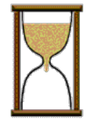
Gleich geht es los mit dem 

up_Nachrichten Webcast #31

Hinweis

Sollten Sie wider Erwarten Ton- und/oder Bildprobleme haben, gibt es verschiedene Möglichkeiten dieses Problem zu lösen:

1. Drücken Sie die Taste F5/neu laden, dann wird die Seite neu aufgebaut.
2. Verlassen Sie diesen Webcast (Webinar) und treten mit dem selben Anmeldelink erneut dem Webcast bei. Dabei wird die Verbindung neu aufgebaut.
3. Der Webcast wird von uns live aufgezeichnet und am kommenden Nachmittag als Video-Streaming auf unserer Internetseite www.up-aktuell.de zur Verfügung gestellt.

up_Nachrichten Webcast #31

Mittwoch, 03.03.2021

Das ist bis heute aktuell (03.02.2021) – 1/2

- **Schiedsverfahren Physiotherapie offenbar gescheitert:** Nach zwei Monaten ohne bundeseinheitlichen Versorgungvertrag berichten die Physiotherapieverbände jetzt vom faktischen Scheitern der Verhandlungen.
- **Blankoverordnung und Telematikinfrastruktur auf der Agenda:** Sind die noch abzuschließenden Verträge über die Blankoverordnung der nächste Streitpunkt mit der GKV?
- **Schadenersatz wg. unrechtmäßiger Weitergabe von Gesundheitsdaten:** Warum die Einhaltung des Datenschutzes auch vor Verletzung der Schweigepflicht schützt
- **Korrekturverfahren regelt Abrechnungsfehler mit der GKV:** Das Korrekturverfahren der GKV ist erneut angepasst worden und hilft beim Abrechnungsstreit mit den Kassen

Das ist bis heute aktuell (03.02.2021) – 2/2

- **Versorgungsforschung braucht eine breitere Anerkennung:** Therapieforschung ist wichtig und so können sich Praxen daran beteiligen.
- **Teamzuwachs für den Empfang:** Das aktuelle up|Schwerpunkthema zum Thema Rezeptionsfachkraft
- **Gutes Tun und darüber reden:** Instagram für Mitarbeitergewinnung nutzen
- **up | Netzwerktreffen am 5./6. März online** (Link zur Landingpage: www.buchner.de/netzwerktreffen)
- Offene Fragen-Runde: Welche Fragen ergeben sich aus dem heutigen Webcast? Nutzen Sie das Slido-Fragentool.

Schiedsverfahren Physiotherapie beendet/gescheitert (1/5)

- Schiedsspruch liegt noch nicht vor
- Berichtet wird über faktische „Nullrunde“ bei den Honoraren und keine Veränderung bei den Leistungsbeschreibungen
- Über Inhalt kann man aktuell noch nicht sprechen – noch nicht veröffentlicht
- Sprechen kann man über
  - Verhandlungsstrategie
  - Verantwortung für die Ergebnisse
  - Kommunikation gegenüber der Öffentlichkeit
  - Handlungsmöglichkeiten
  - Konsequenzen für zukünftige Vertragsverhandlungen

Schiedsverfahren Physiotherapie beendet/gescheitert (2/5)

Verhandlungsstrategie/Verantwortung/Kommunikation

- Der Gesetzgeber hat den maßgeblichen Verbänden das Verhandlungsmandat erteilt
- „Jetzt müssen Sie verhandeln!“ Jens Spahn auf dem 2. Therapiegipfel in Berlin
- Seit Herbst/Winter 2019 wird verhandelt – ohne vorherige branchenweite Abstimmung über die Ziele oder Zielkorridore
- Die Verhandlungen sind hinter verschlossenen Türen gelaufen (Verschwiegenheitserklärungen)
- Jeder Fachbereich hat weitestgehend für sich verhandelt (wenig Abstimmung über gemeinsame Big Points)
- Präsentation des/der WAT-Gutachten im August ohne erkennbare neue Verhandlungspositionen (Erwartungsmanagement)

Schiedsverfahren Physiotherapie beendet/gescheitert (3/5)

Verhandlungsstrategie/Verantwortung/Kommunikation

- Verhandlungen als gescheitert erklärt
- Schiedsverfahren mit Last-Minute-Abfrage
- Pressemitteilung mit deutlicher Schuldzuweisung an den GKV-Spitzenverband und Schiedsstelle
- Offene Frage: Wie wollen Heilmittelerbringer in der Öffentlichkeit / von der Politik wahrgenommen werden?

Schiedsverfahren Physiotherapie beendet/gescheitert (4/5)

Notwendige Konsequenzen für zukünftige Vertragsverhandlungen

- Klare und abgestimmt kurz- und mittelfristige Ziele
- Einbindung der nicht-organisierten Therapeuten in die Zielfindung
- Vereinbarte Verhandlungsstrategie unter Einbeziehung der zahlreichen Experten der Branche
- Offene Kommunikation (keine Schweigegelübde)
- Zeitnahe Protestaktionen begleiten die einzelnen Verhandlungsschritte (inkl. aktive Pressearbeit)
- Rechtzeitiger und frühzeitiger Verhandlungsabbruch bei offensichtlicher Verweigerung der Gegenseite

#zappelnlassen

Schiedsverfahren Physiotherapie beendet/gescheitert (5/5)

Handlungsmöglichkeiten (für jeden Therapeuten/die Praxen)

- Wütenden Therapeuten müssen „am Ball“ bleiben – sich auf Politik/Verbände verlassen funktioniert nicht
- Bestehende Strukturen stärken und über ergänzende Organisationsstrukturen nachdenken (Therapeutenparlament, Selbstverwaltung etc.)
- Rechtlichen Spielraum nutzen, um Unmut mit neuem Vertrag zu demonstrieren:
  - § 124, Abs. 6 SGB V gibt 6 Monate Frist, um neuen Vertrag anzuerkennen
  - Wie wäre es diesen Zeitraum voll auszuschöpfen, um den Unwillen und die Einigkeit ALLER Heilmittelpraxen zu demonstrieren

#zappelnlassen

(6) [1]Leistungserbringer, die ihre Zulassung vor dem Inkrafttreten des jeweiligen bundesweit geltenden Vertrages nach § 125 Absatz 1 erteilt bekommen haben, haben diesen Vertrag gegenüber der Arbeitsgemeinschaft nach Satz 2 innerhalb von sechs Monaten ab Inkrafttreten des Vertrages oder ab der Entscheidung durch die Schiedsstelle anzuerkennen. [2]Die Zulassung gilt innerhalb dieses Zeitraums fort. [3]Bis zum Inkrafttreten des jeweiligen bundesweit geltenden Vertrages nach § 125 Absatz 1 sind die geltenden Vereinbarungen nach § 125 Absatz 2 in der bis zum 10. Mai 2019

Blankoverordnung und Telematikinfrastruktur auf der Agenda

Weitere wichtige Verträge müssen verhandelt werden

- Vertrag über „Verordnungen mit erweiterter Versorgungsverantwortung“ (Blankoverordnung) zwischen Verbänden und GKV
- Vertrag über die Kostenerstattung für die freiwillige Anbindung Physiotherapeuten an die Telematikinfrastruktur zwischen Physio-Verbänden und GKV

Heilmittelverordnung 13

Zuzahlungsfrei: [ ]
Zuzahlungspflicht: [X]
Unfallfolgen: [ ]
BVG: [ ]

Krankenkasse bzw. Kostenträger: TK - Techniker Krankenkasse

Name, Vorname des Versicherten: Benjamin Müller
Musterstraße 42
24111 Kiel
geb. am: 09.12.60

Kostenträgerkennung: 12345678
Versicherten-Nr.: 23456789
Status: M

Betriebsstätten-Nr.: 12345467890
Arzt-Nr.: 364839374
Datum: 07.01.2021

[X] Physiotherapie
[ ] Podologische Therapie
[ ] Stimm-, Sprech-, Sprach- und Schlucktherapie
[ ] Ergotherapie
[ ] Ernährungstherapie

Behandlungsrelevante Diagnose(n)
ICD-10 - Code: X99
Diagnose/Ereignis am 12.11.2020

Diagnosegruppe: XY
Leitsymptomatik gemäß Heilmittelkatalog: [ ] a [X] b [ ] c
patientenindividuelle Leitsymptomatik: [ ]

Leitsymptomatik *(patientenindividuelle Leitsymptomatik als Freitext angeben)*:
Schädigung/Störung der Muskelfunktion

Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges

Heilmittel	Behandlungseinheiten
BLANKOVERORDNUNG	

Ergänzendes Heilmittel

[X] Therapiebericht
Hausbesuch: [ ] ja [X] nein
Therapiefrequenz:

[ ] Dringlicher Behandlungsbedarf innerhalb von 14 Tagen

ggf. Therapieziele / weitere med. Befunde und Hinweise

IK des Leistungserbringers:

366719610 019964200
Dr. med. Stefan Bringhaus
Neurologe
Dümmelsbeker Weg 30, 24300 Kiel
Tel. 334408 Fax 334409

Vertragsarztstempel / Unterschrift des Arztes

Muster 13 (10.2020)

FORMALE GRUNDLAGEN §125a SGB V

§ 125a
Heilmittelversorgung mit erweiterter Versorgungsverantwortung

(1) [1]Der Spitzenverband Bund der Krankenkassen schließt mit bindender Wirkung für die Krankenkassen mit den für die Wahrnehmung der Interessen der Heilmittelerbringer maßgeblichen Spitzenorganisationen auf Bundesebene für jeden Heilmittelbereich einen Vertrag über die Heilmittelversorgung mit erweiterter Versorgungsverantwortung. [2]Die für den jeweiligen Heilmittelbereich zuständigen maßgeblichen Spitzenorganisationen haben den Vertrag gemeinsam zu schließen. [3]Die Verträge sind bis zum 15. März 2021 zu schließen. [4]Gegenstand der Verträge ist eine Versorgungsform, bei der die Heilmittelerbringer aufgrund einer durch einen Vertragsarzt festgestellten Diagnose und der Indikation für eine Heilmittelbehandlung selbst über die Auswahl und die Dauer der Therapie sowie die Frequenz der Behandlungseinheiten bestimmen können. [5]Die Auswahl der Therapie darf dabei nur im Rahmen der in der Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses nach § 92 Absatz 1 Satz 2 Nummer 6 für die jeweilige Diagnosegruppe vorgegebenen verordnungsfähigen Heilmittel erfolgen. [6]Im Übrigen sind Abweichungen von dieser Richtlinie nur in dem von den Vertragspartnern nach Absatz 2 Nummer 2 vereinbarten Umfang möglich. [7]Vor Abschluss der Vereinbarung ist den Kassenärztlichen Bundesvereinigungen Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. [8]Davon abweichend ist zu den Regelungen nach Absatz 2 Nummer 1 und 7 mit den Kassenärztlichen Bundesvereinigungen Einvernehmen herzustellen.

FORMALE GRUNDLAGEN §125a SGB V

(2) In den Verträgen nach Absatz 1 ist insbesondere Folgendes zu regeln:

1. alle Indikationen der Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses nach § 92 Absatz 1 Satz 2 Nummer 6, die unter medizinisch-therapeutischen Gesichtspunkten für eine Heilmittelversorgung mit erweiterter Versorgungsverantwortung geeignet sind,

2. Möglichkeiten der Heilmittelerbringer, bei der Leistungserbringung von den Vorgaben der Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses nach § 92 Absatz 1 Satz 2 Nummer 6 abzuweichen,

3. einheitliche Regelungen zur Abrechnung, soweit diese von dem Vertrag nach § 125 Absatz 1 abweichen,

4. Möglichkeiten zur Bestimmung der Dauer der einzelnen Behandlungseinheiten durch den Leistungserbringer sowie Regelungen zu der daraus resultierenden Preisstruktur,

5. Richtwerte zur Versorgungsgestaltung durch die Heilmittelerbringer, die der Spitzenverband Bund der Krankenkassen quartalsweise im Rahmen von § 84 Absatz 7 in Verbindung mit § 84 Absatz 5 zu veröffentlichen hat,

6. Maßnahmen zur Vermeidung einer unverhältnismäßigen Mengenausweitung in der Anzahl der Behandlungseinheiten je Versicherten, die medizinisch nicht begründet sind; diese Maßnahmen können auch Vergütungsabschläge vorsehen, sofern eine durchschnittliche Anzahl an Behandlungseinheiten deutlich überschritten ist, sowie

7. Vorgaben zur Information des Arztes durch den Heilmittelerbringer über die erfolgte Behandlung sowie zur Notwendigkeit eines erneuten Arztkontaktes.

FORMALE GRUNDLAGEN §125a SGB V

(3) Kommt ein Vertrag nach Absatz 1 ganz oder teilweise nicht bis zum 15. März 2021 zustande, wird der Inhalt des Vertrages innerhalb von drei Monaten durch die Schiedsstelle nach § 125 Absatz 6 festgesetzt.

(4) Der Spitzenverband Bund der Krankenkassen hat die Verträge nach Absatz 1 zu veröffentlichen und dem Gemeinsamen Bundesausschuss zu übermitteln.

(5) Der Spitzenverband Bund der Krankenkassen hat aus den nach § 84 Absatz 7 in Verbindung mit § 84 Absatz 5 zu übermittelnden Daten auch entsprechende Schnellinformationen für die Versorgungsform der erweiterten Versorgungsverantwortung sowie die nach Absatz 2 vereinbarten Richtwerte zur Versorgungsgestaltung zu erstellen und zu veröffentlichen.

(6) [1]Unter Berücksichtigung der nach § 84 Absatz 7 in Verbindung mit § 84 Absatz 5 erhobenen und der nach Absatz 5 veröffentlichten Daten evaluieren die Vertragspartner nach Absatz 1 insbesondere die mit der Versorgungsform verbundenen Auswirkungen auf das Versorgungsgeschehen im Bereich der Heilmittel, der Mengenentwicklung, der finanziellen Auswirkungen auf die Krankenkassen sowie die Auswirkungen auf die Behandlungs- und Ergebnisqualität innerhalb der ersten vier Jahre nach Abschluss der Verträge nach Absatz 1. [2]Die Evaluierung hat durch einen durch die Vertragspartner gemeinsam zu beauftragenden unabhängigen Dritten zu erfolgen. [3]Dem Bundesministerium für Gesundheit ist jährlich über die Ergebnisse Bericht zu erstatten.

FORMALE GRUNDLAGEN §13a HeilM-RL

§ 13a Verordnung mit erweiterter Versorgungsverantwortung von Heilmittelerbringern („Blankoverordnung“)

1 Bei Verordnungen aufgrund von Indikationen nach § 125a SGB V kann auf folgende Angaben nach § 13 Absatz 2 verzichtet werden:

f. Anzahl der Behandlungseinheiten,
g. Heilmittel gemäß dem Katalog,
h. gegebenenfalls ergänzende Angaben zum Heilmittel (z.B. „KG-ZNS [Bobath]“ oder „Doppelbehandlung“),
i. Therapiefrequenz (Angabe auch als Frequenzspanne möglich).

2 Wenn die Heilmittelbehandlung nicht gemäß den vorgegebenen Zeiträumen nach § 15 begonnen wird, verliert die Verordnung ihre Gültigkeit. Verordnungen nach Absatz 1 sind bei Maßnahmen der Physiotherapie, der Ergotherapie, der Stimm-, Sprech-, Sprach- und Schlucktherapie sowie der Ernährungstherapie maximal 16 Wochen, bei Maßnahmen der Podologischen Therapie maximal 40 Wochen, ab Verordnungsdatum gültig.

3 Sofern wichtige medizinische Gründe vorliegen, die gegen eine Auswahl der Heilmittel gemäß Heilmittelkatalog, der Dauer und Frequenz der Therapie durch die Therapeutin oder den Therapeuten sprechen, sind auch bei Indikationen nach § 125a SGB V alle Angaben nach § 13 Absatz 2 zu machen.

folgen 24111 Kiel

BVG

Kostenträgerkennung	Versicherten-Nr.	Status
12345678	23456789	M

Betriebsstätten-Nr.	Arzt-Nr.	Datum
12345467890	364839374	07.01.2021

☐ Stimm-, Sprech-, Sprach- und Schlucktherapie
☐ Ergotherapie
☐ Ernährungstherapie

Behandlungsrelevante Diagnose(n)
ICD-10 - Code

X99 — Diagnose/Ereignis am 12.11.2020

Diagnose-gruppe XY **Leitsymptomatik** gemäß Heilmittelkatalog ☐ a ☒ b ☐ c patientenindividuelle Leitsymptomatik ☐

Leitsymptomatik *(patientenindividuelle Leitsymptomatik als Freitext angeben)*

Schädigung/Störung der Muskelfunktion

Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges

Heilmittel		Behandlungseinheiten
BLANKOVERORDNUNG	g. leer/ h. leer	f. leer

Ergänzendes Heilmittel

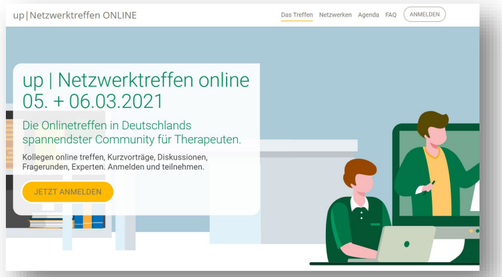
☒ **Therapiebericht** **Hausbesuch** ☐ ja ☒ nein **Therapie-frequenz** i. leer

☐ **Dringlicher Behandlungsbedarf** innerhalb von 14 Tagen

ggf. Therapieziele / weitere med. Befunde und Hinweise

366719610 019964200
Dr. med. Stefan Bringhaus
Neurologe

FORMALE GRUNDLAGEN
FAST WIE EINE PRIVAT-VO



Privat

Name, Vorname des Versicherten

Benjamin Müller
Musterstraße 14
24111 Kiel

geb. am 09.12.1960

Versicherungsnummer: 23456789

Personennummer:

Unfall

Arzt-Nr.: 364839374

Datum: 07.01.2021

Bezugsdatum

Apotheken-Nummer / IK

Gesamt-Brutto

Arzneimittel-/Hilfsmittel-/Heilmittel-Nr. | Faktor | Taxe

Rp. (Bitte Leerräume durchstreichen)

aut idem

10x Krankengymnastische Einzelbehandlung

aut idem

aut idem

PKVH

Dr. med. Stefan Bringhaus
Neurologe
Dümmelsbeker Weg 30, 24300 Kiel
Tel. 334408 Fax 334409

Arztstempel/Unterschrift des Arztes

Heilmittelverordnung 13

Zuzahlungsfrei

Krankenkasse bzw. Kostenträger: TK - Techniker Krankenkasse

Zuzahlungspflicht: X

Name, Vorname des Versicherten

Benjamin Müller
Musterstraße 42
24111 Kiel

geb. am 09.12.60

Unfallfolgen

BVG

Kostenträgerkennung: 12345678

Versicherten-Nr.: 23456789

Status: M

Betriebsstätten-Nr.: 12345467890

Arzt-Nr.: 364839374

Datum: 07.01.2021

- [X] Physiotherapie
- [ ] Podologische Therapie
- [ ] Stimm-, Sprech-, Sprach- und Schlucktherapie
- [ ] Ergotherapie
- [ ] Ernährungstherapie

Behandlungsrelevante Diagnose(n)
ICD-10 - Code

X99 — Diagnose/Ereignis am 12.11.2020

Diagnosegruppe XY

Leitsymptomatik gemäß Heilmittelkatalog: [ ] a [X] b [ ] c

patientenindividuelle Leitsymptomatik [ ]

Leitsymptomatik *(patientenindividuelle Leitsymptomatik als Freitext angeben)*

Schädigung/Störung der Muskelfunktion

Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges

Heilmittel	Behandlungseinheiten
BLANKOVERORDNUNG g. leer/ h. leer	f. leer

Ergänzendes Heilmittel

[X] **Therapiebericht** **Hausbesuch** [ ] ja [X] nein **Therapiefrequenz** i. leer

[ ] **Dringlicher Behandlungsbedarf** innerhalb von 14 Tagen

ggf. Therapieziele / weitere med. Befunde und Hinweise

Schadenersatz wg. unrechtmäßiger Weitergabe von Gesundheitsdaten (1/2)

Nils Köhrer, Fachanwalt für Informationstechnologie
im Gespräch mit Ralf Buchner

up-aktuell.de

Schadenersatz wg. Verletzung des Persönlichkeitsrechts (2/2)

- Landesarbeitsgericht Köln, Urteil vom 14.9.2020 -2 Sa 358/20
- Übersieht ein Arbeitgeber bei der Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses, dass das Profil eines ehemaligen Arbeitnehmers weiterhin im Internet abrufbar ist, so liegt darin ein Verstoß gegen Art. 17 DSGVO und eine Persönlichkeitsrechtsverletzung, die einen Schmerzensgeldanspruch des Arbeitnehmers rechtfertigt (300 Euro).

Korrekturverfahren regelt Abrechnungsfehler mit der GKV

- Die Einführung des neuen Korrekturverfahrens der gesetzlichen Krankenkassen erleichtert allen Heilmittelpraxen die Nachberechnung von Rezepten und kann seit dem 01.07.2020 angewendet werden.
- Muss grundsätzlich auf elektronischem Weg erfolgen (entweder als Selbstabrechner oder mit Beleg über Abrechnungsstelle)

Zuzahlung nachberechnen nach Rechnungstellung im Korrekturverfahren

- Die Rechnung an die Krankenkasse ist unter Abzug der Zuzahlung schon geschrieben worden, der Patient hat jedoch trotz schriftlicher Aufforderung nicht gezahlt
- Der Zuzahlungsbetrag kann der Krankenkasse nachträglich in Rechnung gestellt werden
- Selbstabrechner nutzen das Korrekturverfahren (VK 03), Anlage ist eine Kopie der schriftlichen Zahlungsaufforderung

Zuzahlung nachberechnen nach Rechnungstellung über Abrechnungszentrum

Erfolgloser Einzug der Zuzahlung gemäß § 43c Abs. 1 SGB V - **Heilmittel**

1. Daten des Leistungserbringers

IK	Name/Bezeichnung
Ansprechpartner	
Telefonnummer	E-Mail

2. Daten der/des Versicherten

Versichertennummer	Verordnungsdatum	
Name	Vorname	Geburtsdatum

3. Ursprüngliche Rechnungsdaten zu erbrachter Leistung

Sammelrechnungsnummer	Einzelrechnungsnummer	Rechnungsdatum	Belegnummer

4. Bestätigung

Hiermit bestätige ich, dass trotz schriftlicher Aufforderung, der gesetzliche Zuzahlungsbetrag in Höhe von _____ EUR von der/dem Versicherten für die oben genannten Rechnungsangaben nicht eingezogen werden konnte.

5. Erfolgloser Zuzahlungseinzug

An folgenden Terminen wurde versucht, die Zuzahlung für die erbrachten Leistungen o. g. Rechnungsdaten einzuziehen

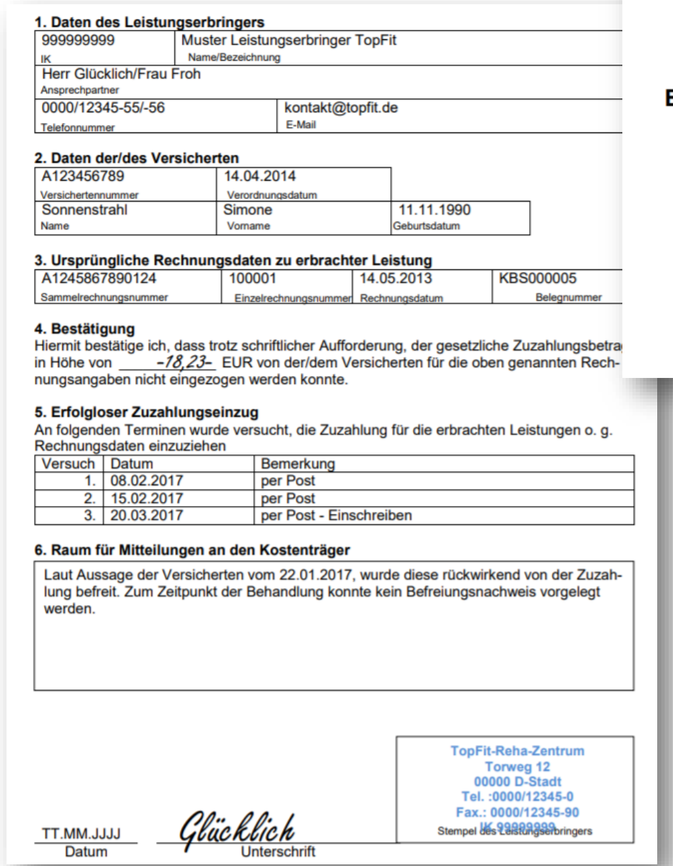
Versuch	Datum	Bemerkung
1.		
2.		
3.		

6. Raum für Mitteilungen an den Kostenträger

Stempel des Leistungserbringers

Datum

Unterschrift



1. Daten des Leistungserbringers

999999999 IK	Muster Leistungserbringer TopFit Name/Bezeichnung	
Herr Glücklich/Frau Froh Ansprechpartner		
0000/12345-55/-56 Telefonnummer	kontakt@topfit.de E-Mail	

2. Daten der/des Versicherten

A123456789 Versichertennummer	14.04.2014 Verordnungsdatum	
Sonnenstrahl Name	Simone Vorname	11.11.1990 Geburtsdatum

3. Ursprüngliche Rechnungsdaten zu erbrachter Leistung

A1245867890124 Sammelrechnungsnummer	100001 Einzelrechnungsnummer	14.05.2013 Rechnungsdatum	KBS000005 Belegnummer

4. Bestätigung

Hiermit bestätige ich, dass trotz schriftlicher Aufforderung, der gesetzliche Zuzahlungsbetra
in Höhe von -18,23- EUR von der/dem Versicherten für die oben genannten Rechnungsangaben nicht eingezogen werden konnte.

5. Erfolgloser Zuzahlungseinzug

An folgenden Terminen wurde versucht, die Zuzahlung für die erbrachten Leistungen o. g. Rechnungsdaten einzuziehen

Versuch	Datum	Bemerkung
1.	08.02.2017	per Post
2.	15.02.2017	per Post
3.	20.03.2017	per Post - Einschreiben

6. Raum für Mitteilungen an den Kostenträger

Laut Aussage der Versicherten vom 22.01.2017, wurde diese rückwirkend von der Zuzahlung befreit. Zum Zeitpunkt der Behandlung konnte kein Befreiungsnachweis vorgelegt werden.

TT.MM.JJJJ Datum

Glücklich Unterschrift

TopFit-Reha-Zentrum
Torweg 12
00000 D-Stadt
Tel. :0000/12345-0
Fax.: 0000/12345-90
IK 99999999
Stempel des Leistungserbringers

Ausfüllanleitung
und
Vordruck

Erfolgloser Einzug der Zuzahlung gemäß § 43c Abs. 1 SGB V

in Verbindung mit der

Abrechnung nach § 302 SGB V

für den Leistungsbereich

Heilmittel

Ausfüllanleitung

Versorgungsforschung braucht eine breitere Anerkennung

Teamzuwachs für den Empfang

Teamzuwachs für den Empfang

Wie Sie und Ihre Therapeuten von einer Rezeptionsfachkraft profitieren

An der Rezeption findet der erste persönliche Kontakt mit den Patienten statt. Ganz automatisch entscheidet das Gehirn der Patienten innerhalb weniger Sekunden, ob sie die Person am Empfang und die Umgebung als angenehm empfinden oder nicht. Da es für diesen ersten Eindruck keine zweite Chance gibt, sollte er durchweg positiv ausfallen. Eine Rezeptionsfachkraft kann einen entscheidenden Beitrag dazu leisten und auf vielfältige Weise zum Praxiserfolg beitragen – in kleinen und in großen Praxen gleichermaßen.

Schwerpunkt Rezeptionsfachkraft

Besonders in Praxen mit nur wenig Mitarbeitern übernehmen Therapeuten oft nebenbei die Rezeptionstätigkeiten. Klappt das reibungslos, ist das durchaus eine gute Option. Problematisch wird es jedoch dann, wenn das Rezeptions- und Terminmanagement darunter leidet. Schlechte Erreichbarkeit, gestresste Therapeuten oder Fehler in der Organisation führen zu schlechter Laune bei Mitarbeitern und Patienten. Eine gute Fachkraft an der Rezeption hingegen hält Ihnen den Rücken frei und sorgt für reibungslose Abläufe in der Praxis. Denn sie kann so viel mehr als nur Termine vereinbaren.

Doch unter welchen Bedingungen lohnt sich eine Rezeptionsfachkraft überhaupt? Wie gestaltet sich die Mitarbeitersuche erfolgreich? Und wie sieht es mit Homeoffice für die Rezeptionsfachkräfte aus? Antworten auf diese Fragen finden Sie in diesem Schwerpunkt.

Diese Artikel lesen Sie zum Schwerpunkt Rezeptionsfachkraft

Teil 01 Mehr als die nette Stimme am Telefon	Seite 18
Teil 02 Wann rentiert sich ein Mitarbeiter am Empfang?	Seite 19
Teil 03 Interview mit Brigitte Harste	Seite 20
Teil 04 Rezeptionsfachkraft gesucht!	Seite 22
Teil 05 Die Rezeption im Homeoffice	Seite 26

Wann rentiert sich ein Mitarbeiter am Empfang?

So ermitteln Sie, ob sich eine Rezeptionsfachkraft für Sie lohnt

So wertvoll eine qualifizierte Rezeptionsfachkraft für die Praxis auch ist: Eine Neueinstellung muss sich betriebswirtschaftlich immer rentieren. Einige sind der Meinung, dass nur große Praxen sich einen Mitarbeiter am Empfang leisten können. Das ist aber ein Trugschluss. Selbst in kleineren Praxen kann die Einstellung einer Rezeptionsfachkraft funktionieren, ohne das Betriebsergebnis der Praxis zu schmälern.

Was ist günstiger: Eine Rezeptionsfachkraft einzustellen oder wenn Sie und die Therapeuten die anfallenden Aufgaben am Empfang mit übernehmen? Eine pauschale Antwort darauf gibt es nicht, denn ganz unterschiedliche Faktoren nehmen Einfluss darauf.

Hier einige wichtige Aspekte:

- **Der Stundenlohn Ihrer Therapeuten**
- **Der Wert einer Stunde Ihrer Arbeit (Stichwort Kalkulatorischer Unternehmerlohn)**
- **Anzahl der Stunden, die Sie und Ihre Therapeuten für Rezeptionsaufgaben pro Monat aufbringen, in denen Sie keine Patienten behandeln können**
- **Stundenlohn der Rezeptionsfachkraft**

Rechenbeispiel

Nehmen wir an, Sie stellen eine Rezeptionsfachkraft fest ein. Sie arbeitet 20 Stunden die Woche, ihr Stundenlohn beträgt 14,50 Euro brutto. Hochgerechnet auf ein Jahr (52 Wochen) ergibt das Arbeitgeberkosten von 18.548,40 Euro (inkl. 23 Prozent Arbeitgeberanteil Sozialversicherungsbeiträge). Die folgenden drei Beispiele verdeutlichen, wie viele Behandlungen Sie und Ihre Therapeuten zusammen pro Woche zusätzlich erbringen müssen, damit der Lohn kompensiert wird:

- **Sieben 45-Minuten-Einheiten Logopädie**
- **Sieben Termine sensomotorisch perzeptive Behandlung in der Ergotherapie**
- **17 Termine allgemeine Krankengymnastik**

Sprich: Für ungefähr fünf Stunden mehr Therapie in der gleichen Arbeitszeit wie bisher bekommen Sie 20 Stunden Unterstützung durch eine Rezeptionsfachkraft.

Mindestlohn – oder mehr?

Wir haben in unserem Beispiel mit 14,50 Euro brutto Stundenlohn gerechnet. Das absolute Minimum liegt aktuell bei 9,50 Euro brutto pro Stunde. Das ist der derzeit geltende Mindestlohn – unabhängig davon, ob Sie jemanden sozialversicherungspflichtig anstellen oder auf 450-Euro-Basis beschäftigen. Beim Maximum sind wie immer keine Grenzen gesetzt. Einer der wichtigsten Aspekte bei der Frage nach dem passenden Stundenlohn ist, ob dieser den Qualifikationen der Rezeptionsfachkraft gerecht wird. Fachkräfte, die spezielles Fachwissen mitbringen, sollten in jedem Fall höher vergütet werden als jene, die „nur" einfache Rezeptions- und Bürotätigkeiten übernehmen. Auch etwa das generell in Ihrer Region übliche Lohnniveau sollten Sie berücksichtigen. ■ [ka]

Rezeption im Homeoffice

Rechtliche Regelungen und Umsetzung

Während der aktuellen Corona-Pandemie gab es immer wieder Appelle seitens der Politik, dass Arbeitnehmer, wenn möglich, im Homeoffice arbeiten sollen – bis hin zu einer Verpflichtung der Arbeitgeber, dies zu ermöglichen. Aber wie sieht das bei Rezeptionsfachkräften aus? Und welche Voraussetzungen müssen in der Praxis überhaupt vorherrschen, damit ein Arbeiten von zu Hause möglich ist?

Rechtliche Situation zu Homeoffice

Praxisinhaber sollten prüfen, ob ein Arbeiten der Rezeptionsfachkraft im Homeoffice möglich ist. Wenn ja, sollte dies auch geschehen. Im April 2020 wurde vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) BMAS der SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard herausgegeben. Im August kam dann konkretisierend die SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel hinzu, und im Januar 2021 schließlich die SARS-CoV-2-Arbeitsschutzverordnung. Dort finden Sie unter § 2 Abs. 4:
„Der Arbeitgeber hat den Beschäftigten im Fall von Büroarbeit oder vergleichbaren Tätigkeiten anzubieten, diese Tätigkeiten in deren Wohnung auszuführen, wenn keine zwingenden betriebsbedingten Gründe entgegenstehen."

Möchten Ihre Rezeptionsfachkräfte also im Homeoffice arbeiten, müssen Sie versuchen, ihnen das zu ermöglichen. Nur wenn zwingende betriebliche Gründe vorliegen, können Sie ihnen diesen Wunsch verwehren. Sie müssen diese Gründe aber im Zweifel nachweisen können.

Beispiel: Ein zwingender betrieblicher Grund könnte sein, dass die wohnlichen Voraussetzungen ein datenschutz- und schweigepflichtkonformes Arbeiten nicht gewährleisten können. Das ist vielleicht der Fall, wenn die Rezeptionsfachkraft Patientenakten aus Papier mit nach Hause nehmen und im Wohnzimmer, zugänglich für alle Familienmitglieder, verwahren muss. Sie müssen sich aber mit dem Mitarbeiter darüber austauschen und genau abwägen, ob die Ablehnung einer Prüfung standhalten würde.

Organisation des Homeoffice

Arbeiten Rezeptionsfachkräfte von zu Hause aus, ist es natürlich nicht möglich, die Patienten persönlich zu empfangen. Dies könnte im Zweifel jedoch auch der behandelnde Therapeut übernehmen. Mithilfe eines Aushangs am Empfang können Sie zudem darauf hinweisen, dass Patienten ihre Termine aktuell bitte telefonisch oder online vereinbaren. Auch Rezeptprüfungen, Abrechnungen und Co. sind in der Regel problemlos aus dem Homeoffice möglich. Überlegen Sie gemeinsam mit der Rezeptionsfachkraft, welche Voraussetzungen für ein reibungsloses Arbeiten von zu Hause aus erforderlich sind. **Beispiele:**

- **Zugriff auf den Praxiskalender**
- **Digitale Patientenakten**
- **Zugriff zum Abrechnungssystem**
- **Umleitung der Praxiszentrale auf das Arbeitshandy des Mitarbeiters**
- **Zugriff auf die E-Mails der Praxis** ■ [km]

Fachkräftesuche auf Instagram

Teil 1 der Reihe #Instagram

Die ersten Schritte zum Influencer-Therapeuten

Xing, LinkedIn und Facebook nutzen heute schon viele Therapeuten. Dabei gibt es in der großen weiten Social Media-Welt noch viele weitere Möglichkeiten, potenzielle Patienten und Mitarbeiter anzusprechen. Mithilfe von Instagram etwa können Therapeuten mit Fotos, Videos und vielen anderen Gimmicks Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Dabei lautet die Devise: Trauen Sie sich und bleiben Sie dran!

Instagram ist auf dem Smartphone schnell eingerichtet und die gesamte Bedienung erfolgt ebenfalls darüber. Sie können also von unterwegs oder zwischendurch in der Praxis Fotos und Videos hochladen und veröffentlichen. Richtig, bei Instagram geht es um Bilder, die von meist kurzen Texten unterlegt und mit Hashtags versehen sind. Auch Videos spielen eine zunehmend wichtige Rolle. Hashtags sind quasi das SEO von Instagram. Darüber werden Sie in der Suche gefunden. Weiterhin ist es auf Instagram einfach, zu netzwerken, zu diskutieren und Inhalte miteinander zu teilen. Im Vergleich dazu ist Facebook eher eine Informationsplattform.

Der Weg zu Ihrem Instagram-Profil

Sie als Therapiepraxis können bei Instagram ein privates Profil in ein Unternehmensprofil umwandeln.

Hier eine Schritt-für-Schritt-Anleitung

1. **Zunächst laden Sie sich die Instagram-App herunter und öffnen sie**
2. **Dann melden Sie sich entweder mit Ihren Facebook-Zugangsdaten an oder erstellen ein persönliches Profil. Dazu registrieren Sie sich zunächst mit einer E-Mail-adresse und einem Passwort und wählen dann einen Profilnamen aus**
3. **Wenn Sie nun auf "Profil bearbeiten" gehen, erscheint der Punkt "Zu professionellem Konto wechseln".**
4. **Jetzt müssen Sie eine Kategorie auswählen, die beschreibt, was Sie machen. Bei Therapeuten empfiehlt sich „Gesundheit/Schönheit"**
5. **„Bist du ein Unternehmen?" An dieser Stelle klicken Sie auf „Business"**
6. **Überprüfen Sie Ihre Kontaktinformationen. Geben Sie eine E-Mailadresse, eine Telefonnummer und Ihre Adresse ein**
7. **Im Folgenden können Sie entscheiden, ob Sie Ihr Instagramprofil mit Ihrer Facebookseite verbinden möchten. Dies ist zu empfehlen, weil Sie dann Inhalte problemlos auf beiden Kanälen veröffentlichen können.**
8. **Nun können Sie Freunde einladen oder direkt den ersten Beitrag erstellen**
9. **Möchten Sie dies erst einmal nicht machen, klicken Sie oben rechts auf das x**
10. **Willkommen auf der Unternehmensseite!**
11. **Unter „Profil bearbeiten" können Sie jederzeit Änderungen vornehmen**

Die Vorteile einer Business-Seite:

1. **Kontaktbuttons:** Wenn Patienten oder potenzielle Mitarbeiter Sie auf Instagram finden und zu Ihnen Kontakt aufnehmen möchten, können Sie dies direkt über die eingeblendete Telefonnummer oder E-Mailadresse – Sie müssen nicht extra auf Ihre Website gehen.
2. **Instagram-Insights:** Hier können Sie Statistiken zu jedem Ihrer Posts, Ihrer Zielgruppe und Ihrer Aktivität einsehen. So sehen Sie, ob genau die Menschen auf Ihre Seite kommen, die Sie sich wünschen – und eben auch, an welchen Stellen Sie nachjustieren müssen.
3. **Anzeigen schalten:** Wenn Sie möchten, können Sie ganz einfach über Ihr Profil Werbeanzeigen veröffentlichen. Dabei bestimmen Sie Ihre Zielgruppe selbst oder lassen sie automatisch von Instagram auswählen. Dazu klicken Sie in Ihrem Profil auf den Button "Promotions". Dann wählen Sie einen Beitrag aus, bestimmen Laufzeit und Budget und schon ist die Anzeige online.

Die ersten Schritte im Unternehmens-Profil

- **Profilname und Profilbild:** Wählen Sie einen Namen, am besten jenen, den Sie auch bei Facebook bereits verwenden. Ihr Praxisname bietet sich hier an. Als Profilbild können Sie Ihr Praxislogo verwenden oder ein Foto von Ihrem Team – sofern alle damit einverstanden sind. Beachten Sie aber, dass das Bild nur sehr klein dargestellt wird und Details nicht erkennbar sind.

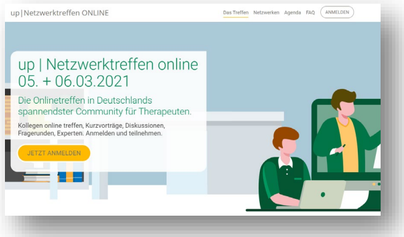
- **Kurz-Bio:** Unter „Profil bearbeiten" können Sie auf Ihre Website verweisen und einen Steckbrief anlegen. Hier sollten Sie kurz beschreiben, welche Leistungen Sie anbieten. Sie können Ihre Schwerpunkte aufzählen und einen Marken-Hashtag einbauen, den Sie immer wieder verwenden. Beispiel: #therapiepraxismustermann.

Achtung: In Deutschland gilt auch für Instagram, dass Ihr Impressum und die Datenschutzerklärung mit zwei Klicks erreichbar sein müssen. Sie können in der Bio jedoch nur einen Link veröffentlichen. Meist reicht es aus, einfach auf Ihre Website zu verweisen, wenn die Nutzer von dort aus mit einem Klick zu den notwendigen Informationen gelangen.

Follower generieren: Damit Sie bei Instagram gesehen werden, sind zum einen Hashtags unter jedem Ihrer Beiträge eine gute Möglichkeit, Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Sie sollten sich einige Hashtags aussuchen, die Sie immer wieder verwenden. Zudem können Sie, passend zum Thema, zusätzliche auswählen. Verschiedene Generatoren wie **www.tagsfinder.com/de-de/** oder **www.all-hashtag.com/hashtag-generator.php** helfen Ihnen dabei, passende Hashtags für Ihre Suchbegriffe zu finden.

Eine weitere Möglichkeit ist, anderen Nutzern zu folgen und so auf sich aufmerksam zu machen. Das können Personen aus der Gegend sein oder auch andere Praxen, Ärzte, Firmen usw. Sie können auch an Diskussionen teilnehmen, indem Sie auf anderen Seiten Kommentare hinterlassen. Oder auf Ihrer Seite eine Diskussion anregen, indem Sie Ihren Nutzern Fragen stellen – dazu mehr in Teil 2 unserer Reihe.

Nun haben Sie Ihr Profil angelegt und können damit beginnen, dieses mit Inhalten zu füllen. Wie Sie eine optimale Content-Strategie und gute Stories entwickeln, erfahren Sie im nächsten Teil unserer Reihe #Instagram. ■ [km]

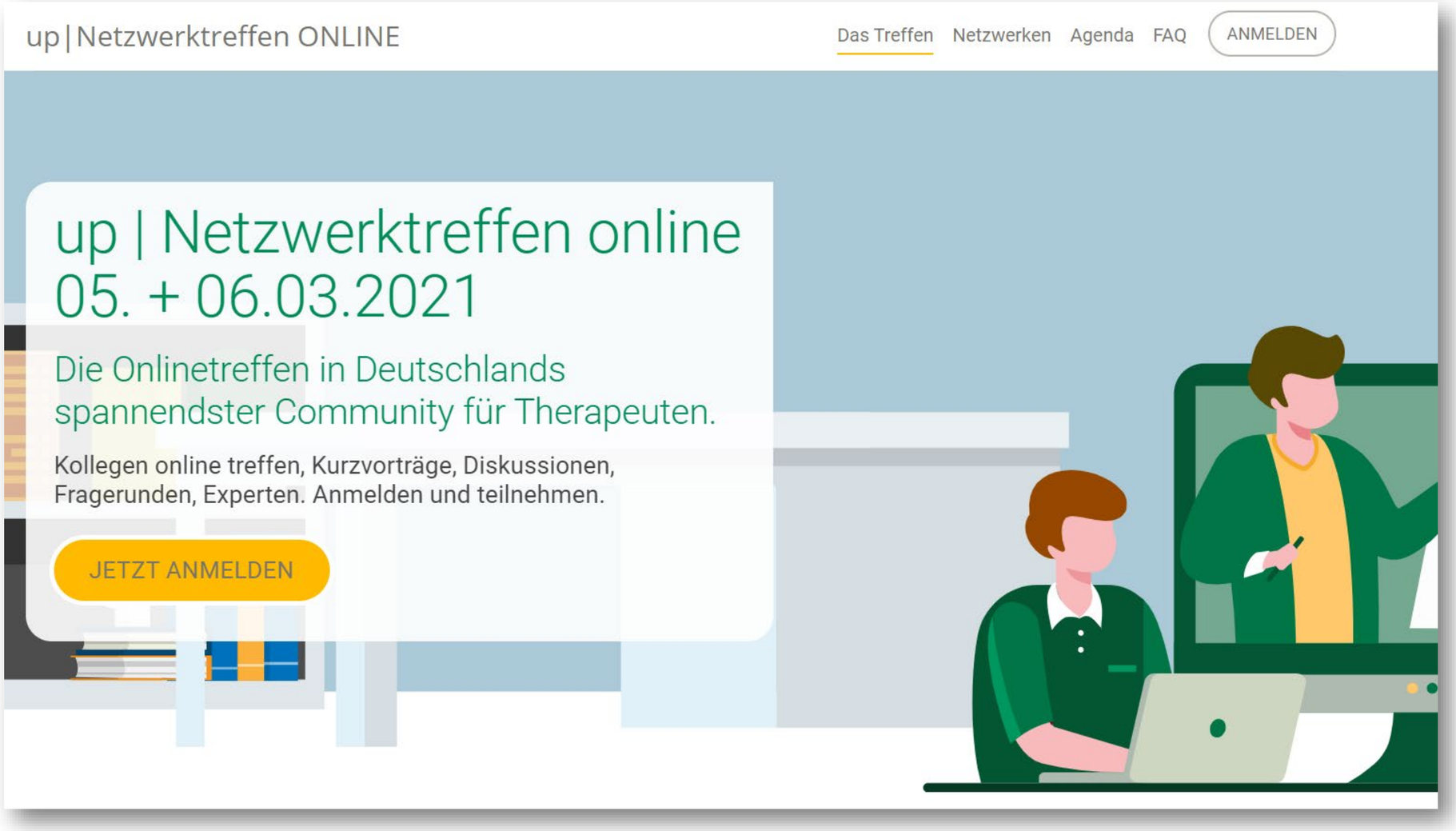


up|Netzwerktreffen 5.+6. März

Passender Vortrag:

Gutes Tun und darüber reden: Über ihre zielführende Gehaltsstrukturen müssen Mitarbeiter und potentiell neue Kollegen informiert werden. So gelingt gutes Mitarbeitermarketing, gerade auch über Instagram…

up | Netzwerktreffen am 5./6. März online



www.buchner.de/netzwerktreffen

Programm am Freitag, 5.3.

Vortragsthemen

1: HeilM-RL gegen Krankenkassen durchsetzen | 2: Extrabudgetär verordnen und behandeln | 3: Gehaltsverhandlungen optimieren

Gehaltsverhandlungen optimieren: Neue Versorgungsverträge und neue GKV-Honorare sorgen für Fragen bei den angestellten Mitarbeitern nach Gehaltserhöhungen. Wer hier aus dem Bauch heraus handelt, sorgt für Ungerechtigkeiten und bezahlt obendrein noch zu viel Geld. Deswegen ist es wichtig, das Thema Gehalt in den Praxen transparent und nachvollziehbar strukturiert zu kommunizieren.

Es erwarten Sie 2 Vorträge zum Thema. Sie können jederzeit entscheiden, an welchem Vortrag Sie teilnehmen möchten oder auch zwischendurch den Vortrag wechseln.

15:00 Uhr Das bringt ein angestellter Mitarbeiter:

Die Arbeit der angestellten Therapeuten muss mindestens einmal im Jahr nachkalkuliert werden. So geht es ganz einfach.
Im Anschluss: Fragerunde zum Thema und kurze Pause.

16:30 Uhr Gehaltskorridore sorgen für Mitarbeiterzufriedenheit:

Heilmittelpraxen haben keine Tarifverträge. Deswegen braucht es eigene Regeln, wie Gehaltsgerechtigkeit in der Praxis hergestellt wird. Wir zeigen Beispiele.
Im Anschluss: Fragerunde zum Thema und kurze Pause.

Die Online-Tagung für Therapeuten.

Freitag 5. und Samstag 6. März 2021

Spannende Podiumsdiskussion | Freitag 5. März 18 Uhr

Blankoverordnung ohne Beschränkungen?

Programm am Samstag, 6.3.

Vortragsthemen

1: HeilM-RL gegen Krankenkassen durchsetzen | 2: Extrabudgetär verordnen und behandeln | 3: Gehaltsverhandlungen optimieren

Neue Versorgungsverträge und neue GKV-Honorare sorgen für Fragen bei den angestellten Mitarbeitern nach Gehaltserhöhungen. Wer hier aus dem Bauch heraus handelt, sorgt für Ungerechtigkeiten und bezahlt obendrein noch zu viel Geld. Deswegen ist es wichtig, das **Thema Gehalt in den Praxen** transparent und nachvollziehbar strukturiert zu kommunizieren.

Es erwarten Sie 3 Vorträge zum Thema. Sie können jederzeit entscheiden, an welchem Vortrag Sie teilnehmen möchten oder auch zwischendurch den Vortrag wechseln.

09:00 Uhr Gehaltsgespräche erfolgreich führen:

Bei Gehaltsgesprächen fühlen sich viele Praxisinhaber nicht sehr wohl. Doch so wird das Gespräch ein Motivationskick für die Mitarbeiter.
Im Anschluss: Fragerunde zum Thema und kurze Pause.

10:30 Uhr Gutes Tun und darüber reden:

Über Ihre zielführen Gehaltsstrukturen müssen Mitarbeiter und potenzielle neue Kollegen informiert werden. So gelingt gutes Mitarbeitermarketing.

12:00 Uhr Mehr Netto vom Brutto:

Neues Jahr mit neuen Regeln. Darauf sollten Sie achten, wenn Sie Ihren Mitarbeitern möglichst viel des Bruttogehalts als Nettobetrag auszahlen wollen.
Im Anschluss: Fragerunde zum Thema und kurze Pause.

ÜBER UNS

Know-how und Engagement für Ihren Praxiserfolg

Die Zukunft der Heilmittel-Therapie ist spannend. Wir wollen nicht einfach darauf warten, was morgen passiert. Wir unterstützen Therapeuten dabei, die Zukunft der Heilmittel-Therapie selbstbestimmt zu gestalten.

Wir entwickeln unsere Lösungen und Produkte auf der Grundlage von über 30 Jahren Branchen-erfahrung. Unser Team besteht aus Therapeuten, Betriebswirten, Steuerberatern, Branchenkennern, Rechtsanwälten und vielen engagierten Kollegen.

Wir beziehen einen klaren Standpunkt, wenn es darum geht, die wirtschaftlichen Interessen unserer Kunden zu sichern. Dabei scheuen wir uns nicht, Dinge infrage zu stellen, um neue Perspektiven zu eröffnen.

buchner

Unsere Überzeugung

Therapie wirkt und hilft Menschen umfassend, Lebensqualität wiederherzustellen, zu sichern und dauerhaft zu verbessern. Therapeuten und Mitarbeiter in den Praxen leisten dazu den entscheidenden Beitrag.

Freiraum für Therapie...

...sichert die angemessene Bezahlung von Therapeuten und sorgt dafür, dass Patienten auch in Zukunft die Therapie erhalten, die sie brauchen. Wirtschaftlich erfolgreiche, unabhängige und selbstbewusste Therapeuten sind die Basis für großartige Therapie.

KONTAKT DATEN

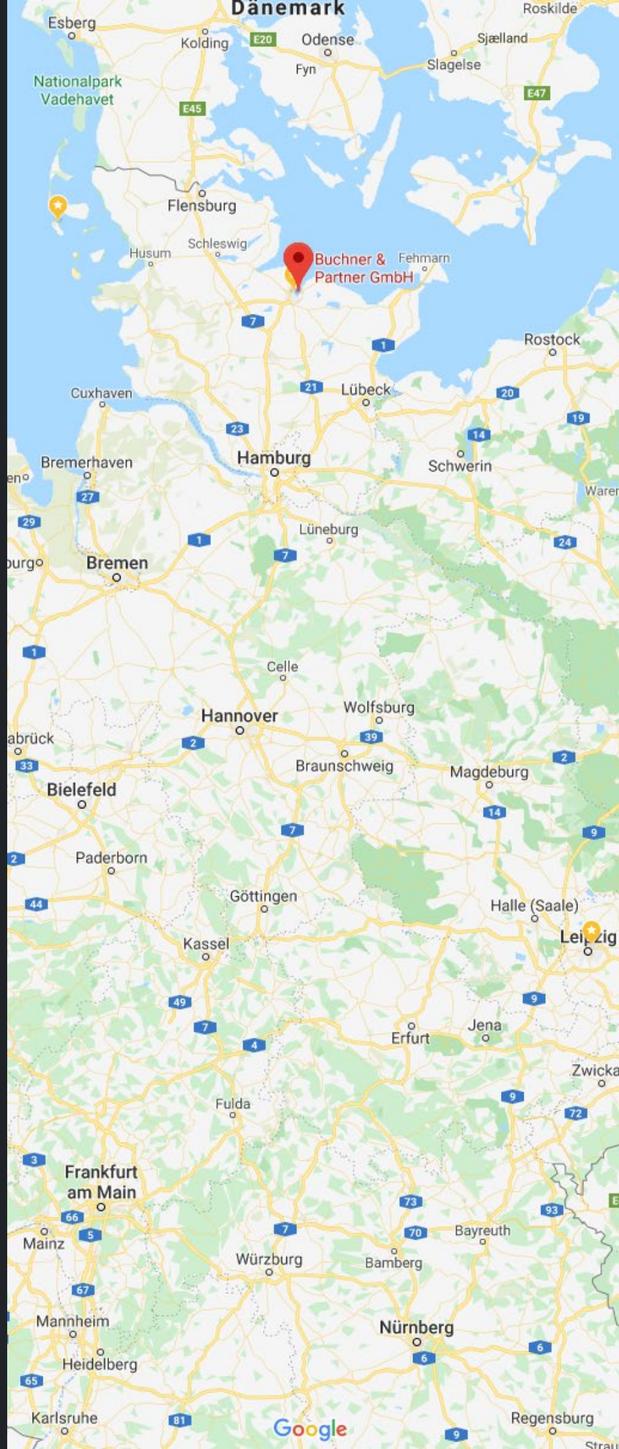
facebook.com/buchner.de

facebook.com/unternehmenpraxis

24149 Kiel

+49 431 720 000

info@buchner.de

www.buchner.de

www.up-aktuell.de