die es wollen und sich qualitativ dafür fit fühlen, sollen es machen. Wir werden wahrscheinlich beide Systeme nebeneinander laufen lassen. Deshalb verstehe ich die Aufregung der Ärzte überhaupt nicht. Es werden sowieso nicht alle Therapeuten machen.

Wie schnell wird das umgesetzt? Noch in dieser Legislaturperiode?

KÜHNE | Ja, es soll diese Legislaturperiode umgesetzt werden, und ich bin dazu in Gesprächen – unter anderem auch mit unserem sehr neugierigen Minister, der sich fragt, welche Chancen das für unser Gesundheitssystem hat. Ich finde es gut, dass er so denkt und nicht nur aus der Sicht der einzelnen Anbieter. Er fragt sich: „Was ist für den Patienten gut?“ – Das brauchen wir.

Viel Glück bei der Umsetzung und vielen Dank für das Gespräch!

Dies ist eine gekürzte Fassung des Interviews. Ein Video des vollständigen Gesprächs findet sich auf www.up-aktuell.de

2. Open-Space-Ideenkonferenz in NRW

Patienten brauchen selbstbestimmte Therapeuten



Rund 460 Millionen Menschen in der ganzen Welt haben das Recht und die Möglichkeit, Heilmittelerbringer als direkten Ansprechpartner bei Gesundheitsproblemen zu konsultieren – aber nicht in Deutschland! Höchste Zeit für Therapeuten, aktiv zu werden und ihre Zukunft selbst zu gestalten. Auf der 2. Open-Space-Ideenkonferenz finden Heilmittelerbringer fachübergreifend gemeinsame Lösungen zu den Themen Direktzugang, Qualitätssicherung und Selbstverwaltung: **am 8. September 2018 in Essen.**

Therapeuten investieren jedes Jahr rund 90 Millionen Euro in Fortbildungen. Vieles von dem, was sie dort lernen, dürfen sie aufgrund rechtlicher Rahmenbedingungen aber nur unter ärztlichem Indikationsvorbehalt bzw. ärztlicher „Anweisung“ erbringen. Patienten in Deutschland müssen also immer den Umweg über eine ärztliche Verordnung gehen.

Mittlerweile nimmt die Diskussion über den Direct-Access jedoch Fahrt auf. Sie zwingt aber alle Beteiligten auch dazu, darüber nachzudenken, welche Rahmenbedingungen Therapeuten brauchen, um im Falle eines Direktzugangs eine angemessene Qualitätssicherung umsetzen zu können. Braucht es dazu neue Strukturen? Funktioniert die aktuelle Fremdbestimmung durch GKV, Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) und Ärzte? Oder ist es Zeit, selbstbestimmt die eigenen Berufsbilder weiterzuentwickeln?

Nicht von den Ärzten stoppen lassen

Die Gesundheitsministerkonferenz hat Ende 2017 beschlossen, eine Bund-Länder-Arbeitsgruppe einzurichten, die bis Ende 2019 eine Reform der therapeutischen Gesundheitsfachberufe erarbeiten soll. Doch die organisierten Ärzte sind schon dabei, Einfluss auf diese Neuordnung zu nehmen. So lautet eine der zentralen Forderungen des Deutschen Ärztetags 2018: „Ärztliche Vorbehaltsleistungen dürfen nicht an nichtärztliches Personal abgegeben werden.“ Damit bestehen die Ärzte auf ihrem Verordnungsmonopol und wollen dieses auch für die Zukunft festschreiben.

Gleichzeitig finden viele Inhaber und Mitarbeiter von Physio-, Ergotherapie- und Logopädie-Praxen, dass die Interessen der

Heilmittelerbringer und der von ihnen versorgten Patienten nur unzureichend in der Öffentlichkeit vertreten werden. Junge Kollegen überlegen, ob sie so weiter an der Versorgung teilnehmen wollen. Praxisinhaber erkennen, dass die Honorare trotz jüngster Steigerungen zu niedrig sind, um Kollegen zu halten. Patienten sehen sich immer wieder mit dem Problem konfrontiert, die medizinisch notwendige Verordnung auch zeitnah zu erhalten.

NRW: Es ist an der Zeit, gemeinsam zu handeln!

Veränderungen sind dringend nötig und jetzt ist in Nordrhein-Westfalen genau die richtige Zeit dafür. Denn mit Landesgesundheitsminister Karl-Josef Laumann gibt es einen langjährigen Fürsprecher der Gesundheitsfachberufe, der in diesem Jahr den Vorsitz der Gesundheitsministerkonferenz hat. Er steht dem The-

ma Selbstverwaltung der Therapeuten positiv gegenüber, lässt aber offen, wie genau diese in NRW aussehen könnte. Hier erwartet die Politik, dass die Therapeuten sich positionieren. Höchste Zeit also für alle Physio-, Ergotherapie- und Logopädiepraxen in Nordrhein-Westfalen, gemeinsam neue Wege zu gehen!

Wir laden Sie ein...

... zur **Open-Space-Ideenkonferenz am 8. September 2018 in Essen**. Dort möchten wir gemeinsam mit Ihnen fach- und verbandsübergreifend Ideen zum Thema Direktzugang und Selbstverwaltung in Nordrhein-Westfalen entwickeln: Wo stehen wir, was steht an und was ist zu tun, damit die Heilmittel in Nordrhein-Westfalen auch in Zukunft verfügbar sind? Wie können dazu die Interessen der Heilmittelerbringer effektiv durchgesetzt werden? ■ [ym]

Was ist eine Open-Space-Ideenkonferenz?

Eine Open-Space-Ideenkonferenz macht es möglich, Lösungen für komplexe Themen zu finden, für die kein Einzelner die ganze Antwort hat. Es geht darum, viele Therapeuten zu aktivieren, um unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen. Dafür gehen wir in den Dialog, diskutieren und entwickeln gemeinsam zahlreiche Ideen, Vorschläge und Ansätze zu den Themen Direktzugang, Qualitätssicherung und Selbstverwaltung. Eine solche politisch unabhängige, nur von Sponsoren finanzierte Ideenkonferenz für Therapeuten kann es sich erlauben, Dinge zu benennen und Aktivitäten zu planen, die zum Beispiel ein Verband, der in politische und vertragliche Zwänge eingebunden ist, so nicht machen würde.

Hat es so etwas schon gegeben?

Ja, 2015 in Schleswig-Holstein – die Ergebnisse finden Sie unter www.zukunft-therapie.de/sh

Ablauf der Ideenkonferenz

- 12:00** Begrüßungskaffee und Posterausstellung der Vorbereitungsgruppe
- 12:30** Begrüßung
- 12:40** Einführung in die Konferenz – Vorstellung der Methode
- 12:50** Kurzes Impulsreferat zum Thema
- 13:00** Open Space – Hier legen Sie Ihre Themen fest
- 13:30** Workshops Runde 1
- 15:00** Kaffeepause
- 15:30** Workshops Runde 2
- 17:00** Abschlussplenum – Präsentation der Highlights aus den Arbeitsgruppen
- 17:30** Verabschiedung des Abschlussstatements
- 18:00** Ausklang der Konferenz

Sie wollen teilnehmen oder haben noch Fragen?

Anmeldeformular zur kostenfreien Teilnahme sowie Antworten auf oft gestellte Fragen finden Sie auf www.zukunft-therapie.de

Unterstützt und gefördert von:

up unternehmen
praxis

buchner

ESSEN
THERAPRO
Fachmesse + Kongress

Tipps und Tricks für mehr Geld auf dem Konto Ihrer Mitarbeiter

... ganz ohne klassische Gehaltserhöhung



Seit die Vergütung von Therapieleistungen nicht mehr an die Grundlohnsumme gebunden ist, hat sie sich verbessert. Je nach Region und Kasse gibt es mittlerweile Preissteigerungen von bis zu 70 Prozent. Das klingt erst einmal viel, ist es aber nicht. Denn die Preise liegen nach wie vor auf einem sehr niedrigen Niveau. Wer seinen Mitarbeitern trotzdem ein Stück vom Kuchen der höheren Vergütungen abgeben möchte, kann statt einer Gehaltserhöhung steuer- und sozialabgabenfreie oder -arme Zusatzleistungen anbieten. Das kostet die Praxis weniger und die Angestellten haben netto mehr davon.

Die Vergütungen in der Physiotherapie steigen – etwas und zeitlich begrenzt. Reich werden Praxisinhaber davon also noch lange nicht. Dennoch erhofft sich so mancher Mitarbeiter nun vielleicht eine Gehaltserhöhung. Doch damit binden sich Praxischefs an dauerhaft höhere Ausgaben und müssen tief in die Tasche greifen, bevor sich im Geldbeutel des Mitarbeiters spürbar etwas verändert. Steuern und Sozialabgaben fressen einen Großteil der Gehaltserhöhung auf. Eine bessere Lösung für beide Seiten: Zusatzleistungen, die Sie den Mitarbeitern neben dem regulären Gehalt zukommen lassen. Von einmaligen Sachleistungen bis hin zur Übernahme von Kinderbetreuungskosten gibt es unzählige Möglichkeiten, Ihren Mitarbeitern etwas Gutes zu tun.

In diesem Themenschwerpunkt stellen wir Ihnen verschiedene Möglichkeiten vor, wie Ihre Mitarbeiter etwas mehr im Portmonee haben, ohne dass Sie zu tief in die Tasche greifen müssen:

Seite

- 22 _ Fortbildungen finanzieren
- 23 _ Betriebliche Gesundheitsförderung und Urlaubszuschuss
- 24 _ Betriebsfeiern
- 25 _ Laptop, Smartphone & Co.
- 25 _ Gutscheine: Einkaufen, Tanken und Co.
- 26 _ Essensgutscheine für die Mittagspause
- 27 _ Kosten für Arbeitskleidung übernehmen
- 28 _ Zuschuss zur Kinderbetreuung
- 29 _ Provision – Anreizsysteme mit Beispielrechnungen

Individuelle Beratung durch den Steuerberater

Bevor Sie Essensgutscheine besorgen, die Kinderbetreuungskosten der Mitarbeiter übernehmen und Smartphones für die Angestellten kaufen, machen Sie einen Termin bei Ihrem Steuerberater. Er kann Ihnen genau erklären, welche Maßnahmen in Ihrem speziellen Fall möglich und sinnvoll sind und Ihnen auch mitteilen, worauf es bei Rechnungen, Timing und anderen Rahmenbedingungen ankommt, damit Sie die vollen Vorteile für sich und Ihre Mitarbeiter ausschöpfen können.



Fortbildungen: Hilfe vom Chef schafft enorme Erleichterung

Nur mit einer Ausbildung und ohne Fort- und Weiterbildungen kommen die meisten Physiotherapeuten im Praxisalltag nicht weit. Doch die Kosten für die Kurse sind hoch und sorgen dafür, dass schon Berufseinsteiger Schulden haben. Möchten Sie Ihren Mitarbeitern also indirekt eine steuerfreie Gehaltserhöhung zukommen lassen, übernehmen Sie doch einmal deren Fortbildungskosten. Wie so oft gilt: Beide Seiten profitieren davon.

Fort- und Weiterbildungen sind für Ihre Mitarbeiter als auch für Sie als Praxisinhaber steuer- und sozialabgabenfrei, wenn die Maßnahmen im betrieblichen Interesse des Arbeitgebers durchgeführt werden. Sprich: Eine Weiterbildung muss die Einsatzfähigkeit des Mitarbeiters in der Praxis erhöhen. Das ist bei den klassischen therapeutischen Fortbildungen in der Regel gegeben.

Beispiel: Sie möchten das Leistungsspektrum Ihrer Praxis erweitern und neue Konzepte oder Angebote anbieten. Ein Mitarbeiter interessiert sich schon länger für gezielte Skoliose-Behandlungen. Eine Ausbildung nach Schroth kostet bis zu 1.500 Euro. Um den Therapeuten zu motivieren, ihn zu halten und ihm eine indirekte Gehaltserhöhung zu zahlen, können Sie die Kosten für diesen Kurs übernehmen. Gleichzeitig erhöhen Sie das Leistungsangebot der Praxis und sparen im Vergleich zu einer Lohnerhöhung.

Auf das richtige Vorgehen achten

Ein Mitarbeiter nimmt freiwillig an einer Fortbildung teil und reicht später die auf seinen Namen ausgestellte Rechnung bei Ihnen ein. Sie überweisen ihm die entstandenen Kosten auf sein Konto. Dann ist die Gefahr groß, dass der Fiskus dies als steuerpflichtigen Arbeitslohn ansieht. Wichtig ist in diesem Fall, dass Sie Ihrem Mitarbeiter schon vor der Buchung des Kurses die Teilnahme schriftlich zugesagt haben. Dieser Beleg gehört dann zu den Gehaltsunterlagen.

Besser: Am einfachsten ist es, wenn Sie die Rechnung der Fort- und Weiterbildungen direkt vom Praxiskonto bezahlen – und auf dem Beleg die Praxisanschrift als Rechnungsadresse angeben.

Kosten für interne und externe Kurse sowie Studiengebühren steuerfrei übernehmen

Wenn klar ist, dass die Fort- oder Weiterbildung relevant für den betrieblichen Nutzen ist, ist es auch egal, ob sie in der Arbeits- oder Freizeit des Mitarbeiters stattfindet. Sie kann ebenso intern in den Praxisräumen als auch in einer externen Bildungsstätte erfolgen.

Sie können auch die Studiengebühren für Ihre Mitarbeiter übernehmen, wenn diese noch einen akademischen Abschluss erlangen möchten. Halten Sie auch dies vertraglich fest und vereinbaren Sie zudem, dass der Therapeut im Anschluss an sein Studium beispielsweise zwei Jahre in der Praxis arbeiten muss. Kündigt er in diesem Zeitraum, muss der die Studienkosten anteilig zurückzahlen. So stellen Sie sicher, dass er im betrieblichen Interesse handelt und die Übernahme der Kosten steuerfrei bleibt.



Erholung bezuschussen: Betriebliche Gesundheitsförderung und Urlaubssubvention

Ihre Mitarbeiter verrichten eine körperlich anstrengende Arbeit. Das ist besonders für den Rücken belastend. Daher ist der Begriff betrieblichen Gesundheitsförderung auch in der Heilmittelbranche in aller Munde. Hilft es doch, die Mitarbeiter fit zu halten und etwa ihre Kosten für Sportangebote nach der Arbeit zu übernehmen. Auch beim jährlichen Sommerurlaub können Sie die gesamte Familie Ihrer Therapeuten unterstützen – sozialabgabenfrei.

Bis zu 500 Euro pro Mitarbeiter können Praxisinhaber steuerfrei in die Gesundheit ihrer Therapeuten investieren (§ 3 Nr. 34 EStG). Überschreiten Sie diese Grenze, müssen Sie, anders als in vielen anderen Fällen, nur die Mehrkosten versteuern. Maßnahmen, die

unter ein rein betriebliches Interesse fallen, sind sogar gänzlich steuerfrei und werden nicht als geldwerter Vorteil für die Mitarbeiter angesehen. Planen Sie eine Maßnahme, fragen Sie daher am besten vorab bei Ihrem zuständigen Finanzamt nach, ob diese voll steuerfrei ist.

Vielseitige Optionen der betrieblichen Gesundheitsförderung

Sie haben verschiedene Möglichkeiten der betrieblichen Gesundheitsförderung: Sie können in Stressberatungen, Rückenschulen und Sportangebote investieren. Darunter fallen auch Vereine und Fitnessstudios, die Angebote vorhalten, die den fachlichen Anforderungen der Krankenkassen entsprechen. Sie können aber auch Teambuildingmaßnahmen veranstalten, um das Stresslevel unter den Mitarbeitern zu minimieren, flexible Arbeitszeiten einführen, ergonomische Möbel anschaffen oder auf gesundes Mittagessen setzen.

Sie als Therapeuten haben die Möglichkeit, selbst zum Beispiel Rückenkurse für Ihre Mitarbeiter anzubieten. Sie können aber genauso auf externe Unterstützer zurückgreifen.

Lassen Sie sich hierzu von Ihrem Steuerberater ausführlich beraten, denn oft steckt hinter der betrieblichen Gesundheitsförderung ein bürokratischer Aufwand und es kommt auf die Details an.

Erholungsbeihilfe – Urlaub ohne Urlaubsgeld

Anders verhält es sich mit einer kleinen Finanzspritze für den nächsten Urlaub Ihrer Mitarbeiter. Sogenannte Erholungsbeihilfen gelten in der Regel als zu versteuerndes Gehalt. Es gibt aber eine Möglichkeit, Ihren Therapeuten samt Familie unter die Arme zu greifen. Dafür gelten Höchstsätze pro Kalenderjahr von:

- ▶ 156 Euro für den einzelnen Arbeitnehmer
- ▶ 104 Euro für dessen Ehegatten und
- ▶ 52 Euro für jedes Kind

Sie als Arbeitgeber müssen diese Beträge pauschal mit 25 Euro versteuern und dürfen sie nicht auf den Mitarbeiter abwälzen.

Wichtig: Ihre Mitarbeiter dürfen die Grenze für die Erholungsbeihilfe nicht überschreiten. Am besten sammeln sie die Belege für Ausflüge und Hotelübernachtungen und reichen sie dann bei Ihnen ein. Außerdem muss die Beihilfe in einem zeitlichen Zusammenhang zum Urlaub stehen, daher sollten die Auszahlung und die Erholung nicht länger als drei Monate Differenz aufweisen.

Betriebsfeiern: Ein Dank an die Mitarbeiter

Sie haben ein tolles Team, sind stolz auf Ihre Mitarbeiter, die im vergangenen Jahr gute Umsätze erwirtschaftet haben. Als kleine Aufmerksamkeit für diese gute Leistung möchten Sie für die Belegschaft ein Fest organisieren – koste es, was es wolle! Wir sagen: Betriebsfeier ja, Luxus nein! Das hat seinen Grund.

Sie wollen es einmal so richtig krachen lassen. Schließlich sind Betriebsfeiern doch ein steuerfreies Vergnügen, denken Sie. Sie engagieren also den besten Catering-Service der Stadt, stellen eine Fotobox auf, klotzen bei der Getränkeauswahl und laden auch noch Partner und Kinder der Mitarbeiter mit zum Fest ein. Am Ende steht jedoch das Schreckgespenst Finanzamt vor Ihrer Tür und bittet Sie und die Mitarbeiter zur Kasse. Aber wie kann das sein?

Feiern für 110 Euro pro Mitarbeiter

Für eine Betriebsfeier dürfen Sie pro Mitarbeiter einen Freibetrag von 110 Euro ausgeben – und zwar zweimal im Jahr, zum Beispiel für ein Sommerfest und eine Weihnachtsfeier. Seit 2015 ist die Gesetzgebung jedoch ein wenig kulanter geworden. Vorher galt: Lagen die Kosten nur einen Euro über der Freigrenze, mussten Sie und Ihre Mitarbeiter die gesamte Feier voll versteuern. Seit 2015 ist es anders: Geben Sie 120 Euro statt 110 Euro pro Mitarbeiter aus, müssen Sie nur noch Steuern für die 10 Euro Differenz an den Fiskus abführen.

Neu seit 2015: Freibetrag gilt für alle Kosten

Die Gesetzesänderung hat aber auch Nachteile, denn nun müssen Sie alle Zusatzkosten rund um die Feier in die Berechnung des geldwerten Vorteils einbeziehen. Das heißt: Früher galten nur die Leistungen für Ihre Mitarbeiter als geldwerter Vorteil, die ihnen individuell zugerechnet werden konnten. Es wurde also nur das herangezogen, was sie an Grillwürsten und Bier konsumiert haben. Heute fallen darunter auch die Raummiete sowie Kosten für die Ehepartner und Kinder (BFH-Urteile vom 16.05.13, VI R 94/10 und VI R 7/11, BStBl 2015 II S. 186 und 189).

Hierzu ein Beispiel: Sie veranstalten ein Sommerfest für Ihre Mitarbeiter mit Partnern. Sie sind insgesamt 15 Team-Mitglieder, von denen fünf ihre Frauen oder Männer mitbringen. Die Party kostet 2.000 Euro. Die Aufwendungen sind nun auf 20 Personen zu verteilen, sodass auf jeden Gast ein geldwerter Vorteil von 100 Euro entfällt.

Nun muss der geldwerte Vorteil der Partner auf den jeweiligen Arbeitnehmer übertragen werden. 10 Mitarbeiter haben also einen geldwerten Vorteil von 100 Euro, der unter dem Freibetrag liegt und bei fünf Mitarbeitern beträgt der geldwerte Vorteil 200 Euro. Zieht man nun den Freibetrag von 110 Euro ab, bleiben 90 Euro zu versteuern.

Wenn Sie solche Szenarien vermeiden möchten, planen Sie Ihre Feiern bescheidener. Ein lustiger Abend mit dem Chef am Grill ist oft viel geselliger als ein steifer Besuch im Restaurant.

Am besten fragen Sie im konkreten Fall immer vorab Ihren Steuerberater oder das Finanzamt um Rat.



Laptop, Smartphone & Co.: Technik vom Chef bezahlt

Gute Mitarbeiter sind schwer zu finden und zu halten. Besonders junge Therapeuten können Sie jedoch mit einigen Goodies locken und an die Praxis binden. Denn hochwertige Smartphones, Laptops und Computer können sich viele junge Erwachsene von ihrem Einstiegsgehalt nicht leisten. Für Sie ist es eine gute Möglichkeit, die Gehälter steuerfrei zu erhöhen.

Ein Smartphone kann schon einmal gut und gerne 700 Euro kosten, ein Laptop mit dem berühmten Apfel 1.700 Euro und ein entsprechender Computer 2.500 Euro. Solchen Investitionen sind für viele, gerade jüngere Therapeuten, die noch ihre Ausbildungskosten abbezahlen müssen, kaum erschwinglich. Wenn Sie Mitarbeiter mit einer indirekten Gehaltserhöhung belohnen oder neuen Kollegen Ihre Praxis schmackhaft machen möchten, können Sie ihnen technische Geräte auch zu privaten Nutzung zur Verfügung stellen.

Das geht so: Sie kaufen ein Smartphone auf Kosten der Praxis. Der Preis der Geräte ist dem Fiskus egal. Wichtig ist, dass die Geräte Eigentum der Praxis bleiben – schenken Sie Ihrem Mitarbeiter das Smartphone, muss er es versteuern. Setzen Sie dafür am besten einen Überlassungsvertrag mit Rückgabepflicht auf. Das bedeutet: Ihr Mitarbeiter kann das neue Smartphone auch privat nutzen, solange er bei Ihnen angestellt ist. Wechselt er die Praxis, muss er das Gerät zurückgeben. Möchte er das Smartphone dann gerne behalten, müssen Sie den Verkehrswert mit 25 Prozent pauschal versteuern und Ihr Mitarbeiter entsprechend Lohnsteuer darauf zahlen.

Kosten aufteilen – Steuerlast reduzieren

Eine andere Variante ist, dass Sie sich die Kosten für entsprechende Geräte teilen. Sie kaufen dann das Smartphone für 700 Euro und ziehen Sie Ihrem Mitarbeiter seinen Anteil der Kosten von Gehalt ab. So sparen Sie einen Teil an Steuern und Sozialabgaben – und Ihr Mitarbeiter hat ein teures Smartphone günstig geschossen.

Zusatznutzen: Gerade solche kleinen Dinge wie Smartphones haben bei vielen Mitarbeitern einen emotional hohen Wert. Praxischefs kostet die Anschaffung der Geräte aufs Jahr gerechnet nicht viel – im Gegensatz zu klassischen Gehaltserhöhungen. Für Mitarbeiter bedeutet das aber: Ich kann mir das mir das Smartphone aussuchen, das ich schon immer haben wollte und es kostet mich keinen Cent. Dieses Gefühl kann dazu führen, dass Sie Therapeuten langfristig an Ihre Praxis binden und neue hinzugewinnen.

Gutscheine: Mehrwert, der motiviert

Wenn Sie möchten, dass Ihre Mitarbeiter ihre Gehaltserhöhung eins zu eins in Supermärkten, Tankstellen und Buchhandlungen einlösen können, setzen Sie auf Gutscheine. Diese sind bis zu einem bestimmten Wert steuer- und sozialabgabenfrei. Das motiviert nicht nur Ihre Angestellten, auch Sie sparen Geld.

Sie erhöhen das Gehalt Ihres Mitarbeiters um 100 Euro. Dann kommen im Durchschnitt am Ende davon nur etwa 50 Euro auf dem Konto des Therapeuten an. Der Rest geht für Steuern und Sozialabgaben drauf. Weiterhin zahlen Sie nicht nur die 100 Euro an den Mitarbeiter, Sie müssen auch noch den Arbeitgeberanteil an Sozialabgaben dazurechnen. Am Ende entsteht mehr Frust als Freude – beim Chef wie auch den Angestellten.

Gutscheine – Höchstbetrag, aber vielseitig einsetzbar

Möchten Sie also das Gehalt Ihrer Angestellten nur geringfügig erhöhen oder sie ein wenig motivieren, greifen Sie zu Gutscheinen. Diese sind nämlich bis zu einem Wert von 44 Euro monatlich steuer- und sozialabgabenfrei. Davon profitieren also nicht nur Ihre Mitarbeiter, sondern auch Sie.

Früher waren nur Tankgutscheine als Goodwill erlaubt. Heute können Sie verschiedene Arten wählen. Es gibt von mehreren Anbietern beispielsweise Scheckkarten, die Sie monatlich mit 44 Euro aufladen können. Mit diesen gehen die Mitarbeiter dann einkaufen, tanken oder bestellen Waren online.

Wichtig ist nur, dass die Mitarbeiter sich in den Geschäften die Gutscheine nicht bar auszahlen lassen können. Überschreiten Sie diese 44 Euro außerdem nicht. Denn dann zahlen Sie und der Therapeut nicht nur auf den Differenzbetrag Steuern und Sozialabgaben, sondern auf den gesamten Wert des Gutscheins. Das gilt auch, wenn Ihr Mitarbeiter am Ende des Monats noch 20 Euro auf der Karte hat und Sie diese wieder mit 44 Euro aufladen. Dann werden für den neuen Monat 64 Euro angesetzt. Beachten Sie auch, wann Sie die Gutscheine überreichen. Planen Sie beispielsweise immer für den 3. eines Monats die Aufladung ein.

Mögliche Anbieter von Gutschein-Karten:

- ▶ www.edenred.de/produkte/ticket-plus.html
- ▶ www.sodexo-benefits.de/
- ▶ www.bonago.de/loesungen/mitarbeitercard/

Die gesponserte Mittagspause: Essenzuschüsse für alle

Der eine Therapeut bringt sich jeden Tag seine Tuppereschüssel mit und isst sein Mittagessen im Personalraum. Andere gehen zum Essen zum Bäcker nebenan. Wer auswärts speist, zahlt für ein Mittagessen schnell mal fünf Euro und mehr pro Mahlzeit. Sie können jedem Mitarbeiter täglich einen bestimmten Betrag für Lebensmittel zur Verfügung stellen.

Essensgutscheine gibt es zum Beispiel in Form von Wertmarken mit Barcode (siehe Anbieter Gutscheine). Diese können Ihre Mitarbeiter für Restaurantbesuche, aber auch in Supermärkten einlösen – nur nicht für Alkohol und Zigaretten. Die Gutscheine gelten dann als Sachbezug. Seit 2018 gelten sogenannte Sachbezugswerte für Mittag- oder Abendessen von 3,23 Euro täglich, 2017 waren es noch 3,17 Euro. Der Wert einer Essenmarke darf schließlich maximal 3,10 Euro höher sein als der Sachbezugswert. Daher gibt es viele dieser Marken mit Beträgen von 6,33 Euro – also 3,23 Euro plus 3,10 Euro.

Steuern sparen bei voller Unterstützung

Ihre Mitarbeiter müssen für den gesamten Betrag der Gutscheine keine Steuern und Sozialabgaben zahlen, wenn Sie die Pauschalbesteuerung übernehmen. Das bedeutet: Sie zahlen 25 Prozent auf den Sachbezugswert. Das ist bei meist 15 Gutscheinen pro Monat und Mitarbeiter in der Regel noch immer günstiger als eine Gehaltserhöhung.

Bekommt ein Mitarbeiter nun für 220 Arbeitstage im Jahre diese Form der Unterstützung von Ihnen, erhält er umgerechnet etwa 1.393 Euro netto mehr: 220 Arbeitstage mal 6,33 Euro. Dafür müssten Sie ihm schon eine beträchtliche Gehaltserhöhung gewähren, um diesen Betrag zu erreichen.

Beispielrechnung: Alleinstehender Mitarbeiter, 35 Jahre alt, keine Kinder, Steuerklasse 1, gesetzlich versichert, wohnhaft in Hamburg

Jahresbruttogehalt	32.400 Euro
Lohnsteuer inklusive Soli und Kirchensteuer	-4.779,23 Euro
Sozialabgaben	-6.682,50 Euro
Jahresnettogehalt	20.938,27 Euro

Gehaltserhöhung von 200 Euro monatlich

Jährliches Gehaltsplus brutto	2.400 Euro
Jahresbruttogehalt nach Gehaltserhöhung	34.800 Euro
Steuern	-5.463,94 Euro
Sozialabgaben	-7.177,50 Euro
Jahresnettogehalt	22.158,56 Euro
Zusätzliches Netto auf dem Konto	1.220,29 Euro

Essensgutscheine

Jahresbruttogehalt	32.400 Euro
Lohnsteuer inklusive Soli und Kirchensteuer	-4.779,23 Euro
Sozialabgaben	-6.682,50 Euro
Wert Essensgutscheine	1.393,00 Euro
Jahresnettogehalt inkl. Gutscheine	33.793,00 Euro
Zusätzliches Netto im Geldbeutel	1.393,00 Euro

*Die errechneten Werte basieren auf einem Brutto-Netto-Rechner und gelten nur als Richtwerte.

Diese Beispielrechnung zeigt: Sie wenden bei einer Gehaltserhöhung 2.400 Euro plus Sozialabgaben auf, damit Ihr Mitarbeiter 1.220 Euro mehr auf dem Konto hat. Stellen Sie ihm Essensgutscheine zur Verfügung, entstehen Ihnen Kosten von 1.393 Euro plus den geringen Anteil, den Sie mit 25 Prozent versteuern müssen.



Arbeitskleidung: Der steuerfreie Einheitslook

In Ihrer Praxis legen Sie Wert darauf, dass alle Mitarbeiter ähnlich gekleidet sind. Das ist eine gute Idee, denn so erkennen Patienten direkt, wer zum Team gehört. Sie können nun Ihren Mitarbeitern die Kosten für die Arbeitskleidung abnehmen, indem Sie ihnen bestimmte Kleidungsstücke stellen. Dafür müssen allerdings ein paar Voraussetzungen erfüllt sein.

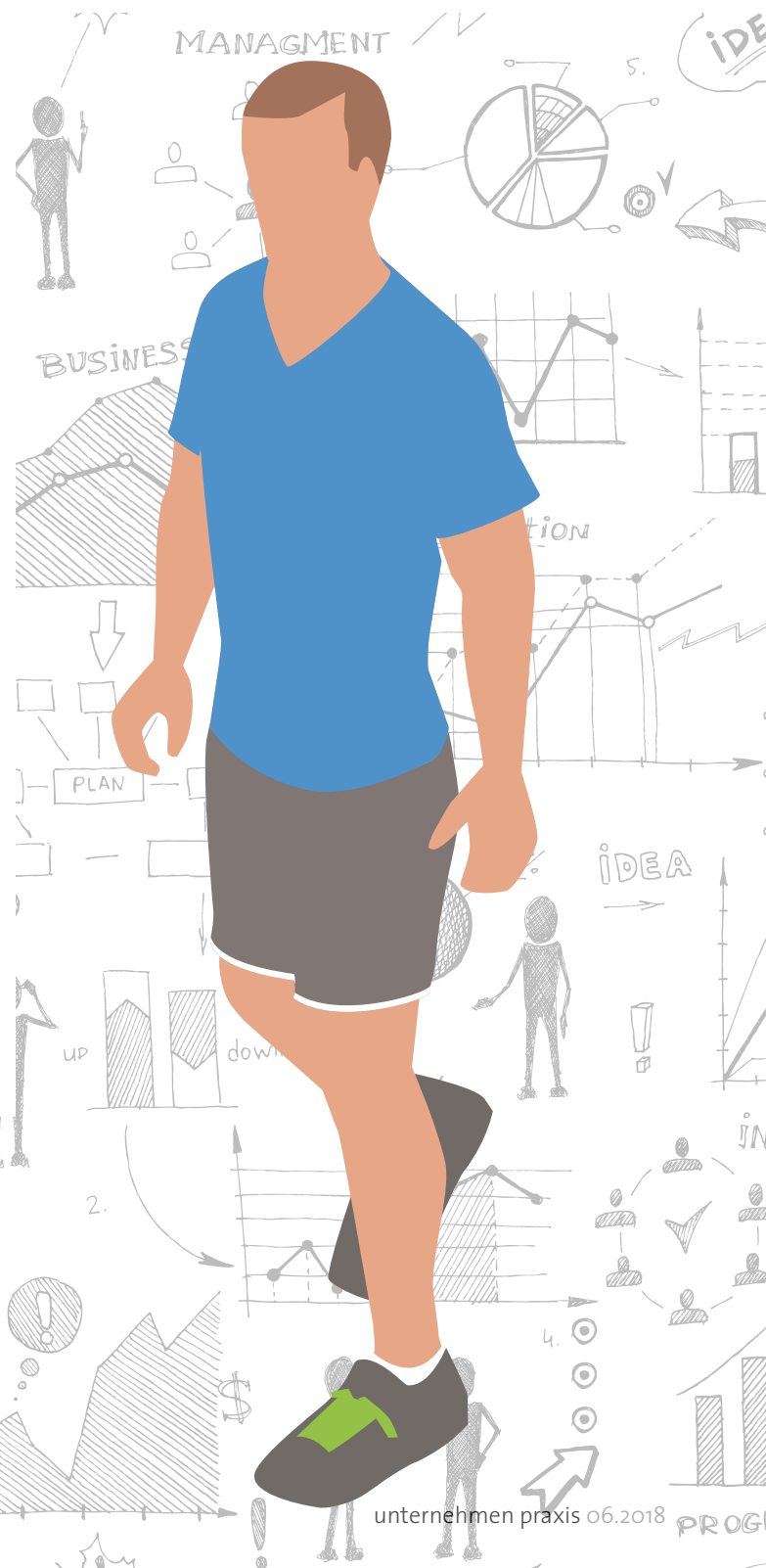
Damit die Arbeitskleidung für die Mitarbeiter steuer- und sozialversicherungsfrei bleibt und für Sie unter die Betriebskosten fällt, muss sie als Berufskleidung gelten. In der Regel bleibt sie dann zunächst Eigentum der Praxis, kann aber auch in den Besitz der Angestellten übergehen – beides ist steuerfrei.

Berufskleidung sind Uniformen, Arztkittel, aber auch einheitliche Polo-Shirts mit dem Praxislogo von Therapeuten können darunter fallen. Wichtig ist, dass die Shirts nicht auch privat getragen werden können, sie also eine rein berufliche Funktion haben – nur dann bleiben sie nach § 3 Nr. 31 Einkommensteuergesetz (EStG) steuerfrei. Wenn Sie darauf bestehen, dass alle Ihre Angestellten logobedruckte Shirts tragen, gelten sie als Berufskleidung (Bundesfinanzhof, Urteil v. 22.06.2006, Az.: VI R 21/05). Turnschuhe und weiße Hosen hingegen sind nicht als typische Arbeitskleidung anzusehen. Übernehmen Sie die Kosten für die Kleidung der Mitarbeiter, ist sie für die Praxis zudem umsatzsteuerfrei (z. B. Urteil v. 29.05.2008, Az.: VR 12/07).

Reinigungskosten von der Steuer absetzen

Wenn Sie in der Praxis nicht alle Shirts der Angestellten waschen möchten, machen Sie die Therapeuten darauf aufmerksam, dass sie Reinigungskosten der bedruckten Polohemden als Werbungskosten von der Steuer absetzen können. Dazu müssen Sie entweder die Kosten der Wäsche zuhause schätzen oder die Belege aus der Wäscherei aufbewahren und einreichen (Urteile des BFH, Aktenzeichen VI R 77/91 und VI R 53/92).

Es gibt für die Berechnung im Internet Tabellen, an denen sich die Mitarbeiter orientieren können.



Zuschuss zu Kinderbetreuungskosten: Erleichtert den Wiedereinstieg

In den meisten Bundesländern müssen Eltern für die Betreuung ihrer Kinder bezahlen – und zwar oftmals mehr als 500 Euro pro Monat. Das hemmt gerade viele Frauen, Vollzeit in den Beruf zurückzukehren. Möchten Sie Mitarbeiterinnen motivieren, wieder mehr in der Praxis zu arbeiten, übernehmen Sie einen Teil der Betreuungskosten – steuerfrei.

Sie haben eine fleißige und freundliche Mitarbeiterin, die gerade ein Kind bekommen hat. Sie würde gerne nach einem Jahr Elternzeit wieder arbeiten. In einem Gespräch mit ihr merken Sie jedoch, dass sie hadert. Die Betreuungskosten für das Kind sind in Ihrem Bundesland einfach so hoch, dass es sich für Ihre Mitarbeiterin kaum lohnt, zurück in die Praxis zu kommen. In Zeiten des Fachkräftemangels wäre das für Sie als Praxisinhaber natürlich ein herber Verlust.

Höhe der Unterstützung ist unerheblich

Daher sollten Sie sich überlegen, ob Sie Ihren Mitarbeitern einen Teil der Kinderbetreuungskosten spendieren. Diese sind für die Angestellten unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei und so gleichzeitig eine indirekte Gehaltserhöhung. Denn Sie müssen die Kosten zusätzlich zum festen Gehalt tragen.

Bei der Höhe der steuerfreien Betreuungsextras gibt es zudem keine Grenze. Übernehmen Sie einen Teil der Kosten, können die Mitarbeiter zusätzlich den Rest zu gewissen Teilen in der Steuererklärung geltend machen.

Dabei ist es egal, ob die Kinder in eine Kindertagesstätte gehen oder zu einer Tagesmutter. Die Einrichtung muss nur für die Unterkunft und Verpflegung aufkommen – eine Betreuung durch die Oma reicht nicht aus.

Diese Regelungen gelten für Kinder, die

- ▶ das 6. Lebensjahr noch nicht vollendet haben oder
- ▶ im laufenden Kalenderjahr das 6. Lebensjahr nach dem 30. Juni vollendet haben, es sei denn, sie sind vorzeitig eingeschult worden, oder
- ▶ im laufenden Kalenderjahr das 6. Lebensjahr vor dem 1. Juli vollendet haben.

Schulpflicht gilt ab Eintritt in die Grundschule

Es gibt seit 2015 zudem eine neue Regelung, die alles ein wenig vereinfacht. Nun wird von nicht schulpflichtigen Kindern ausgegangen, solange sie noch nicht eingeschult sind (R 3.33 Absatz 3 LStR). Wenn Sie also in Ländern mit "späten Sommerferien" wohnen, können Sie auch in den Monaten August und gegebenenfalls September (bis zum Tag der Einschulung) die Kindergartenzuschüsse ohne weiteres steuerfrei zahlen.

Wichtig: Ihre Mitarbeiter müssen Ihnen schließlich nachweisen, dass sie an die Kita mindestens den Betrag in Höhe der Zuschüsse zahlen. Sie sind dann verpflichtet, diese Originalbelege zusammen mit den Gehaltsunterlagen aufzubewahren.



Provisionszahlungen: Leistungs- oder umsatzorientierte Entlohnung

Ihre Praxis läuft gut, trotzdem fällt es Ihnen schwer, Ihren Mitarbeitern dauerhaft höhere Gehälter zu zahlen. Eine Möglichkeit, die auch gleichzeitig motivierend wirkt, sind Provisionen. Der Vorteil: Sie gehen kaum ein unternehmerisches Risiko ein, da Sie nur auf tatsächlich erwirtschaftete Umsätze Lohnerhöhungen zahlen.

Bei Provisionszahlungen gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten, woran sich die zusätzlichen Zahlungen orientieren können: an der Leistung – also zusätzlichen Stunden – oder den Umsätzen.

1. Leistungsorientierte Entlohnung

Hierbei vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern ein festes Grundgehalt oder behalten das bestehende bei. Mehr Geld bekommen die Therapeuten durch die Provision. Das Grundgehalt deckt zunächst eine bestimmte Anzahl an Behandlungseinheiten ab, die Ihre Angestellten mindestens erbringen müssen, bevor sie Provision erhalten. Ist ein Mitarbeiter krank oder schafft aufgrund von Terminabsagen mal nicht die Mindestanzahl, erhält er trotzdem sein volles Grundgehalt.

Interessant wird es, wenn Mitarbeiter mehr Behandlungen übernehmen. Am einfachsten ist es, wenn Sie sich ein Stufenmodell für Provisionszahlungen überlegen.

Hier ein Beispiel: Ein Therapeut in Ihrer Praxis erhält ein festes monatliches Grundgehalt für eine Arbeitszeit von 30 Stunden. Darüber hinaus kann der Mitarbeiter jedoch weitere Behandlungen übernehmen – und so sein Gehalt steigern. Der Vorteil für Sie: Nur wenn genug Patienten da sind und die Behandlungen wirklich durchgeführt werden, erhöhen sich Ihre Kosten. Hilfreich ist es in solchen Fällen, wenn die Praxis besonders lange Öffnungszeiten hat, sodass Ihre Mitarbeiter die besten Chancen haben, viele Behandlungen durchzuführen und bei der Terminplanung flexibel sind. Jeder Mitarbeiter, der sich für eine Provisionsvereinbarung entscheidet, sollte dann auch genau seine erbrachten Leistungen dokumentieren. So reduzieren Sie Ihren administrativen Aufwand.

2. Umsatzorientierte Entlohnung

Statt die Provision an erbrachte Behandlungseinheiten zu koppeln, können Sie Ihre Mitarbeiter auch an den tatsächlich erwirtschafteten Umsätzen teilhaben lassen. Bei dieser Variante motivieren Sie Ihre Angestellten, besonders umsatzsteigernde Leistungen an die Patienten zu bringen, nämlich Selbstzahlerleistungen.

Eine Provisionsstaffelung könnte dabei so aussehen:

- ▶ Erwirtschaftet ein Mitarbeiter 5.000 Euro Umsatz pro Monat, erhält er darauf eine Provision von zehn Prozent.
- ▶ Liegen seine Umsätze über 5.000 Euro, erhält er auf die ersten 5.000 Euro weiter die zehn Prozent, auf den zusätzlichen Umsatz jedoch bereits 30 Prozent.

Wichtig bei beiden Optionen ist: Sie müssen immer ein festgelegtes Grundgehalt zahlen, da Sie Ihren Mitarbeitern nicht Ihr betriebswirtschaftliches Risiko übertragen dürfen. Es ist arbeitsrechtlich also nicht möglich, die Gehälter ausschließlich auf Provisionsbasis zu zahlen – sprich: Wer nicht arbeiten kann, bekommt auch keinen Lohn. ■

[km]



Zeit- und Selbstmanagement

Was Praxischefs von Eisenhower lernen können

An manchen Tagen verbringt man Stunden am Schreibtisch und hat doch das Gefühl, nichts geschafft zu haben. Dann ist es Zeit, einen kritischen Blick auf das eigene Zeit- und Selbstmanagement zu werfen. In einer losen Serie stellen wir Ihnen verschiedene Methoden vor, die Sie dabei unterstützen können, Prioritäten zu setzen, Aufgaben sinnvoll zu strukturieren und unnütze Zeitfresser auszumerzen.

Dwight D. Eisenhower ist Namensgeber für ein System, das dabei hilft, Aufgaben in eine Hierarchie einzuordnen, um sie in einer sinnvollen Weise abzuwickeln. Nun muss man nicht Präsident der USA gewesen sein, um zu wissen, dass das Dringende oftmals das Wichtige verdrängt. Darum fügt das Eisenhower-Prinzip beide Aspekte in einer Matrix zusammen:

	Dringend	Nicht dringend
Wichtig	A-Aufgaben	B-Aufgaben
Nicht wichtig	C-Aufgaben	D-Aufgaben

So simpel die Matrix, so schwierig ist es, Aufgaben richtig zuzuordnen. Im Prinzip halten wir alles für wichtig und dringend – besonders wenn dazu noch Druck von außen kommt, weil jemand etwas von uns möchte. Tatsächlich trifft diese oberste Priorität aber nur auf wenige Aufgaben zu.



A-Aufgaben

Sie MUSS der Chef zeitnah erledigen

Diese Tätigkeiten sind dringend und wichtig und stehen daher ganz oben auf der Prioritätenliste. Hier ist die Frage: Was geschieht, wenn ich die Aufgabe nicht bis zu angegebenen Zeitpunkt erledige? Ist die Antwort darauf zum Beispiel „Es entsteht der Praxis ein beträchtlicher finanzieller Schaden“, dann ist die Aufgabe dringend und wichtig. Lautet sie: „Dann erhalten wir die bestellten Materialien vielleicht nicht mehr rechtzeitig“, ist sie ohne Frage dringend. Aber wichtig genug, dass sich der Chef darum kümmert? Eher nicht. Es handelt sich vielmehr um eine C-Aufgabe, die auch gut ein Mitarbeiter erledigen kann.

B-Aufgaben

Dafür muss der Praxischef Zeit einplanen

Diese Aufgaben sind wichtig, aber nicht dringend. Darum landen sie auf Platz 2 der Prioritätenliste. Das Problem mit den wichtigen, aber nicht dringenden Aufgaben ist jedoch, dass sie immer wieder verschoben werden – bis es zu spät ist. Um das zu verhindern, sollten Praxisinhaber feste Zeiten dafür einplanen und sich Deadlines setzen.

Typische wichtige Aufgaben sind solche, die für den langfristigen Erfolg der Praxis eine Rolle spielen. Dazu kann es etwa gehören, sich über aktuelle Entwicklungen in der Therapie zu informieren und diese auch im eigenen Betrieb zu integrieren. Spezialisierungen können darunterfallen oder das Entwickeln von Angeboten für Selbstzahler, Marketing-Maßnahmen und irgendwann auch die Suche nach einem Nachfolger bzw. Käufer für die Praxis.

C-Aufgaben

Darum sollte sich jemand (anderes) kümmern

Diese Aufgaben sind dringend, aber nicht wichtig. Sie werden nach A- und B-Aufgaben erledigt oder besser noch, delegiert. Praxischefs sollten sich fragen, ob das wirklich so wichtig ist, dass sie sich selbst darum kümmern müssen. Besser: Sie überlassen diese Aufgaben Ihren Mitarbeitern.

D-Aufgaben

Damit muss sich niemand aufhalten

Diese Tätigkeiten sind weder wichtig, noch dringend. Sie können sie getrost in den (mental)en Papierkorb werfen. Sollten sie noch dringend oder wichtig werden, wird Sie schon jemand darauf aufmerksam machen. ■

[ym]

Die Not To Do-Liste

„Nur noch mal eben schnell“ – dieser Gedanke ist oft der Anfang vom Ende. Da setzt man sich an den Schreibtisch, um die Abrechnung zu erledigen und will vorher nur noch einmal schnell die Mails checken. Beim nächsten Blick auf die Uhr, ist es eine Stunde später, die Abrechnungen immer noch nicht angerührt und der nächste Termin wartet.

Diese Gewohnheit ist also ein klarer Fall für die Not To Do-Liste. Das Gegenstück zur bekannten To Do-Liste zeigt, welche Angewohnheiten und Aufgaben Ihnen in Zukunft keine Zeit mehr stehlen sollen. Um sie zu erstellen, beobachten Sie einfach Ihren Arbeitsalltag und achten Sie bewusst darauf, welche Abläufe sich langsam eingeschlichen haben, Sie aber eigentlich nur von den wesentlichen Aufgaben abhalten.

Zeitfresser Multitasking

Das vielgerühmte Multitasking ist beispielsweise nicht erstrebenswert, wenn es darum geht, eine Aufgabe zu erledigen, die Konzentration erfordert. Jede Unterbrechung – ein kurzer Plausch, ein Telefonat oder ein Blick in die E-Mails – sorgt nur dafür, dass Sie zusätzliche Zeit dafür aufwenden müssen, sich wieder in die eigentliche Aufgabe hineinzudenken. Sorgen Sie dafür, dass das Telefon nicht bei Ihnen klingelt, wenn Sie sich gerade der Abrechnung widmen. Und beginnen Sie direkt mit der Aufgabe, die Sie sich vorgenommen haben – ohne „vorher noch kurz“ etwas anderes erledigen zu wollen.

Aufgaben delegieren

Außerdem auf die Not To Do-Liste gehören Dinge, die auch andere erledigen können. Nehmen Sie die Aufgabenverteilung in der Praxis unter die Lupe und entscheiden Sie, was davon wirklich der Chef selbst übernehmen muss. Sie kümmern sich um das Facebook-Profil der Praxis oder pflegen die Website? Sie holen Vergleichsangebote für Praxismaterial ein oder schreiben Zahlungserinnerungen für säumige Patienten? Dann wäre es vielleicht besser, solche Aufgaben abzugeben und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Am Anfang müssen Sie etwas Zeit darin investieren, Mitarbeiter in neue Aufgaben einzuarbeiten. Langfristig wird es sich jedoch lohnen.

Netzwerktreffen in Frankfurt

Schwerpunkt Datenschutz

Bessere Vernetzung ist einer der wichtigsten Punkte auf der Wunschlister der meisten Praxisinhaber. Aus diesem Grund veranstaltet die **up-Reaktion** bereits seit drei Jahren die **up | Netzwerktreffen** für Abonnenten und solche, die es werden wollen: **Am 9. Juni in Frankfurt/Main. Melden Sie sich jetzt an.**



Das Treffen startet mit einem kurzen Update zu aktuellen Entwicklungen in der Gesundheitspolitik. Sie können aus den 15 Vorträgen auswählen und sich genau das Programm zusammenstellen, das Ihre Interessen am besten abdeckt. In den Pausen haben Sie Gelegenheit zum Netzwerken: Treffen Sie sich mit uns, stellen Sie Ihre Fragen und tauschen Sie sich untereinander aus

Auch diesmal haben wir wieder ein spannendes Programm für Sie vorbereitet. Aus aktuellem Anlass steht diesmal das Thema **Datenschutz** im Mittelpunkt.

Wie bei den bisherigen Netzwerktreffen auch gibt es drei parallel laufende Vortragsreihen mit insgesamt 15 Vorträgen zu folgenden Themen:

- ▶ **Programm Mitarbeiter:** Hier geht es darum Mitarbeiter zu finden, auszubilden, zu führen, zu halten und erfolgreich zusammenzuarbeiten – wichtige Impulse für Praxisinhaber und angestellte Führungskräfte.
- ▶ **Programm Praxis:** Bei diesem Schwerpunkt dreht sich alles um Praxisorganisation, Preise und Kommunikation – nicht nur spannend für Praxischefs, sondern auch für Rezeptionsfachkräfte und Verwaltungsmitarbeiter.
- ▶ **Programm Therapie:** Organisation und Management der Behandlung stehen im Mittelpunkt dieses Themenschwerpunkts – Tipps und Tricks, die sowohl für Praxisinhaber als auch für angestellte Therapeuten interessant sind.

Extra zum Thema Datenschutz

Mit dem endgültigen Inkrafttreten der Datenschutz- Grundverordnung (DSGVO) im Mai 2018 ist es für die meisten Praxischefs Pflicht, die Mitarbeiter entsprechend zum Thema Datenschutz zu unterweisen. Wir haben drei Vorträge so aufgebaut, dass damit die formalen Anforderungen für eine solche Unterweisung erfüllt sind. Jeder Teilnehmer an den jeweiligen Vorträgen erhält ein entsprechendes Datenschutz-Unterweisungs-Zertifikat.

Melden Sie sich am besten gleich an, **up**-Abonnennten und deren Mitarbeiter bekommen für nur 59 Euro (zzgl. MwSt.) je Teilnehmer die freie Auswahl aus 15 Vorträgen, Dokumentationen der Vorträge als PDF sowie Getränke und gute Verpflegung. Alle Nichtabonnennten, die trotzdem am Netzwerktreffen teilnehmen wollen zahlen den regulären Preis von 229 Euro (zzgl. MwSt.).

Die detaillierte Agenda zum Netzwerktreffen finden Sie rechts auf der gegenüberliegenden Seite. Online finden Sie das Programm unter www.buchner.de/up-treffen. Dort können Sie sich gleich online anmelden.

Wir sehen uns im Steigenberger Airport Hotel, Unterschweinstiege 16 | 60549 Frankfurt/Main, zum Netzwerktreffen am 9. Juni 2018

up | Netzwerktreffen 2018: Schwerpunktthema Datenschutz

Zeit	Programm	Programm	Programm	
	Praxis (P)	Mitarbeiter (M)	Therapie (T)	
09:00	Begrüßungskaffee			
09:30	Begrüßung und Update zur Gesundheitspolitik und Datenschutz-Neuigkeiten			
10:00	Die neue Beihilfe: Die (geplanten) neuen beihilfefähigen Höchstsätze sind rechtlich irrelevant für die Preisgestaltung bei Privatpatienten. Trotzdem muss man sich überlegen, was die Veränderungen für die eigene Preispolitik bei Privathonoraren bedeutet (P1)	Datenschutzunterweisung für Therapeuten: Die formale Schulung für angestellte Therapeuten als formaler Nachweis der Erfüllung der Schulungspflicht gem. DSGVO in der ambulanten Heilmittelpraxis (mit extra Datenschutz-Zertifikat) (M1)	Red and Yellow Flags: Kommunikation ist ein entscheidender Punkt für die Patientenzufriedenheit. Deswegen sind klare Regeln für die Patientenkommunikation genauso wichtig, wie Red and Yellow Flags in der Therapie (T1)	10:00 10:20 10:40
11:00	Selbst abrechnen leicht gemacht: Warum es jetzt immer einfacher wird, mit der GKV selbst abzurechnen und gleichzeitig schneller an sein Geld zu kommen (P2)	Datenschutzunterweisung für Rezeptionfachkräfte: Die formale Schulung für angestellte Verwaltungs- und Rezeptionsmitarbeiter als formaler Nachweis der Erfüllung der Schulungspflicht gem. DSGVO in der ambulanten Heilmittelpraxis (mit extra Datenschutz-Zertifikat) (M2)	HMK und ICD-10 im Griff: So perfekt waren Heilmittelkatalog, ICD-10 Codes und die Listen mit extrabudgetären Diagnosen noch nie verknüpft. Schnell finden, verschicken und erledigen, alles für Sie auf dem Smartphone dabei (T2)	11:00 11:20 11:40
12:00	Extrabudgetär verordnen lassen: Wenn Ärzte nicht verordnen wollen, wird es höchste Zeit, Patienten extrabudgetär versorgen zu lassen. Besondere Verordnungsbedarfe und langfristigen Heilmittelbedarf zur besseren Patientenversorgung aktiv nutzen – hier lernen Sie, wie das geht (P3)	Werkzeugkasten Mitarbeiterbindung: Die Antwort auf den Fachkräftemangel kann nur lauten: Mitarbeiter halten! Hier gibt es viele gute Ideen für eine lang andauernde Zusammenarbeit (M3)	Datenschutz konkret umsetzen: So einfach führen Sie selbstständig den rechtskonformen Datenschutz in Ihrer Praxis ein (T3)	12:00 12:20 12:40
13:00	Mittagspause			
13:30	Computer im Griff: Computer sicher und datenschutzkonform zu verwalten, fällt vielen Praxisinhabern schwer. Wir zeigen Ihnen, worauf Sie achten müssen. Mit diesem strukturierten Ansatz bekommen Sie Ihre Praxis-IT sicher in den Griff (P4)	Effizient einarbeiten: Neue Mitarbeiter müssen in der Regel strukturiert in die Praxis eingearbeitet werden. Doch wer hat dafür noch Zeit?! Statt sich ständig über Fehler zu ärgern, sollten Praxisinhaber lieber die Selbstlern-Einarbeitungs-Tools nutzen (M4)	Termine (noch) besser planen: Heilmittelpraxen verdienen Geld, wenn sie ihre Termine perfekt planen. Hier gibt es zehn Tipps für (noch) professionellere Terminplanung (T4)	13:30 13:50 14:10
14:30	Formale Unterweisung für Praxisführungskräfte: Die formale Datenschutzunterweisung für Führungskräfte und Inhaber von ambulanten Heilmittelpraxen (mit Datenschutz-Zertifikat) (P5)	Mitarbeiter erfolgreich machen: Wie man durch konkretere Führung seine Mitarbeiter besser bindet und attraktiv für neue Mitarbeiter wird (M5)	Privatpreise erfolgreich durchsetzen: Statt über die Höhe der eigenen Honorare zu diskutieren, gibt es hier fünf Tipps, wie man Privatpreise in seiner Praxis durchsetzt und Diskussionen endlich beendet (T5)	14:30 14:50 15:10
15:15	Abschlussrunde – Offene Fragen			

Wettbewerbsverbot: Rücktrittserklärung „aus Trotz“ ist wirksam

Weil sein Ex-Arbeitgeber eine vereinbarte Karenzentschädigung nicht zahlte, schrieb der ausgeschiedene Mitarbeiter eine wütende Mail an das Unternehmen. Damit erklärte er allerdings unbeabsichtigt seinen Rücktritt vom nachvertraglichen Wettbewerbsverbot, wie das Bundesarbeitsgericht (BAG) am 31.01.2018 entschied. Bei einem solchen Wettbewerbsverbot handele es sich um einen gegenseitigen Vertrag mit einer Leistung und einer Gegenleistung.

Der Arbeitsvertrag des Klägers enthielt ein Wettbewerbsverbot. Demnach war es dem Mitarbeiter untersagt, nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses für die Dauer von drei Monaten für ein konkurrierendes Unternehmen tätig zu werden. Als Ausgleich sollte er eine sogenannte Karenzentschädigung in Höhe von 50 Prozent des zuletzt gezahlten Bruttolohns erhalten.

Als das Unternehmen nicht zahlte, setzte der Kläger per Mail eine Zahlungsfrist. Als diese verstrich, schrieb er eine weitere, indem er seinem alten Arbeitgeber mitteilte, dass er sich „nicht mehr an das Wettbewerbsverbot gebunden fühle“. Rückwirkend erklärt er, dass dies eine Trotzreaktion gewesen sei. Die Beklagte war der Auffassung, dass der Kläger durch diese Mail wirksam seinen Rücktritt erklärt hat, das Arbeitsgericht hat der Klage vollständig stattgegeben. Da das beklagte Unternehmen die Karenzentschädigung nicht rechtzeitig erbracht habe, liegen die Voraussetzungen für einen wirksamen Rücktritt vor. Der Kläger habe aber nur einen Anspruch auf Zahlung der Karenzentschädigung bis zur Erklärung seines Rücktritts. Für die Zeit danach seien weitere Zahlungen ausgeschlossen (10 AZR 392/17). ■

[ks]



BFH: Selbstgetragene Krankheitskosten sind keine Sonderausgaben

Selbstgetragene Krankheitskosten dürfen beim Sonderausgabenabzug für Krankenversicherungsbeiträge nicht berücksichtigt werden. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) kürzlich entschieden. Ob solche Kosten grundsätzlich außergewöhnliche Belastungen darstellen können, ließen die Richter offen.

Im vorliegenden Fall hatten der Kläger und seine Ehefrau einen Krankenversicherungsschutz vereinbart, für den sie aufgrund von Selbstbehalten geringere Versicherungsbeiträge zahlen mussten. Die tatsächlich von ihnen getragenen Krankheitskosten machte der Kläger in seiner Steuererklärung geltend. Sowohl das Finanzamt als auch das Finanzgericht lehnten einen Abzug der Kosten allerdings ab.

Der BFH folgte dieser Auffassung: Da die Selbstbeteiligung keine Gegenleistung für die Erlangung des Versicherungsschutzes darstelle, sei sie kein Beitrag zur Krankenversicherung gemäß § 10 Abs. 1 Nr. 3 Satz 1 Buchst. a des Einkommensteuergesetzes (EStG) und könne daher nicht als Sonderausgabe abgezogen werden. Die selbst getragenen Krankheitskosten seien zwar außergewöhnliche Belastungen gemäß § 33 EStG. Doch die Aufwendungen hätten die zumutbare Eigenbelastung des § 33 Abs. 3 EStG wegen der Höhe der Einkünfte des Klägers nicht überschritten. Daher komme ein Abzug der Kosten nicht in Betracht (Az.: X R 3/16). ■

[ks]



Betriebswirtschaftliches Basiswissen

Sicherheit, Zufriedenheit und Klarheit für Therapie-Unternehmer

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

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar haben Sie im Blick ...

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

... und die Antworten auf ...

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

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

Zielgruppe

Praxisinhaber und Mitarbeiter mit Abrechnungsverantwortung

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Michael Bekaan

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

Termine

20.7. / 21.07.2018 in Nürnberg

09./10.11. 2018 Berlin

07./08.12. 2018 Leipzig

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.

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



Das perfekte Geschenk für kleine Patienten

Therapie kinderleicht erklärt

Diese kleinen Kinderbücher erklären den Nutzen von Logopädie und Ergotherapie auf kindgerechte und unterhaltsame Weise

Bestellen können Sie die kleinen Geschichten unter den Artikelnummern 02021 und 02022 unter www.buchner.de

buchner

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

Preisradar (diese neuen Vergütungslisten sind in Kraft getreten)

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Berlin	Physiotherapie	RVO	01.05.2018	Erster Behandlungstermin
Bund	Ergotherapie	Post A	01.05.18	Verordnungsdatum
Hamburg	Physiotherapie (IFK+VDB)	RVO	01.05.2018	Behandlungsdatum
Hamburg	Physiotherapie (VPT)	RVO	01.05.2018	Behandlungsdatum
Hamburg	Physiotherapie (ZVK)	RVO	01.05.2018	Behandlungsdatum

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 22.05.2018.

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

Bundeswehr „Die Praxis selbst braucht die Rechtmäßigkeit einer Verordnung nicht zu prüfen“

Die Bundeswehr hat neue Verordnungsformulare für Heilmittel eingeführt. Dazu gibt es keine Anleitung. Deswegen haben wir einfach mal direkt bei der Bundeswehr angefragt, um die dringenden Fragen unserer Leser zu klären. Zusammengefasst lässt sich festhalten: Entwarnung – eine Prüfpflicht für BW-Verordnungen gibt es nicht. Hier die FAQs (Häufig gestellten Fragen) zu den neuen BW-Heilmittelverordnungsformularen und die Antworten von Dr. Böhmer, Oberstabsarzt.

F | Was sind die Mindestangaben auf der BW-Verordnung? Dürfen Felder auch leer gelassen werden?

A | Selbstverständlich sollten die Verordnungsvordrucke möglichst vollständig ausgefüllt sein. Auch die Leitsymptomatik sollte angegeben werden, damit der Physiotherapeut verlässliche Angaben erhält.

Was das Abrechnungstechnische betrifft, wird jede einzelne Verordnung von der vergütenden Stelle geprüft und gemäß der Verordnung des Truppenarztes abgerechnet.

F | Die neuen VO-Formulare scheinen sich jetzt an den Heilmittelkatalog anzulehnen? Wenn das so ist, wie soll dann mit den alten Verordnungen verfahren werden: Werden sie zum

Regelfall dazu gezählt oder beginnt mit dem ersten neuen Verordnungsvordruck ein neuer Regelfall?

A | Die Verordnungen der Truppenärzte beziehen sich auf die »Verordnungshilfe Physiotherapie«, welche an die zivile Heilmittelverordnung angelehnt ist. Gleichwohl kann die Therapiefreiheit einer Truppenärztin/eines Truppenarztes ungleich höher sein als die einer Kassenärztin/eines Kassenarztes. Es hat sich nur das Verordnungsformular geändert. Auch vor dem 01.04.2018 ausgestellte Verordnungen sind bei der Gesamtzahl zu berücksichtigen.

F | Kann der Arzt die Verordnungsmenge und die Verordnungsart frei wählen oder hat er pro Verordnung Einschränkungen?

A | Nicht mehr als 10 Behandlungen pro Heilmittel und nicht mehr als 3 Heilmittel auf einer Heilmittelverordnung-BW. Eine Unterscheidung in vorrangige, optionale und ergänzende Heilmittel gibt es hingegen nicht.

F: Wie lange sind die alten Verordnungen DIN A6 noch gültig?

A | Eine Nutzung der alten Rezepte (BW-3464) ist grundsätzlich nicht mehr gewünscht. Legt eine physiotherapeutische Praxis dennoch solch ein Formular zur Abrechnung vor, erhält diese selbstverständlich ihre Kosten erstattet.

F | Bei der Verordnung außerhalb des Regelfalls: Was muss der Arzt ausfüllen? Was brauchen wir dort für Angaben, damit die Verordnung gültig ist?

A | Die Praxis selbst braucht die Rechtmäßigkeit einer Verordnung nicht zu prüfen. Die BW verfährt anders als die KV. Auch bei fehlerhafter Verordnung bleibt die Praxis nicht auf ihren Kosten sitzen.

F | Welches Datum muss auf der 2. Seite in dem Feld „Behandlungseinrichtung“ eingegeben werden? Das Datum, an welchem wir die Verordnung bekommen haben oder das Abrechnungsdatum?

A | Hier muss das Abrechnungsdatum eingegeben werden.

F | Soll die weiße Ausfertigung bei Abschluss der Verordnung wirklich an den Arzt, der die Verordnung ausgestellt hat, zurückgesendet werden? Wenn ja, nur die weiße Ausfertigung oder auch die Tagesdokumentation/Unterschriftenliste?

A | Ja, der Truppenarzt muss Kenntnis davon erlangen, dass die Behandlung erfolgt ist. Es kann gerne dem Patienten mitgegeben werden. Die 2. Ausfertigung besteht automatisch aus einer Vorder- und Rückseite, die das Geschriebene durchdrückt. Es ist also kein Mehraufwand vonnöten.

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.

Passwort-Manager

Digitale Tresore für sensible Zugangsdaten

X8m.4P.L#-Z – bei so einem Passwort beißen sich die meisten Hacker die Zähne aus. Viele Nutzer leider auch. Denn in der Regel bleibt es nicht bei einem Passwort, das es sich zu merken gilt. In Praxen müssen viele verschiedene Daten vor unliebsamen Zugriffen gesichert sein. Da kommen schnell vier, fünf oder mehr solcher Zeichen-Ungetüme zusammen. Passwort-Manager können helfen, den Überblick zu bewahren.



Ob Zugangscodes fürs Onlinebanking, gesicherte Schichtpläne oder Mitarbeiterdateien: Passwörter sollen verhindern, dass Unbefugte Zugriff auf sensible Daten erlangen. Doch wo bewahre ich sie sicher auf? Passwort-Manager, also Programme zum Speichern von Kennwörtern und Zugangsdaten, können dabei helfen. Um auf alle Informationen zuzugreifen, benötigen Sie in der Regel nur noch ein Master-Passwort. Gute Tools sichern Ihre Daten zudem nicht nur vor Langfingern, sie helfen Ihnen auch, sichere Kennwörter zu generieren.

Offline vs. Online-Dienste

Es gibt zwei Varianten von Passwort-Managern: Cloud-basierte und jene, die lokal auf dem Netzwerk installiert werden.

Lokale Passwort-Manager

Dies Offline-Dienste speichern die verschlüsselten Daten nur auf der eigenen Festplatte und senden sie nicht in eine Cloud. Einige Anbieter stellen auch Apps zur Verfügung, sowohl für IOS als auch Android. Da die Daten aber nur lokal gespeichert sind liegen, erfolgt die Synchronisierung der Daten zwischen App und PC/Laptop nur per Hand und nicht automatisch.

Marktführer unter den lokalen Lösungen: KeePass

Das Programm ist kostenlos und lässt sich sowohl auf Windows als auch Mac verwenden. Mittlerweile gibt es bei diesem System zudem Möglichkeiten, die Daten portabel zu machen, beispielsweise indem man sie selbst im eigenen Netzwerk freigibt oder diese verschlüsselt in einem Cloud-Dienst ablegt. Wenn man sich für diesen Weg entscheidet, ist es jedoch eine Überlegung wert, ob man sich nicht direkt für eine der vielen Cloudvarianten auf dem Markt entscheidet.

Cloud-Dienste

Hier sind die Daten auf einem externen Server des Anbieters gespeichert. Das ermöglicht Ihnen einen sehr flexiblen Zugriff – per Browser und oft per App, über das Handy, den Laptop oder den PC. Die Synchronisierung der Daten erfolgt automatisch auf allen Endgeräten – sofern Sie dies möchten. Sie werden bei seriösen Anbietern auf dem Endgerät verschlüsselt, dann in der Cloud gespeichert und erst wieder bei der Nutzung entschlüsselt.

Vier Cloud-Programme im Schnellcheck

Die folgenden cloudbasierten Passwort-Manager wurden von Stiftung Warentest 10/2017 als Testsieger ausgezeichnet und damit als empfehlenswert eingestuft. Die Bewertungskriterien finden Sie auf der Website von Stiftung Warentest: www.test.de/Passwortmanager-im-Test-Vier-von-neun-sind-empfehlenswert-5231532-0/

Einige Programme bieten erweiterte Unternehmensversionen an. Diese sind besonders dann sehr praktisch, wenn nicht nur Sie, sondern auch Ihre Mitarbeiter Zugriff auf bestimmte Daten benötigen. Durch verschiedene Nutzerprofile entscheiden Sie, wer an welche Daten kommt.



Programm	Kosten	Anmerkung
LastPass www.lastpass.com	Premium-Account , unter fünf Mitarbeiter: Einzellizenzen, ca. 1,66 Euro pro Monat Unternehmens-Account , ab fünf Mitarbeiter: 2 Euro pro Monat und Nutzer	Unternehmensprofile sind erst möglich ab einer Unternehmensgröße von mehr als fünf Mitarbeitern. Im Premium-Account sind die Nutzungsmöglichkeiten etwas eingeschränkt. So können Sie beispielsweise keine Zugriffsrechte einzeln vergeben.
Dashlane www.dashlane.com	Unternehmens-Account , ab zwei Mitarbeiter: ca. 3,34 Euro pro Monat und Nutzer	
Intel Security True Key Premium www.truekey.com	Premium-Account , unbegrenzte Anzahl an Kennwörtern (App bis zu 10.000 Anmelde Daten): 19,95 Euro pro Jahr und Account	Kein Unternehmensprofil, dadurch kein Zuweisen von Zugriffsrechten möglich. Das bedeutet: Ein Account für jeden Nutzer oder ein gemeinsames Zugangspasswort.
Keeper Security www.keepersecurity.com	Unternehmens-Account , ab fünf Mitarbeitern: ab 2,50 Euro pro Monat und Nutzer Einzelversion : 2,50 Euro pro Monat und Lizenz	Erweiterte Nutzungsmöglichkeiten beim Unternehmens-Account wie das Zuweisen von Nutzungsrechten. Hinweis: Keeper nutzt mehrere Rechenzentren in Nordamerika und Europa, um die Datenschutzrichtlinien in diesen Regionen einzuhalten. Kunden können die Region auswählen, um ihre verschlüsselten Daten zu speichern.

Stand: 14.05.2018

Fazit

Ja, einen hundertprozentigen Schutz der Daten bieten auch Passwortmanager nicht. Doch seriöse Programme gelten generell als gutes Instrument, um auch in Unternehmen Kennwörter vor Langfingern zu schützen.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt: Und wie steht es um den Datenschutz? Vor allen Dingen bei Cloudlösungen lohnt es sich, genauer hinzugucken. Denn es gelten die Länderbestimmungen,

in denen das Rechenzentrum des Anbieters steht. Wer im Hinblick auf die DSGVO auf Nummer sicher gehen möchte, fragt vorab, wo sich das Rechenzentrum befindet und bevorzugt jene Anbieter, die ihren Sitz in einem EU-Land haben. Nur Keeper verweist gut sichtbar auf der Internetseite darauf, dass das Unternehmen die Anforderungen der DSGVO erfüllt. Wem das zu unsicher ist, der kann eine lokal installierte Software wie KeePass zurückgreifen. ■

[ka]



Aufpassen: Ist Ihre Internetseite aufgrund der DSGVO abmahngefährdet?

Die Datenschutz-Grundverordnung ist für Heilmittelpraxen eigentlich kein Problem. Das „teuerste“ Risiko aufgrund der Datenschutzbestimmungen dürfte die Praxis-Homepage sein, denn hier können Abmahnvereine schnell und einfach aktiv werden. Also gilt es, die eigene Internetseite datenschutzkonform abzusichern. Das klappt ganz einfach mit diesem [up|QuickCheck](#):

Checkliste

- Enthält meine Homepage eine rechtskonforme Datenschutzerklärung? Über folgende Punkte sollte sie informieren (vgl. Art. 13 DSGVO):
 - Namen und die Kontaktdaten Praxisinhabers
 - Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten, wenn vorhanden
 - die Zwecke, für die die personenbezogenen Daten verarbeitet werden sollen, sowie die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung
 - wenn Daten an Dritte weitergegeben werden: die Empfänger oder Kategorien von Empfängern der personenbezogenen Daten (Hinweis: bei Datenweitergabe an Drittländer gelten verschärfte Regeln)
 - Dauer der Speicherung der Daten (siehe Rahmenverträge und BGB)
 - Information über die Rechte des Betroffenen: Auskunftsrecht, Recht auf Berichtigung und Löschung, Recht auf eingeschränkte Verarbeitung, Recht auf Datenübertragbarkeit, Widerspruchsrecht, Beschwerderecht, Recht auf Datenübertragbarkeit
 - Die Datenschutzerklärung muss von jedem Nutzer leicht gefunden werden können. Der Link sollte also eindeutig beschriftet sein
- Nutzen Sie Webformulare, also Masken, in die Nutzer Ihre Nachricht oder Kontaktdaten eintragen können?
 - Prüfen Sie, ob Sie auf Ihrer Homepage wirklich nur Daten erheben, die auch wirklich notwendig sind.
 - Weitere Felder müssen gut erkennbar als freiwillige Angabe gekennzeichnet sein
 - Lassen Sie sich von Ihrem Internetprovider bestätigen, dass Ihre Seite verschlüsselt kommuniziert
- Arbeiten Sie mit einem externen Dienstleister für Ihre Website zusammen?
 - Falls ja und Ihr Dienstleister kann auf die dort erhobenen personenbezogenen Daten zugreifen, schließen Sie einen Auftragsverarbeitungs-Vertrag mit ihm
 - Weiten Sie die Schweigepflicht vertraglich auf ihn und seine Beschäftigten aus
- Verwenden Sie Social Media Plugins?
 - Sicherste Variante: Diese Plugins gar nicht erst einbinden, da diese bereits beim Betreten der Website Nutzerdaten übermitteln
 - 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
- Hinweis auf die Speicherung personenbezogener Daten auf Ihrer Webseite („Cookies“)
- Haben Sie eine rechtskonforme Widerrufsbelehrung?
- Enthält Ihre Homepage ein Kontaktformular oder Kontaktdaten, damit der Nutzer von seinem Widerrufsrecht Gebrauch machen kann?

Extrabudgetär verordnen lassen

Besondere Verordnungsbedarfe und Langfristigen Heilmittelbedarf zur besseren Patientenversorgung aktiv nutzen – und alle Änderungen in 2017/2018 kennen.

Beim Thema extrabudgetäre Heilmittelverordnung hat sich 2017 einiges geändert. So sind die Diagnosen für besondere Verordnungsbedarfe (bisher Praxisbesonderheiten) um viele wichtige Punkte ergänzt worden. Die Versorgung von Patienten mit schweren Erkrankungen und einem langfristigen Behandlungsbedarf wurde ausgebaut. Eine erweiterte Diagnosenliste und neue Regelungen in der Heilmittel-Richtlinie führen dazu, dass mehr Patienten behandelt werden können, ohne das Budget der Ärzte zu belasten.

Mit dem Thema „Budget“ wird früher oder später jeder Praxisinhaber bei seiner Arbeit konfrontiert. Wichtig ist dann, dass man weiß, welche Bedeutung die Regressdrohungen für den Arzt haben und welche Möglichkeiten es gibt, den Ärzten dabei zu helfen, extrabudgetär und damit ohne Angst zu verordnen.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar kennen Sie

- Grundlagen der Heilmittel-Wirtschaftlichkeitsprüfungen der Ärzte
- Regeln und Diagnosen der besonderen Verordnungsbedarfe
- regionale besondere Verordnungsbedarfe
- Regeln und Diagnosen des langfristigen Heilmittelbedarfs
- Möglichkeiten der Unterstützung von Patienten bei der
 - Antragstellung zum langfristigen Heilmittelbedarf
- Möglichkeiten der Kommunikation mit dem Arzt zum Thema extrabudgetäre Verordnung
- Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen Therapeut und Arzt zur besseren Heilmittelversorgung

Nach diesem Seminartag werden Sie Ihre Patienten auch langfristig mit Therapie versorgen können und eine zielorientierte Kommunikation mit Ihren umliegenden Ärzten führen.

Zielgruppe

Praxisinhaber, leitende Angestellte und Rezeptionsfachkräfte, die in der Patientenberatung aktiv sind.

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Ralf Buchner

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

Termine

06.07.2018 in Berlin

10.11.2018 in Köln

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.

Alles ist mit allem verbunden

Wer sich mit Wundheilung beschäftigt und Narben therapiert, behandelt ein komplexes System. Die Hautschutzexperten von NAQI® forschen an diesem Thema. Seit einigen Jahren stellen sie hochwertige Narbenprodukte für Therapeuten her. Das gab up den Anlass, mit einem Spezialisten über Spätfolgen zu sprechen, die durch professionelle Narbenbehandlung hätten verhindert oder zumindest gelindert werden können.



Bei einem Patienten mit Blasenkrebs setzten ziemlich genau ein halbes Jahr nach seiner Totaloperation Knieschmerzen, Asthma und Verdauungsprobleme ein. Als er zusätzlich Schlafstörungen bekam, schickte eine Therapeutin ihn zu Uwe Brandenburg. Dank gezielter Narbentherapie bekam er die Beschwerden weg oder zumindest deutlich verbessert



Uwe Brandenburg hat sich in der Sport-Reha viele Jahre um Deutschlands erfolgreichste Handballmannschaft (THW Kiel) gekümmert und ist spezialisiert auf Problemnarben

“Giftige” Narben sind Narben, die Probleme bereiten, später, Monate oder womöglich erst Jahre nach einem Unfall oder einer Operation (auch stumpfe Traumen können Narben bilden). Besonders tückisch an Narben ist, dass sie möglicherweise Beschwerden in Körperregionen verursachen, die von der Verletzung gar nicht betroffen sind. Schlecht verheilte Narben können zu Störungen im Systemkreislauf führen, funktionell sowie auch reflektorisch. In der Folge können unter anderem Verspannungen der Muskulatur auftreten, Tremor oder Lymphstau. Demineralisierung der Knochen, Bandscheibenüberlastung, frühzei-

tiger Verschleiß von Knorpelgewebe oder eine eingeschränkte Blutzirkulation sind möglich. Aber es treten auch Sensibilitätsstörungen der Nerven, Abwehrschwäche, Organprobleme und allgemein verzögerte Heilungsprozesse auf. Das Spektrum ihrer Spätfolgen ist erschreckend weit.

Zahlreiche Beispiele dafür zählt uns Uwe Brandenburg auf. Er hat sich in der Sport-Reha Kiel viele Jahre um Deutschlands erfolgreichste Handballmannschaft (THW Kiel) gekümmert und sich innerhalb der Reha auf die Therapie von Problemnarben spezialisiert. Zu ihm kommen Menschen mit unglaublichen Lei-

denngeschichten: “Wie eine Smoking-Fliege sah die Narbe einer Brustkrebspatientin aus. Die Haut war mit den umliegenden Faszien so fest verklebt, dass die einzelnen Ebenen sich nicht mehr gegeneinander verschieben ließen.” Diese Beweglichkeit ist jedoch Grundgerüst für alle Funktionen des Körpers. Durch Verklebungen können Organdysfunktionen, Gelenkumbeweglichkeit und Entrapements bei Nervenbahnen, Blutbahnen und beim Lymphsystem entstehen. Neben Manueller Narbentherapie nach David Boeger und anderen konventionellen Methoden wie Akupunkt-Massage, Lymphdrainage und unterschiedlichen Vakuumtherapien setzt Brandenburg seit Jahren, nach einer Reihe vielversprechender Ergebnisse, auf Mittelfrequente Elektrotherapie (MET). “Beim Spitzensport ist MET mittlerweile relativ weit verbreitet. Damit lassen sich Beschwerden in vielen Fällen deutlich schneller reduzieren. Wir sind mittlerweile sicher, dass diese Therapieform den Stoffwechsel beeinflusst und die Heilung stark beschleunigen kann. Das gilt es jetzt, wissenschaftlich zu belegen. Wir hoffen, demnächst dazu eine Studie auf den Weg bringen zu können.”

Kontrakturen und “Verklebungen” nach Verletzungen gehören bei Wunden zum normalen Heilungsvorgang. Anders als bei gesunder Haut, liegen im Narbengewebe die Kollagenfasern parallel statt verkreuzt. Dadurch ist dieses Ersatzgewebe weniger elastisch und nicht selten Ursache für chronische oder akute, unerklärliche Schmerzen. Professionelle Narbenbehandlung soll verhindern, dass Verhärtungen auftreten, und dass es zu funktionellen Einschränkungen kommt. Idealerweise setzt sie sofort nach Entlassung aus dem Krankenhaus ein.

Von Vorteil für den Patienten wäre eine enge Kooperation zwischen Arzt und Therapiepraxis. Therapeut Brandenburg nickt:

“Ja, logisch. Meist kommen die Patienten aber erst, wenn Probleme mechanischer Art auftauchen, wenn sich etwas im Körper funktionell verfestigt. Reflektorische Veränderungen werden meist überhaupt nicht erkannt, bzw. in Zusammenhang mit Narben gebracht. Auch muss die Interessenlage von Patient, Arzt und Therapeut ähnlich sein. Denn Kooperation bedeutet Mehraufwand. Und es spielen auch wirtschaftliche Interessen hinein: So kann Elektrotherapie häufig garnicht verordnet werden.”

Er überlegt kurz und bringt ein Beispiel: “Ich hatte einen Patienten mit Blasenkrebs. Ziemlich genau ein halbes Jahr nach seiner

Totaloperation setzten bei ihm Knieschmerzen, Asthma und Verdauungsprobleme ein. Alle seine Beschwerden wurden von den jeweiligen Fachärzten getrennt behandelt. Als er Schlafstörungen bekam, die durch Tabletten nicht weniger wurden, schickte eine Therapeutin ihn zu mir. Wer das Regelwerk traditioneller chinesischer Medizin (TCM) kennt, sieht die Abhängigkeiten untereinander: Blase raus, dann hat der Blasenmeridian wenig Energie. Nach dem Regelwerk der Traditionellen Chinesischen Medizin (Mittag-Mitternacht-Regel) ist der Lungenmeridian dann mit relativ viel Energie versehen – so setzt sich das durch den Körper fort. Dank gezielter Narbentherapie bekamen wir die Beschwerden weg oder zumindest deutlich verbessert. Am Ende brauchte der Patient seine Medikamente nicht mehr. Bei manchen Narben kann man kaum so kompliziert denken, wie diese stören können.”

Problemfälle wie diese zeigen: Eine professionelle Narbenbehandlung sollte frühzeitig einsetzen, um die betroffenen Hautpartien während des Heilungsprozesses weich und beweglich zu halten. Zwar dauert die Erneuerung der Epidermis nur vierzehn Tage, aber je nach Tiefe der Wunde ist der transdermale Wasserverlust 150 bis 200 Tage lang erhöht. In diesem Zeitraum bildet Silikon eine physische Barriere. Es schützt die Haut vor Umwelteinflüssen und Wasserverlust. Die Narbenlotionen von NAQI® enthalten neben Silikon essentielle Fettsäuren aus natürlichen Ölen, die das Narbengewebe optimal versorgen und es elastisch halten. Angewendet werden können sie bei allen geschlossenen Narben bis zu zwei Jahre nach ihrer Entstehung, zur Unterstützung bei Narbenmassage, Vakuumbehandlung und zur Pflege. ■

[dm]

Ab sofort erhalten Sie die Narbenprodukte von NAQI® unter www.buchner.de/NAQI



Ein Tollpatsch muss nicht immer einer bleiben!

Ergotherapeutin behandelt erfolgreich Kinder mit UEMF



Sie sind etwas ungeschickter als andere Kinder: Sie können einen Ball nicht fangen, lassen das Glas fallen und haben Schwierigkeiten beim Springen, Schneiden oder Schreiben. Sie sind einfach „tollpatschig“, sagt der Volksmund. Doch solche Kinder leiden an einer umschriebenen Entwicklungsstörung motorischer Funktionen (UEMF), die – rechtzeitig erkannt – gut zu behandeln ist, wie die Ergotherapeutin Daniela Küchemann weiß.



Nach Schätzung von Experten leiden etwa fünf Prozent aller Kinder an UEMF. Jungen sind deutlich häufiger betroffen als Mädchen. Wird UEMF nicht erkannt, kann es zu schwerwiegenden Folgen kommen

Bereits seit 2004 behandelt die Therapeutin in ihrer Praxis mit Schwerpunkt Pädiatrie Kinder mit grob- oder feinmotorischen Störungen, 2013 hat sie sich auf die umschriebene Entwicklungsstörung motorischer Funktionen (UEMF) spezialisiert. Auslöser war die Neufassung der S3 Leitlinie zur Behandlung von Kindern mit UEMF, die 2011 erschien und derzeit aktualisiert wird. „Diese veränderte und differenzierte Sichtweise sowie die Relevanz der Ergotherapie bei diesem Störungsbild ließen mich aufhorchen, meine eigenen therapeutischen Vorgehensweisen zu reflektieren und zu optimieren.“

Etwa fünf Prozent der Kinder betroffen

„Tollpatschigkeit wird von vielen Kinderärzten nicht ernst genug genommen“, klagt Daniela Küchemann. „Sie beruhigen oft die Eltern und sagen ihnen, das werde ihr Kind noch lernen. Dabei gilt: Je eher eine gezielte Behandlung beginnt, desto größer sind die Chancen, dass diese Kinder ihre Alltagsfertigkeiten deutlich verbessern.“ „Ein Tollpatsch muss nicht immer einer bleiben!“

Laut Schätzung von Experten leiden etwa fünf Prozent aller Kinder an UEMF. Jungen sind deutlich häufiger betroffen als Mädchen. Meist treten daneben weitere Entwicklungsstörun-



gen wie Sprach-, Lese-Rechtschreib- sowie Verhaltensstörungen, etwa ADHS, Störungen im Sozialverhalten, Probleme mit dem Selbstbewusstsein sowie Fettsucht auf. Wird UEMF nicht erkannt, kann es zu schwerwiegenden Folgen kommen. Das Kind quält das Gefühl zu versagen, und es wird zunehmend frustriert. Es kapselt sich ab und findet oft nur schwer Freunde.

Defizite treten schon im Vorschulalter auf

„Im Idealfall fallen diese Defizite schon im Vorschulalter auf“, erklärt die Ergotherapeutin. Dann nehmen die Eltern oder die Erzieher im Kindergarten die Ungeschicklichkeiten wahr. Auf Verordnung des Kinder- oder Hausarztes erstellt die Therapeutin in einem Erstgespräch eine umfassende Anamnese über die frühkindliche Entwicklung. „Dabei gebe ich den Kleinen schon motorische und räumlich-konstruktive Aufgaben und kann mir ein erstes Bild über den Stand ihrer Entwicklung machen.“ Sie sollen beispielsweise aus Bausteinen einen Tunnel bauen oder sich selbst porträtieren.

Entwicklungstest wäre sinnvoll

Hilfreich für ihre Arbeit sei ein sogenanntes Diagnostikrezept über fünf Termine, das der Arzt vor Behandlungsbeginn ausstellt, erklärt die Therapeutin. So könne sie die vorliegenden Störungen eingehend abklären und eine gezielte Therapie starten. „Die Kinder kommen meist nach einer U-Vorsorgeuntersuchung mit nicht mehr als dem üblichen Fragebogen zu mir“, bedauert Daniela Küchemann. Sinnvoller wäre es, einen sogenannten Entwicklungstest sechs Monate bis sechs Jahre (beispielsweise ET 6-6) zu machen, mit dem ein differenziertes Entwicklungsprofil des Kindes erstellt werden kann. „Zu einem solchen Test fehlt den meisten Ärzten einfach die Zeit!“

Aktive Mitarbeit der Eltern erwünscht

Für ihre Behandlung der Kinder mit UEMF ist eine aktive Mitarbeit der Eltern erwünscht und auch notwendig, sagt die Therapeutin. Sie erhalten Heimtrainingsprogramme, um mit ihren Kindern täglich mindestens fünf Minuten die motorischen

Fertigkeiten zu Hause zu üben. Sie empfiehlt Anleitungen wie die „Schreib-Mal-Schule“, den „Kindergarten-Schreibtanzt“, den „Bleistift“ oder „Scheren-Führerschein“. Läuft es optimal, kann die Behandlung schon nach einem Jahr beendet sein.

Sie erinnert sich an einen fünfjährigen Jungen, der heute erfolgreich die Schule meistert. „Seine Fertigkeiten haben sich alle automatisiert, und er kann sich auf die anderen Lerninhalte konzentrieren.“ Bei Eltern, die weniger aktiv mitarbeiten, könne leider nicht das Optimum erreicht werden, „aber es ist in jedem Fall besser als nichts zu tun“.

Bis zu 60 Therapie-Einheiten im Regelfall

Im Regelfall werden bei Kindern und Jugendlichen unter 18 Jahren zunächst zehn Behandlungen à 45 Minuten verordnet. „In der achten oder neunten Sitzung führe ich ein Elterngespräch über die Fortschritte des Kindes“, erklärt die Therapeutin. „Ich schildere meine Beobachtungen und empfehle ihnen von Fall zu Fall eine Fortsetzung der Behandlung.“ Ärzte können laut Heilmittel-Richtlinie bis zu 60 Therapie-Einheiten verordnen. „

Wünschenswert ist es, dass die Therapie ohne größere Unterbrechungen bis zum Erreichen des relevanten Therapiezieles fortgesetzt wird“, so Küchemann. Doch sei dies leider nicht immer der Fall: Bei manchen Ärzten klappe es reibungslos, andere wollen eine erneute Vorstellung des Kindes. „Und nach einer Pause von ein paar Wochen fange ich leider wieder häufig von vorne an!“ In ihrer Praxis treffe das von den rund 40 kleinen Patienten mit UEMF etwa jedes achte bis zehnte Kind.

Flyer als Info für Ärzte

Für ihre Spezialisierung auf UEMF hat Daniela Küchemann anfangs mit einem Flyer geworben und diesen an die Kinderarztpraxen in der Umgebung verteilt. Sie wollte über das Krankheitsbild informieren, doch ihre Aktion brachte nicht den gewünschten Erfolg. „Trotz der S3 Leitlinie zur Behandlung von Kindern mit UEMF, die Entwicklungsstörungen auf eine breitere Basis gestellt hat, hinken viele Ärzte noch hinterher. Sie verwenden nach wie vor die alte Terminologie.“



Kollegen, die sich auf UEMF spezialisieren wollen, empfiehlt die Ergotherapeutin Fortbildungen, unter anderem zum Thema Feinmotorik, Entwicklungsbegleitung oder Händigkeit. Zudem müssen Kenntnisse über die Regelentwicklung von Kindern vorhanden sein.

Enge Zusammenarbeit mit Physiotherapeutin

Daniela Küchemann arbeitet eng mit der Physiotherapeutin Silke Harborth zusammen, mit der sie gemeinsam 2014 ihre Praxisräume umgebaut und erweitert hat. Die Ergotherapeutin schätzt die interdisziplinäre Zusammenarbeit, und die beiden betreuen hin und wieder die kleinen Patienten parallel.

„Ein großer Gewinn für alle Beteiligten!“

Eine bessere Zusammenarbeit wäre grundsätzlich auch mit den Ärzten zu wünschen – sowie zwischen Ärzten und Erziehern, die die meiste Zeit mit verhaltensauffälligen Kindern verbringen.

„Da könnte man manchmal schneller einschreiten und mehr erreichen“, ist Daniela Küchemann überzeugt. „Aber leider haben einige Ärzte nicht den Respekt vor der Arbeit der Erzieher, der hilfreich wäre.“

Sorge um wachsenden Mangel an guten pädiatrischen Fachkräften

Die größte Sorge der Ergotherapeutin aber gilt dem zunehmenden Mangel an guten pädiatrischen Fachkräften. Derzeit beschäftigt Daniela Küchemann fünf Therapeuten, davon zwei in Teilzeit. „Seit einem Jahr bin ich stets auf der Suche, seit Oktober herrscht absoluter Notstand“, klagt sie. Zwei Mitarbeiter hat sie an die Landesschulbehörde verloren. „Mit diesen Arbeitsbedingungen kann ich als niedergelassene Therapeutin nicht mithalten!“ ■

[ks]

Steckbrief

Daniela Küchemann wurde 1978 in Göttingen geboren. 2001 schloss sie ihre Ausbildung als Ergotherapeutin am Annastift in Hannover ab. 2004 eröffnete sie ihre Praxis im niedersächsischen Gehrden. 2008 machte sie an der FH Hannover ihren Abschluss als systemisch-lösungsorientierter Berater. 2014 erweiterte sie ihre Praxis durch eine Autismus-Ambulanz und hält regelmäßig Schulungen zum Thema „Autismus-Spektrum-Störungen“.



Praxis für Ergotherapie

Daniela Küchemann

Dammtor 9a
30989 Gehrden
Telefon 05108 87 92 100
praxis@ergotherapie-gehrden.de
www.ergotherapie-gehrden.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],
Daniela Mett [dm]

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 Titel
| Privat, Roy Kühne; Manuel Geiger [3], Jürgen
Gebhardt [10, 11], Thomas Trutschel/ Deut-
scher Bundestag [14], Buchner [16, 32], Privat,
Uwe Brandenburg [44], Daniela Küchemann
[47, 49]; iStock: studiogstock [4], xavierar-
nau, fizkes, KatarzynaBialasiewicz [5], Silvia
Jansen [5], Bychikhin_Olexandr, anyaberkut
[6], ollo, KenTannenbaum [7], ChrisGorgio
[10], mirror-images [13], Matthias Lindner
[15], PhotographerCW [17], digitalimaginati-
on [18], bob_bosewell [20, 21], macrovector,
mathisworks [22 - 29], IconicBestiary [30],
Deagreez, Daisy-Daisy [34], KatarzynaBial-
asiewicz, monkeybusinessimages [38], Aslan
Alphan [40], mattjeacock [41], Sasiistock
[46], laflor [48 - 49]

Passwort für www.up-aktuell.de:
g e h a l t



Kurz vor Schluss Ärztfrust

Liebe Patientinnen und Patienten!

Das leidige Thema „Verordnung von Krankengymnastik, Massagen und Manueller Therapie“ hat uns wieder eingeholt – und zwar in sehr unangenehmer Form. Wie Sie aus dem nachfolgenden Schreiben der Prüfungseinrichtung Ba-WÜ für unsere Praxis ersehen können...

/ genehmigter langfristiger Heilmittelbedarf	4.374,00 €
/ langfristiger Heilmittelbedarf (Anlage 2 – Bund)	7.031,17 €
/ Praxisbesonderheiten (Anlage 1 – Bund)	13.565,53 €
Bereinigte Verordnungskosten	101.758,36 €
Abweichung Richtgrößenvolumen	45,45%

Bereinigte Verordnungskosten	101.758,36 €
/ Richtgrößenvolumen + 25%	87.452,71 €
Potenitielle Brutto regresssumme	14.305,65 €

...liegen wir 45 % über unserem Budget und es droht uns ein Regress, d.h. eine Strafzahlung von über 14.000 Euro. Sie werden alle verstehen, dass wir deshalb **Krankengymnastik, Massagen und Manuelle Therapie** nur noch dann verordnen können, wenn bestimmte Erkrankungen vorliegen. Dies sind z.B. Schlaganfälle mit Lähmungen, Multiple Sklerose und in bestimmtem Umfang auch die Nachbehandlung nach Knie- oder Hüftgelenkersatz.

Rückenschmerzen, Schulterschmerzen, Verspannungen und auch abnutzungsbedingte Gelenkbeschwerden (Arthrose) sind in diesem Katalog nicht vorgesehen, da es keinerlei Nachweis des Nutzens von Krankengymnastik / Massage bei diesen Problemen gibt – außer „dass es gut tut“.

Wir werden deshalb zukünftig keine Rezepte mehr für Physiotherapie bei diesen Beschwerden ausstellen - und bitten Sie auch, diese Tatsache zu akzeptieren. Bitte diskutieren Sie auch nicht mit unseren Mitarbeiterinnen an der Rezeption, wenn Sie anderer Meinung sind – wir haben hier klare Arbeitsanweisungen erstellt und achten auf die strikte Einhaltung.

Wir finden diese Zustände für Sie – und auch für uns – unbefriedigend, können aber angesichts der Regressandrohung keinen anderen Weg einschlagen.

Als Alternative können wir Ihnen empfehlen:

- Viele Schmerzen im Bewegungsapparat entstehen durch fehlende Bewegung. Machen Sie doch Walking, Joggen, Radfahren und Schwimmen mit Freunden – da braucht es keinen Therapeuten!
- Erkundigen Sie sich nach Wirbelsäulenkursen im Angebot Ihrer Krankenkasse
- Gehen Sie in ein Fitness-Studio und lassen Sie sich dort ein muskelstabilisierendes Programm entsprechend Ihrer Beschwerden erstellen
- Wünschen Sie sich doch einen Gutschein für Krankengymnastik oder Massage zu einem Festtag von Verwandten und Freunden.

Vielen Dank für Ihr Verständnis!

Dieser regressverängstigte Arzt empfiehlt kranken Menschen allen Ernstes, sich Gutscheine für medizinisch notwendige Krankengymnastik zu wünschen. Fragt sich mit wem man mehr Mitleid hat, dem unbehandelten Patienten oder dem kommunikationsunfähigen Arzt.

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