

up|netzwerk|treffen

in Hamburg
30. März 2019
in Nürnberg
27. April 2019

Gute
Nachrichten für
Therapeuten

02 | 2019

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen

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

Doris Möde,
Hamburger Physiotherapeutin

Praxis verkauft!

TSVG im Bundestag: Es ist noch viel zu tun, bevor das Gesetz Therapeuten hilft

Spezialisierung als Weg in die Privatpraxis: Therapeutin setzt Konzept für mehr Therapiezeit bei höherem Preis um

Das brauchen Ihre Ärzte: Anleitung zum extrabudgetären Verordnen bei der Indikation Schlaganfall

Selbst ist die Frau: Die eigene Praxis verkaufen – Kollegin berichtet über ihre Erfahrungen und liefert Informationen

Selbst abrechnen und die Urlaubskasse aufbessern mit **STARKE PRAXIS**

Durch Abrechnen mit Starke Praxis sparen Sie viel Geld. Legen Sie jetzt los.

Unser Urlaubszuschuss:

Unter allen Neuabschlüssen für Starke Praxis verlosen wir bis März jeden Monat 500 Euro für Ihre Urlaubskasse.

Weitere Informationen und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.starkepraxis.de/urlaubskasse

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin zur Onlineberatung oder bei einem Berater vor Ort.

Telefonisch unter
0800 0000 770



buchner



In liebevolle Hände abzugeben

☘ In guten wie in schlechten Zeiten war sie immer an Ihrer Seite. Gemeinsam haben Sie viele Patienten kommen und gehen sehen, Mitarbeiter willkommen heißen und verabschiedet. Unzählige Stunden haben Sie hier verbracht, gelacht, manchmal auch geflucht und vor allem viel gearbeitet. Doch irgendwann kommt die Zeit, getrennte Wege zu gehen.

Im Idealfall übernehmen Mitarbeiter die Praxis oder ihre Kinder treten in die beruflichen Fußstapfen, wenn Praxisinhaber in den Ruhestand gehen. Man einigt sich auf die Übergabebedingungen und verabschiedet sich entspannt in die Rente. Doch so läuft es nicht immer. Dann kommen viele Frage: Wie verkaufe ich meine Praxis? Wo finde ich einen Käufer? Welcher Preis ist angemessen? ... Im aktuellen Themenschwerpunkt haben wir uns ganz ausführlich mit dem Thema befasst. Eine Physiotherapeutin berichtet von ihren eigenen Erfahrungen, wir geben Tipps, wie Sie den passenden Preis ermitteln und zeigen, wie Sie Käufer finden und Ihre Praxis optimal in Szene setzen. Ein Thema, längst nicht nur für Praxisinhaber, die kurz vor dem Ruhestand stehen. Denn es gibt viele Gründe, die den Verkauf der Praxis erforderlich machen können.

Zudem gibt es auch in diesem Monat Neues aus der Politik: Bei der 1. Anhörung des Ausschusses für Gesundheit zum Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) waren auch Vertreter der Heilmittelverbände als Sachverständige in den Bundestag geladen, um den Mitgliedern des Gesundheitsausschusses bei den die Heilmittel betreffenden Themen Auskunft zu geben. Zwar brachte die Anhörung selbst wenig Neues, es zeigte sich jedoch, dass bei einigen Punkten noch erheblicher Klärungsbedarf besteht.

*Verfolgen Sie die politische Entwicklung mit uns weiter und haben Sie einen erfolgreichen Monat.
Mit den besten Grüßen, Yvonne Millar, Redakteurin*

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

... ist das Konzept „Stabile Mitte“, mit dem es eine Physiotherapeutin in Hamburg geschafft hat, sich ganz auf die Beckenbodentherapie zu spezialisieren und damit erfolgreich ist.

... sind Antworten auf die Frage, wie Sie sogenannte Phishing-Mails erkennen und sich und Ihre Praxis vor Cyber-Angriffen schützen. Wir erklären Ihnen die Maschen der Betrüger.

... ist ein Abrechnungstipp, mit dem Sie Ärzten helfen können, bei extrabudgetären Verordnungen alles richtig zu machen – für eine bessere Patientenversorgung.

Ihr Kontakt zu up



Telefon 0800 5 999 666
Fax 0800 13 58 220



Post
Zum Kesselort 53
24149 Kiel



Mail
redaktion@up-aktuell.de



Netz
www.up-aktuell.de

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

Inhalt

Editorial In liebevolle Hände abzugeben	03
Hausbesuch Praxischeck	06
Branchennews Aktuelle Informationen	08
Anhörung im Gesundheitsausschuss zum TSVG	10
Schwerpunkt Wie verkaufe ich meine Praxis?	14
Interview mit Dr. Birgit Schröder, Rechtsanwältin	16
Selbst ist die Frau Hamburger Physiotherapeutin berichtet vom Verkauf ihrer Praxis	18
Den richtigen Käufer finden	20
Was in die Anzeige gehört – und was nicht!	22
Mitarbeiter, Mitarbeiter, Mitarbeiter	22
Diese Faktoren sind bei der Preisermittlung wirklich entscheidend	24
Alles auf einen Blick	24
Beispiel für Praxis-Exposé für Kaufinteressenten	25
Checkliste	25
Anleitung zur extrabudgetären Heilmittelverordnung	27
Indikation Schlaganfall	27
Zurückhaltung kann sich lohnen	30
Darum gehören Preise NICHT auf die Praxis-Website	30
Karriere-Webseiten verfehlen ihren Zweck	32
Bewerber kritisieren mangelnde Informationen	32
Formulierungsfallen in Stellenanzeigen	33
Bei Verstoß gegen Gleichbehandlungsgesetz droht Klage	33
Vorsicht: Datenklau! Schützen Sie Ihre Praxis vor Phishing-Mails	34
Datenschutz Kolumne Sprechstunde mit Patient, Alexa, Siri & Co?	36
Einladung zum Netzwerktreffen	38
Steuerbescheid: Einspruch per Mail möglich	40
Nicht nur Finanzämter fragen Kontodaten ab	40
Freiwillige Arbeitslosenversicherung: Wie es geht und ob es lohnt	41
Preisradar	41
Kein Anspruch auf Versorgung mit Elektrostimulationsgerät	42
Kein zusätzlicher Therapieraum für Hausbesuche erforderlich	43
Genehmigungsverzicht	43
Zuhause bleiben, bitte!	44
Warum kranke Chefs nicht in die Praxis gehören	44
Inspiration Stabile Mitte Physiotherapeutin erfolgreich mit Privatpraxis für Beckenbodentherapie	46
Impressum	50
Kurz vor Schluss	50



14

Schwerpunkt | Praxisverkauf

Bericht einer Therapeutin
Käufer finden
Preisermittlung
Exposé erstellen
Checkliste



38

Einladung zum **Netzwerktreffen**
in Hamburg und Nürnberg



27

Das brauchen Ihre Ärzte: Anleitung zum extrabudgetären Verordnen bei der Indikation Schlaganfall



46

Inspiration Spezialisierung als Weg in die Privatpraxis: Therapeutin setzt Konzept für mehr Therapiezeit bei höherem Preis um



10

Anhörung im Gesundheitsausschuss zum TSVG

1. Wer vertritt die Heilmittelbranche?
2. Wer übernimmt die Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit?
3. Wieviel Transparenz ist für höhere Angestelltegehälter notwendig?



50

Interview mit Dr. Roy Kühne, MdB und Physiotherapeut, zur 1. Anhörung zum **Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG)**

Hausbesuch

in Neumünster: Ganzheitliches Therapiezentrum
Hamborg | www.physio-hamborg.de

Praxis-Check

Team

Physiotherapie bietet das Inhaberehepaar schon seit über 25 Jahren in Neumünster an. Doch erst seit dreieinhalb Jahren gibt es in einem eigenen Neubau das Ganzheitliche Therapiezentrum Hamborg, in dem neben Sport-/Physiotherapie, medizinischer Trainingstherapie und Osteopathie auch Meditation und Entspannungstherapie angeboten werden. Als ehemalige Leistungssportler können die Inhaber aus Erfahrung nachvollziehen, wie sich körperliche, seelische und geistige Überforderung auf die Körper auswirken. Deswegen gibt es hier eine Alternative und/oder sinnvolle Ergänzung zur medikamentösen und operativen Krankheitsbehandlung.

Wartebereich

In diesem Wartebereich kann man die medizinische Trainingstherapie [1] nicht übersehen. Nur durch Glastüren und -wände abgetrennt [2], werden Patienten mit klassischer Heilmittelverordnung auf dieses (Selbstzahler-)Angebot aufmerksam gemacht. Monitore, sowohl im Wartebereich [3], als auch im Trainingsbereich [4] liefern die nötigen Informationen, um das Interesse der Wartenden zu wecken. Ziel des Neubaus war es einerseits, die Bereiche Therapie, Training und Entspannung auf einer Fläche im Zusammenhang anbieten zu können, andererseits sollte der Anteil der Selbstzahlerleistungen zunehmen. Dazu gibt es zusätzlich zu den Monitoren auch noch viel klassisches Informationsmaterial [5] und passende Bilder an den Wänden [6]. Glas ist ein wesentliches Gestaltungselement, zum Beispiel an der Rezeption [7] oder auch am Backoffice [8] das für Transparenz und angenehmes Licht sorgt. Serviceangebote im Wartezimmer runden den einladenden Gesamteindruck ab: ein sehr schön integrierter Wasserbrunnen [9] liefert frisches Trinkwasser, und wem der Blick in den Trainingsbereich nicht abwechslungsreich genug ist, für den findet sich gutsortierte Wartezimmerlektüre an der Wand [10].



[8]

[3]

[9]



[7]

[5]

[4]

[6]

[10]

[1]

[2]

Gesetzlicher Mindestlohn steigt

Der gesetzliche Mindestlohn erhöht sich von 8,84 Euro (2018) auf 9,19 Euro (2019). Das entspricht einer Steigerung um 3,9 Prozent. In einer zweiten Stufe folgt im Jahr 2020 eine Erhöhung auf 9,35 Euro. Laut Mindestlohngesetz wird der gesetzliche Mindestlohn alle zwei Jahre neu festgelegt. Im Juni 2018 hat die Mindestlohn-Kommission empfohlen, den gesetzlichen Mindestlohn in zwei Schritten zu erhöhen. Die Bundesregierung ist diesem Vorschlag gefolgt. In bestimmten Fällen gibt es Ausnahmen von der Zahlung des gesetzlichen Mindestlohns. Dazu gehören u. a.

- ▶ Jugendliche unter 18 Jahren ohne abgeschlossene Berufsausbildung
- ▶ Auszubildende im Rahmen der Berufsausbildung
- ▶ Langzeitarbeitslose während der ersten sechs Monate ihrer Beschäftigung nach Beendigung der Arbeitslosigkeit
- ▶ Praktikanten, wenn das Praktikum verpflichtend im Rahmen einer schulischen oder hochschulischen Ausbildung stattfindet
- ▶ Praktikanten, wenn das Praktikum freiwillig bis zu einer Dauer von drei Monaten zur Orientierung für eine Berufsausbildung oder Aufnahme eines Studiums dient

70 Millionen Euro für Gesundheitsförderung in der Pflege

Mit Inkrafttreten des Pflegepersonal-Stärkungsgesetzes (PpSG) am 1. Januar 2019 werden die Krankenkassen verpflichtet, jährlich mehr als 70 Millionen Euro für Leistungen zur betrieblichen Gesundheitsförderung in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen aufzuwenden. Damit steigt der gesetzlich vorgesehene Mindestausgabenwert für diese Leistungen von 2,15 Euro pro Versicherten und Jahr um einen Euro auf 3,15 Euro. Das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz geht damit auf die besonders hohe Belastung von Pflegekräften ein. Diese spiegelt sich zum Beispiel im AOK-Fehlzeitenreport 2018 wider. Der zeigt unter anderem, dass der Krankenstand in der Pflege mit 6,8 Prozent deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt (5,3 Prozent) liegt.



Schulgeldfreiheit auch in Hamburg

Ab dem Schuljahr 2019/2020 will nun auch Hamburg das Schulgeld für die Therapieberufe abschaffen. Das sieht ein gemeinsamer Antrag der SPD und Grünen in der Bürgerschaft vor. Demnach soll die Ausbildung angehender Physio- und Ergotherapeuten sowie Logopäden durch Landesmittel finanziert werden, sollte eine vom Bund angekündigte Schulgeldbefreiung nicht bis Ende Mai erfolgen. Angesichts des spürbaren Fachkräftemangels und der langen Wartelisten auch in Hamburger Praxen sei es „dringend notwendig, das Schulgeld für die Gesundheitsfachberufe abzuschaffen“, erklärte die gesundheitspolitische Sprecherin der Grünen Christiane Blömeke. „Bis zu einer bundesweiten Regelung wird Hamburg zur Überbrückung ein Förderprogramm über zwei Jahre auflegen, um die Ausbildung in Physiotherapie, Logopädie und Ergotherapie kostenfrei zu ermöglichen.“

Steuerbefreiung nur noch für zertifizierte Gesundheitsförderung

Die Steuerbefreiung für Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung gilt seit Anfang 2019 nur noch, wenn diese zertifiziert sind. Die zusätzlich zum Arbeitslohn erbrachten Leistungen sind gemäß § 3 Nummer 34 Einkommensteuergesetz (EStG) bis zu einer Höhe von 500 Euro pro Jahr steuerfrei. Dies gilt dann, wenn diese Arbeitgeberleistungen „hinsichtlich Qualität, Zweckbindung und Zielgerichtetheit den Anforderungen der §§ 20 und 201 SGB V genügen“. Zu den steuerbefreiten Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförde-

rung gehören Bewegungsprogramme, Ernährungsangebote, Angebote zur Stressbewältigung und Suchtprävention. Die Lohnsteuerbefreiung gilt nicht für Fitnessstudio- oder Sportvereinsbeiträge. Hintergrund dieser Änderung ist, dass sich der gesetzliche Rahmen für Gesundheitsförderung, Prävention und betriebliche Gesundheitsvorsorge durch das Präventionsgesetz aus dem Jahr 2015 geändert hat. Für bereits laufende Maßnahmen ist das Zertifizierungsverfahren erstmals maßgeblich für Sachbezüge, die nach dem 31. Dezember 2019 gewährt werden.



Pflegepersonal-Stärkungsgesetz: Krankenfahrten ohne Genehmigung möglich

Patienten, deren Mobilität dauerhaft eingeschränkt ist, benötigen seit dem 1. Januar 2019 für ärztlich verordnete Krankenfahrten nicht länger die Genehmigung ihrer Krankenkasse. Mit dieser neuen Regelung soll das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) die Krankenbeförderung von und zur ambulanten Behandlung erleichtern. Die Neuerung gilt für Patienten mit Pflegegrad 3, 4 oder 5 sowie für Patienten mit Schwerbehinderung mit den Merkzeichen „aG“ (außergewöhnliche Gehbehinderung), „Bl“ (Blindheit)

oder „H“ (Hilflosigkeit) im Schwerbehindertenausweis.

Ursprünglich hatte der Gesetzentwurf vorgesehen, dass für die genannten Patientengruppen nur Verordnungen für Fahrten zu Fachärzten nicht länger der Genehmigung bedürfen. Dies wurde jedoch auf alle Fahrten zu ambulanten Behandlungen erweitert. Dazu zählen sowohl Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln, wie auch solche mit Mietwagen, Privat-PKV und Taxen.



Weniger Logopädie bei Schulanfängern 2018

In den letzten zehn Jahren ist die Zahl der Diagnosen von Entwicklungsstörungen bei Kindern zwischen fünf und sieben Jahren um 26,5 Prozent gestiegen. Die Heilmittelverordnungen nahmen während der gleichen Zeit hingegen nur um 8,2 Prozent zu – und sind seit 2015 rückläufig. Das geht aus dem kürzlich in Berlin veröffentlichten Heilmittelbericht 2018 des Wissenschaftlichen Instituts der AOK (WIdO) hervor.

Diese Entwicklung sei ein positives Zeichen dafür, „dass Ärzte genau hinschauen, wie sich ein Kind rund um die Einschulung entwickelt und wann es therapeutische Begleitung braucht“, so Helmut Schröder, stellvertretender Geschäftsführer des WIdO.

Mehr als 82 Prozent der diagnostizierten Entwicklungsstörungen betreffen laut WIdO die Sprech- und Sprachentwicklung. Störungen der motorischen Entwicklung liegen mit gut 22 Prozent auf dem zweiten Platz. Analysegrundlage des Berichts waren über 37,2 Millionen Heilmittelrezepte, die im Jahr 2017 für gesetzlich Versicherte ausgestellt wurden.

mehr: www.wido.de/fileadmin/wido/downloads/pdf_heil_hilfsmittel/wido_hei_hmb_2018_1218.pdf



Fehlermanagement verbesserungswürdig

Während fast jeder fünfte Angestellte der Meinung ist, dass Fehler in seinem Unternehmen nicht thematisiert werden, teilen nur sieben Prozent der Führungskräfte diese Meinung. Das zeigt eine Umfrage der Unternehmensberatung Ernst & Young (EY). Als Gründe dafür, dass Fehler nicht offen angesprochen, sondern lieber vertuscht werden, nennen die Teilnehmer die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes. Außerdem sorgen sie sich, dass es sich negativ auf die eigene Karriere auswirken könnte.

Bei den befragten Führungskräften begründete mehr als die Hälfte die mangelhafte Fehlerkultur mit der Angst, das Gesicht zu verlieren. Bei den Mitarbeitern steht die Befürchtung im Vordergrund, das Bauernopfer zu werden, wenn sie schlechte Nachrichten überbringen.

Verspätung wegen Schnee: Mitarbeiter trägt Wegerisiko

In Süddeutschland und in den Alpen meldet sich der Winter mit Nachdruck, und der Schnee sorgt in manchen Regionen für Chaos. Einige Angestellte kommen daher zu spät zur Arbeit. Doch wer trägt das Risiko? Das Gesetz ist eindeutig: Grundsätzlich ist es Sache des Arbeitnehmers, pünktlich zur Arbeit zu erscheinen, er trägt das sogenannte Wegerisiko.

Wenn Mitarbeiter zu spät kommen, haben sie auch keinen Anspruch auf Lohn. § 616 Satz 1 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) verpflichtet Arbeitgeber nur dann zur Fortzahlung des Arbeitsentgelts ohne Gegenleistung, wenn der Arbeitnehmer „durch einen in seiner Person liegenden Grund ohne sein Verschulden“ nicht arbeiten kann. Ein allgemeiner Verhinderungsgrund wie Unwetter, Stau oder Streik reicht somit nicht aus. Der Arbeitnehmer hat sich so rechtzeitig auf den Weg zu machen, dass er zur vorgesehenen Zeit mit der Arbeit beginnen kann.





Anhörung im Gesundheitsausschuss zum TSVG

Die Anhörung zum Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) am 16. Januar im Bundestag verlief für den Bereich der Heilmittelerbringer wie erwartet. Krankenkassen finden bundeseinheitliche Preise zu teuer, Ärzte fordern mehr Mitsprache bei Blankoverordnungen und die Heilmittelverbände sind sich im Großen und Ganzen einig. Klar ist: Es gibt noch viel zu tun, bis das Gesetz sinnvoll anwendbar ist.

Anhörung im Gesundheitsausschuss zum TSVG

1. Wer vertritt die Heilmittelbranche?

Deutlich geworden ist im Anhörungsverfahren, dass der Gesetzgeber die Umsetzung der Gesetzesänderungen weitestgehend an Krankenkassen und Heilmittelverbände delegiert hat: Bei welchen Indikationen die Blankoverordnung greifen soll, die neuen Zulassungsempfehlungen, die neuen Rahmenverträge auf Bundesebene, die Vorgaben für Vergütungsstrukturen, Transparenzvorgaben und vieles mehr. All das soll zwischen GKV-Spitzenverband und den „für die Wahrnehmung der Interessen der Heilmittelerbringer maßgeblichen Verbände auf Bundesebenen“ in Verträgen geregelt werden.

Da stellt sich zunächst die Frage, wann ein Verband maßgeblich ist? Dazu ist in den Stellungnahmen der Verbände nicht viel zu finden. Aber der Verband der Ersatzkassen e. V. (vdek) hat sich mit dem Thema beschäftigt und in seiner Stellungnahme ziemlich hohe Hürden aufgebaut, bis hin zum Nachweis der Mitgliedszahlen durch einen Wirtschaftsprüfer. Im Detail stellt sich der vdek vor, dass ein Verband maßgeblich ist, wenn er entweder...

- ▶ ... der größte Berufsverband für die jeweils vertretene Berufsgruppe, oder
- ▶ ... der einzige diese Berufsgruppe vertretende Verband, oder
- ▶ ... mindestens 15 Prozent von dieser Berufsgruppe zugelassenen Leistungserbringer repräsentiert.

Zusätzlich muss so ein Verband dann in der Mehrzahl der Bundesländer Verträge mit abgeschlossen haben und seit mindestens fünf Jahren in der Funktion eines Berufsverbandes aktiv gewesen sein, um das Kriterium „maßgeblich“ zu erfüllen.

Verbände müssen Stärke zeigen

Hier würde man sich dringend Vorschläge der Verbände wünschen, die weniger restriktiv wären. Denn legt man die Regeln des vdek zugrunde, dann würden einige Verbände, die an der Anhörung teilgenommen haben, in Zukunft nicht den Vertragsver-

einbarungen beiwohnen können. Mit seinem Vorschlag legt der vdek noch einmal den Finger in die Wunde der Branche: Wer hat die Legitimation, die wichtigsten Fragen für die Heilmittelerbringer in der Branche zu regeln?

Der GKV-Spitzenverband schreibt dazu in seiner Stellungnahme: „Eine Unklarheit über den einzubeziehenden Kreis der Vertragspartner könnte die vorgesehenen Verhandlungen erheblich verzögern und das rechtmäßige Zustandekommen von Empfehlungen und Verträgen gefährden. Es ist daher notwendig, den Begriff der Maßgeblichkeit durch gesetzliche Regelungen zu Stellungnahme des GKV-Spitzenverbandes vom 10.01.2019 zum Änderungsantrag zu Heilmitteln im Terminservice- und Versorgungsgesetz von konkretisieren. Alternativ sollten die maßgeblichen Verbände per Rechtsverordnung festgelegt werden.“

Es ist daher entscheidend, dass die Verbände sich in Zukunft stark machen, um nicht den Kassen das Zepter in die Hand zu geben, mit wem sie in Zukunft die Verträge aushandeln, die für die wirtschaftliche Existenz der Praxen von erheblicher Bedeutung sein werden.

Unklarheit auch bei den Schiedsstellen

Es gibt einen konkreten Bedarf zur Beantwortung solcher Fragen. Das konnte man am Beispiel der Finanzierung der geplanten Schiedsstelle sehen. So schreibt der Verband Deutscher Podologen: „die (Mit-)Finanzierung einer solchen Schiedsstelle kann nicht durch die Berufsverbände mitgetragen werden, da nicht alle tätigen Leistungserbringer in einem Berufsverband organisiert sind.“ Logo Deutschland forderte in seiner Stellungnahme einen „noch festzulegenden Verteilerschlüssel“ für die durch die Schiedsstelle entstehenden Mehrkosten. Die anderen sprachtherapeutischen Verbände (dba, dbl, dbs) regeln das Problem anders: „die Regelung der gemeinsamen Schiedsstelle [...] Verstehen wir dahingehend, dass jeder Heilmittelbereich eine eigene Schiedsstelle mit den Krankenkassen bildet.“

Anhörung im Gesundheitsausschuss zum TSVG

2. Wer übernimmt die Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit?

Bei der Anhörung zum Terminservice- und Versorgungsgesetz ging es im Bundestag auch um Blankoverordnungen und einen möglichen Direktzugang. Krankenkassen fordern in ihren Stellungnahmen eine Art Budgetierung, während Heilmittelverbände noch versuchen, Vergütungsabschläge zu vermeiden. Zu diesem Thema gibt es somit ebenfalls Handlungsbedarf.

Ungeklärte Verantwortung

Durch die geplante Blankoverordnung übernimmt der behandelnde Therapeut in einem bestimmten Rahmen die Verantwortung für die Anzahl der Therapien. Deshalb sieht der Gesetzesentwurf vor, den Therapeuten die Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit der Behandlung (mit) zu übertragen.

Der Spitzenverband der Heilmittelverbände (SHV) schreibt in seiner Stellungnahme, dass Vergütungsabschläge keine angemessene Sanktion seien. Im Übrigen würde die Anzahl der Blankoverordnung nach wie vor von Ärzten bestimmt, „insoweit können und dürfen die Vertragsärzte nicht aus ihrer wirtschaftlichen Verantwortung entlassen werden.“ Der Bundesverband für Ergotherapeuten in Deutschland e. V. (BED) fasst seine Bedenken unter der Überschrift „Wenn Wirtschaftlichkeitsprüfung, dann bitte richtig!“ zusammen: Bisherige Formen der Wirtschaftlichkeitsprüfung aus dem ärztlichen Bereich seien erwiesenermaßen gescheitert und deshalb abzulehnen.

Logo Deutschland geht in seiner Stellungnahme noch einen Schritt weiter und legt dar, warum eine Verschiebung der Wirtschaftlichkeitsverantwortung auf die Heilmittelpraxen aktuell nicht möglich ist. Die Einführung von Richtwerten wird abgelehnt, ebenso jegliche Form der Heilmittelbudgetierung. Auch die sonstigen sprachtherapeutischen Verbände (dba, dbl, dbs) lehnen die Übernahme der Wirtschaftlichkeitsverantwortung ab.

Möglichkeit: Verantwortung aufteilen

Der Bundesverband selbständiger Physiotherapeuten (IFK) sprach sich in der Anhörung für eine differenzierte Vorgehensweise aus. Entscheide der verordnende Arzt über die Art, Dauer und Frequenz der Behandlung, dann sei dies keine Blankoverordnung mehr. In diesem Fall müssten die Ärzte also auch die

Wirtschaftlichkeitsverantwortung tragen. Handelt es sich jedoch um eine wirkliche Blankoverordnung, könne die Wirtschaftlichkeit aufgeteilt werden. „Dann ist der Therapeut zuständig für die Dauer der Verordnung und die Art des Heilmittels, der Arzt ja aber weiterhin als Aussteller der Verordnung für die Menge.“

Konkretes Konzept für Wirtschaftlichkeitsverantwortung fehlt

Die Verbände sind sich einig, dass sie Richtwerte, Budgetierung und Vergütungsabschläge ablehnen. Es gibt jedoch praktisch niemanden, der ein stichhaltiges Konzept skizziert, wie das Thema Wirtschaftlichkeitsprüfung in Zukunft durch die Heilmittelerbringer geregelt werden könnte. Letztlich fehlen allen Beteiligten Informationen über die Auswirkung von Blankoverordnungen auf die Mengenentwicklung der Behandlungen. Logo Deutschland geht in seiner Stellungnahme als einziger Verband mit einem konkreten Vorschlag voran. Demnach sollen Behandlungsmengen innerhalb des Regelfalls grundsätzlich als wirtschaftlich gelten. Das ist zumindest ein guter Ansatz.

Im jetzigen Gesetzesentwurf wurden die Modellvorhaben gestrichen. Mehrere Verbände fordern jedoch, die Modellvorhaben beizubehalten und für die Erprobung des Direktzugang zu nutzen. Das zeigt noch einmal die Notwendigkeit, das Thema Wirtschaftlichkeitsprüfung neu zu besetzen. Wie man aus dem aktuellen Gesetzesentwurf erkennen kann, fällt dem Gesetzgeber kaum mehr ein, als die schlechten Lösungen aus dem ärztlichen Bereich in den Heilmittelbereich zu übertragen. Deswegen müssen Verbände dringend eigene Lösungen entwickeln, um die Frage nach der Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit im Rahmen solcher Modellvorhaben angemessen zu beantworten.



Anhörung im Gesundheitsausschuss zum TSVG

3. Wieviel Transparenz ist für höhere Angestelltengehälter notwendig?

Bereits im Gesetz zur Stärkung der Heil- und Hilfsmittelversorgung (HHVG) wurde die Transparenzklausel eingeführt, die dafür sorgen soll, dass Honorarerhöhungen auch bei den angestellten Therapeuten in der Praxis ankommen. Das war auch ein Thema bei der Anhörung zum Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) im Bundestag. Leider hat bisher keiner eine gute Idee, wie man das Thema umsetzen kann. Dabei würde ein bisschen Vertrauen in die Praxisinhaber das Problem sofort lösen.

Das Ziel, die Bedingungen für angestellte Therapeuten zu verbessern, wird auch im vorgelegten Gesetzentwurf zum TSVG verfolgt. Die Vertragspartner (GKV und Heilmittelverbände) sollen vereinbaren, wie tatsächlich gezahlte Arbeitsentgelte in den Vertragsverhandlungen über Honorare berücksichtigt werden können. Gesetzgeber und Krankenkassen wollen, dass Praxisinhaber steigende Honorare in Form von Gehaltszahlungen an die angestellten Therapeuten in Therapiepraxen weitergeben.

Kassen wollen Honorarsteigerungen an Transparenzklausel knüpfen

Der GKV-Spitzenverband fordert dazu in seiner Stellungnahme: „Verbindliche Vorgaben, wonach seitens der Leistungserbringer nachzuweisen ist, dass die Vergütungserhöhungen in angemessener Form an die Mitarbeiter weitergegeben wurden, sind dringend nachzubessern.“ Dazu will der GKV-Spitzenverband unter anderem, dass zukünftige Preisanhebungen sich „nicht im Sinne einer Selbstkostendeckung an den realisierten Kosten, sondern vielmehr an den für einen wirtschaftlichen Praxisbetrieb erforderlichen Kosten ausrichten“. Der vdek fordert als relevanten Faktor für die Verhandlungen der Vergütungssteigerungen, die „durchschnittlichen laufenden Kosten für den Betrieb der Heilmittelpraxis“ zugrunde zu legen. Würden solche Vorschläge umgesetzt, würden die Kassen in Zukunft steuern können, wie viel Gewinn eine Praxis macht.

Heilmittelverbände wehren sich in Anhörung nicht gegen Transparenzklauseln

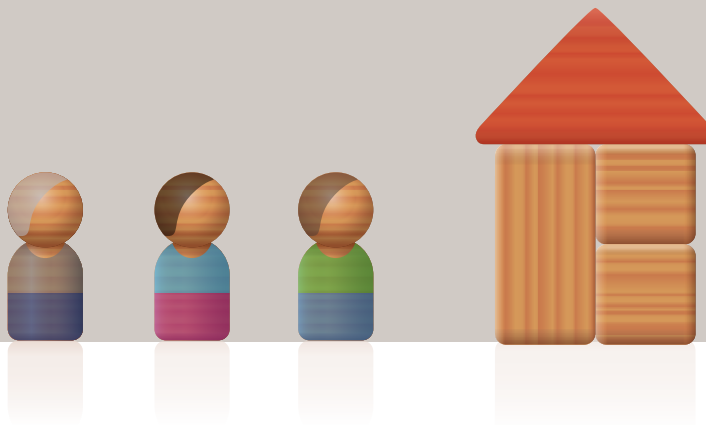
Die Heilmittelverbände weisen in ihren Stellungnahmen auf die Probleme der Transparenzregelung hin. Ganz abgesehen von

Datenschutz und fehlenden Tarifverträgen wird auch immer wieder angemerkt, dass trotz der Einführung der ersten Transparenzklausel im HHVG noch keine Umsetzung stattgefunden hat. Einige kleine Verbände schlagen vor, tarifvertragsähnliche Konstruktionen aufzubauen. In der Stellungnahme von Logo Deutschland steht, dass es vielleicht sinnvoll wäre, Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbände mit entsprechendem Verhandlungsmandat in der Heilmittelbranche zu etablieren. Insgesamt sind sich die Verbände weitestgehend einig darüber, dass sie die Transparenzklausel ablehnen. Sie vermitteln jedoch in der Anhörung schon den Eindruck, als wenn sie es angemessen fänden, einen Nachweis über Gehaltsentwicklungen in ihren Praxen für die Vergütungsverhandlungen liefern zu müssen.

Fachkräftemangel macht Transparenzklausel überflüssig

Aktuell ist es doch aber so, dass es das Problem noch gar nicht gibt, dass Praxisinhaber ihre angestellten Therapeuten nicht an den Honorarsteigerungen teilhaben lassen. Denn gerade beginnt doch der Prozess erst, dass die Honorarsteigerungen in der wirtschaftlichen Realität der Praxen ankommen. Trotzdem thematisieren die Krankenkassen die Transparenzklausel bereits und der Gesetzgeber versucht das Problem zu lösen. Die Behauptung, Honorarerhöhungen würden nicht bei angestellten Therapeuten ankommen, kann leider nicht durch Zahlen belegt werden. Aber wer auch nur halbwegs wirtschaftliche Zusammenhänge versteht, der weiß, dass bei einem akuten Fachkräftemangel die angestellten Therapeuten sehr wohl in der Lage sind, angemessene Gehälter durchzusetzen. Insofern wäre es schön gewesen, wenn im Stellungnahmeverfahren der eine oder andere Verband Vertrauensschutz für Praxisinhaber eingefordert hätte.

GKV-Praxen, die wirtschaftlich erfolgreich sein wollen, müssen mindestens zwei bis drei Vollzeitkräfte anstellen. Diese finden Praxisinhaber aktuell nur, wenn sie bereit sind, angemessene Gehälter zu zahlen. Das kann sich jeder leicht ausrechnen und das ist viel wichtiger als jede gesetzliche Regelung, die nicht umsetzbar ist. Mehr Bürokratie in Form von Tarifverträgen, anonymisierten Datenlieferungen usw. kostet zusätzliches Geld, das dann auf keinen Fall bei angestellten Therapeuten in Form von Gehalt ankommt.



Wie verkaufe ich meine Praxis?

„Gerhard hat mir erzählt, die Frau der besten Freundin seines Cousins hat keinen Käufer für ihre Praxis bekommen. Sie musste die Praxis einfach schließen. Das fehlt mir noch. Ich habe richtig Angst vor dem Moment, wenn es bei mir an den Verkauf geht.“ Kennen Sie solche Geschichten von Freunden und Kollegen auch? Wir raten Ihnen: Lassen Sie sich davon nicht verunsichern. In unserem Schwerpunkt gibt Ihnen Frau Dr. Birgit Schröder, Fachanwältin für Medizinrecht aus Hamburg, Tipps, wann Sie am besten mit dem Projekt Verkauf beginnen sollten und zeigt, wie eine Anzeige die richtigen Käufer anlockt. Physiotherapeutin Doris Möde teilt ihre eigenen Erfahrungen beim Praxisverkauf und erklärt, wie sie den Preis errechnet und die richtigen Interessenten ausgewählt hat. Wir stellen Ihnen ein Exposé für Kaufinteressierte vor und geben Ihnen zum Abschluss noch eine Checkliste an die Hand. So können Sie direkt loslegen – jetzt oder später.

Muss ich unbedingt beim Anwalt einen Kaufvertrag aufsetzen lassen?

Wie bereite ich mich auf die Verkaufsgespräche mit Interessenten vor?

Was gehört in die Anzeige? Welche Fehler kann ich vermeiden?



Wann muss ich mit der Planung
beginnen?

Wonach richtet sich der Preis
für meine Praxis?

Wie errechne ich den Preis,
den ich für meine Praxis erzielen
möchte?

Nach Jahrzehnten im Beruf, tausenden Patienten und zahlreichen Fortbildungen kommt für jeden Praxisinhaber der Moment des verdienten Ruhestandes. Dann stellt sich die Frage: **Wer übernimmt meine Praxis?** Dr. Birgit Schröder erklärt, welche die ersten Schritte beim Praxisverkauf sind und was es alles zu beachten gibt.

„Beginnen Sie rechtzeitig mit der Planung, bereiten Sie sich vor und suchen Sie sich Hilfe“

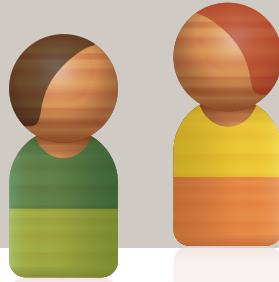


Interview mit Dr. Birgit Schröder, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht aus Hamburg

Frau Dr. Schröder, Sie kennen sich mit dem Thema bestens aus und geben Seminare zum Thema. Angenommen ich möchte meine Praxis in fünf Jahren verkaufen. Wann sollte ich das Projekt starten?

DR. SCHRÖDER | Je früher, desto besser. Wenn Sie ein halbes Jahr vor Ihrem geplanten Ruhestand anfangen, kann das schon sehr eng werden. Denn mit Zeitdruck verkauft es sich schlecht. Dann erzielen die Verkäufer oft etwa ein Drittel weniger.

Wer sich hingegen Zeit lassen kann, den stört es nicht, vielleicht noch ein Jahr auf einen Käufer zu warten, der den passenden Preis zahlt. Ich würde jedem raten, etwa zwei bis drei Jahre vorher mit der Suche nach einem Käufer zu beginnen. In ländlichen Regionen vielleicht noch früher. Denn hier ist die Situation für verkaufswillige Praxisinhaber mitunter sehr schwierig.



Worüber sollte ich mir im Vorfeld Gedanken machen?

DR. SCHRÖDER | Stellen Sie sich die Frage, ob Sie sich selbst um den Verkauf kümmern möchten oder einen Makler engagieren. Das kennen wir zwar bisher meist nur aus der Ärzteschaft und ein Makler kostet natürlich viel Geld, aber dieser Weg kann beispielsweise für Therapeuten interessant sein, die ihre Praxis im ländlichen Raum haben. Denn diese haben oft große Schwierigkeiten, überhaupt einen Nachfolger zu finden.

Was sind die ersten Schritte eines Verkaufs?

DR. SCHRÖDER | Nachdem Sie sich gründlich vorbereitet haben, schalten Sie eine Anzeige. Interessenten melden sich, Sie telefonieren, dann vereinbaren Sie meist schnell einen Besichtigungstermin. Die potenziellen Käufer schauen sich die Räumlichkeiten an und fragen dann auch nach den Zahlen: Wie hoch sind die Umsätze und wie hoch ist der Preis für die Praxis?

Wenn man einen Käufer gefunden hat, schließt man einen Praxisübernahmevertrag. Was gehört rein? Gibt es Musterverträge?

DR. SCHRÖDER | Ja, Musterverträge gibt es. Diese können auch eine gute Grundlage sein. Käufer und Verkäufer sollten sie aber nicht unreflektiert einfach übernehmen. Es gibt immer wieder Fälle, wo beide Parteien Geld sparen wollen, einen Mustervertrag aus dem Internet verwenden und dann passt der gar nicht richtig. Solange alle sich einig sind, ist das auch kein Problem. Tauchen aber Streitigkeiten auf, dann wird das ganze Projekt viel teurer, als es geworden wäre, wenn man gleich einen ordentlichen Vertrag aufgesetzt hätte.

Wo können Probleme lauern?

Dr. Schröder: Ich kenne einen Fall, da haben Käufer und Verkäufer nur einen mündlichen Vertrag geschlossen und streiten sich nun vor Gericht, was von dem Inventar nun alles mitverkauft wurde. Hätten sie ein ausführliches Inventarverzeichnis, wäre die Sache eindeutig. Ein anderer Fall: Eine Praxis wurde auch nur mit einem mündlichen Vertrag verkauft. Der alte Inhaber hat fünf Straßen weiter eine neue Praxis eröffnet und die alten Patienten mitgenommen. Hier wurde kein Wettbewerbsverbot festgehalten.

Selbstverständlich geht ein Verkauf ohne Vertrag nicht immer schief. Wir Anwälte sehen natürlich immer nur die Fälle, in denen es Streitigkeiten gibt.

Wie können sich Verkäufer beim Vertrag rechtliche Hilfe holen und mit welchen Kosten müssen sie rechnen?

Dr. Schröder: Sprechen Sie mit Ihrem Anwalt. Manche Verkäufer bereiten Verträge vor und schreiben auf, welche Punkte ihnen wichtig sind. Andere kommen in die Kanzlei und ich frage die wichtigen Details ab. Einige Anwälte rechnen dann nach Gebührenordnung ab, andere nach Aufwand.

Am Ende geht der Vertrag vor der Unterzeichnung noch einmal zum Steuerberater. Dieser schaut ihn sich auf steuerliche Besonderheit an und gibt eventuell Änderungen durch.

Was passiert mit den Patientendaten in Bezug auf den Datenschutz?

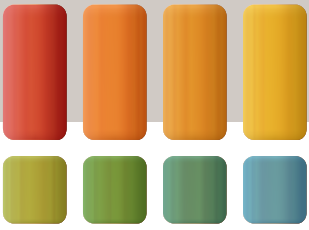
Dr. Schröder: Wenn die Patientenkartei in Papierform existiert, kommen alle Patientenstammdaten in einen extra Schrank. Das ist das sogenannte Zwei-Schrank-Modell. Es gibt dann einen Verwahrungsvertrag mit dem Käufer. Kommt ein Patient in die Praxis, dann darf der neue Inhaber die Karteikarte aus dem Schrank entnehmen und in seinen neuen Patientenbestand aufnehmen. Wenn Patienten nicht kommen, müssen die Daten verwahrt und dürfen nicht verwendet werden. Bei einer elektronischen Dokumentation läuft das über einen passwortgeschützten Bereich. Darum kümmern sich die Dienstleister der Praxissoftware.

Was empfehlen Sie Praxisinhabern, die ihre Praxis verkaufen möchten?

Dr. Schröder: Beginnen Sie rechtzeitig mit der Planung, bereiten Sie sich vor und suchen Sie sich Hilfe. Aber verzichten Sie auf überteuerte Gutachten. Am Ende bestimmt nicht ein Gutachter den Preis, sondern ob Sie einen Käufer finden, der bereit ist, ihn zu bezahlen. Besser ist es darum, sich selbst in Kursen zu informieren, worauf es beim Verkauf der Praxis ankommt, um sich dann gezielt die passende Unterstützung zu holen.



[Das Gespräch mit Dr. Schröder führte Katharina Münster]



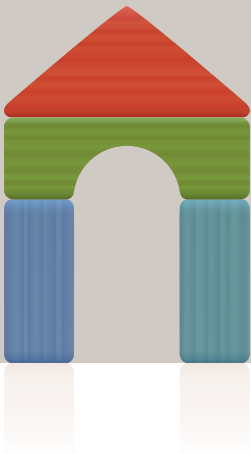
Selbst ist die Frau

Hamburger Physiotherapeutin berichtet vom Verkauf ihrer Praxis

Viele Praxisinhaber haben die Sorge, keinen Nachfolger zu finden, wenn sie selbst in den Ruhestand gehen. So erging es auch Doris Möde, die im März 2018 ihre Praxis verkauft hat. Sie erzählt, wie sie vorgegangen ist, was es alles zu organisieren gab – und was sie im Nachhinein anders machen würde.

„Ich habe meine Praxis ohne große Hilfe verkauft und alles selbst in die Hand genommen“,

erklärt die ehemalige Praxisinhaberin und Physiotherapeutin. „Das hat mich natürlich sehr viel Zeit und schlaflose Nächte gekostet, aber am Ende ist alles gut gegangen.“ Etwa drei bis vier Jahre vor dem eigentlichen Verkauf begann Doris Möde sich über das Thema zu informieren. „Leider habe ich dabei die Erfahrung gemacht, dass mir keiner so richtig helfen konnte“, berichtet die Physiotherapeutin. „Nirgendwo gab es Unterlagen oder wichtige Informationen, die mich wirklich weitergebracht hätten.“ Also hat sie an einem Seminar zum Praxisverkauf bei Dr. Birgit Schröder, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht teilgenommen. Aber die Informationen waren Möde nicht konkret genug. „Daher habe ich sehr viel im Internet recherchiert und mir selbst geholfen – mit Erfolg.“



Einer ihrer ersten – aber auch schwierigsten – Schritte war, einen realistischen Preis für die Praxis zu ermitteln. Wie das genau ablief, lesen Sie auf Seite 22

Interessenten anlocken

Nachdem die Praxisinhaberin eine Vorstellung vom Preis hatte, musste eine ordentliche Verkaufsanzeige her. Diese sollte die wichtigsten Informationen zur Praxis enthalten. „Das war gar nicht so leicht. Wenn ich in meine Unterlagen schaue, habe ich dort viele Versionen, in denen Freunde, Kollegen und auch ich selbst immer wieder Korrekturen eingefügt haben, bis mir die Anzeige endlich gefiel“, berichtet Möde. Veröffentlicht hat sie die Verkaufsanzeige ausschließlich im Internet. „Die meisten Anfragen hatte ich über www.physio.de. Insgesamt waren es etwa zwölf“, erzählt sie. „Manche haben nur nach dem Preis gefragt. Als ich diesen am Telefon nicht nennen wollte, haben viele einfach wieder aufgelegt. Da wusste ich dann auch, dass sie einfach kein richtiges Interesse an meiner Praxis haben. Eingeladen habe ich am Ende vier Interessenten.“

Verkaufsgespräche führen

Doris Möde hat bei dem Verkauf ihrer Praxis alle Schritte immer gut vorbereitet, so auch auf die Verkaufsgespräche. „Ich habe mir vorab überlegt, welche Fragen ich den potenziellen Käufern stellen möchte, zum Beispiel in welcher Zeitfrequenz sie arbeiten. Daraus wollte ich ableiten, ob meine Patienten in Zukunft auch noch gut behandelt werden“, erklärt sie.

„Außerdem habe ich mir zur Vorbereitung Fragen notiert, die die Interessenten an mich haben könnten: Kann die Praxis umgebaut werden? Wie sieht es mit Mitbewerbern in der Umgebung aus? Wie viele Patienten sind zurzeit in Behandlung?“

Vertrag erstellen

Um die Vertragserstellung haben sich in ihrem Fall die neuen Käufer gekümmert. Üblicherweise machen das aber die Verkäufer. Wichtig ist, dass der Vertrag individuell auf die Praxis zugeschnitten ist. Darum kümmert sich in der Regel ein Anwalt. „Ich habe aus der Praxis noch eine Behandlungsliege mitgenommen. Das habe ich vorab immer betont. Es ist wichtig, dass beide Parteien alle Abmachungen schriftlich festhalten, damit es keinen Streit

gibt“, berichtet die ehemalige Praxisinhaberin. „Einen kleinen Zwist hatten wir am Ende noch wegen der Entsorgung der Trennwände. Wir haben einen Kompromiss gefunden, aber ich ärgere mich, dass ich das im Vorfeld nicht bedacht hatte.“

Übergabe planen

Die ersten potenziellen Käufer, die sich die Praxis von Doris Möde ansahen, haben sie später auch übernommen. „Wir hatten leider ein paar Probleme mit dem Vermieter, der geplante Sanierungsarbeiten nicht rechtzeitig durchgeführt hat. Dadurch verzögerte sich der ganze Verkauf um drei Monate.“ Den Vertrag unterzeichneten beide Parteien schließlich am Tag der Übergabe. „Das war vielleicht auch etwas knapp, aber es hat ja alles geklappt“, fügt Möde hinzu.

Bestehende Arbeitsverträge beenden

Wer seine Praxis verkauft, übergibt auch die Arbeitsverträge der Mitarbeiter an die Nachfolger. Diese sind verpflichtet, diese zu übernehmen. Der Verkäufer kann das Arbeitsverhältnis mit einem Aufhebungsvertrag beenden. Darin geht es vor allen Dingen darum, dass beide Seiten unterzeichnen, dass keine Ansprüche mehr auf ausstehenden Lohn, Abfindungszahlungen, Ausgleich von Mehrarbeit, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie Urlaubszeit bestehen.

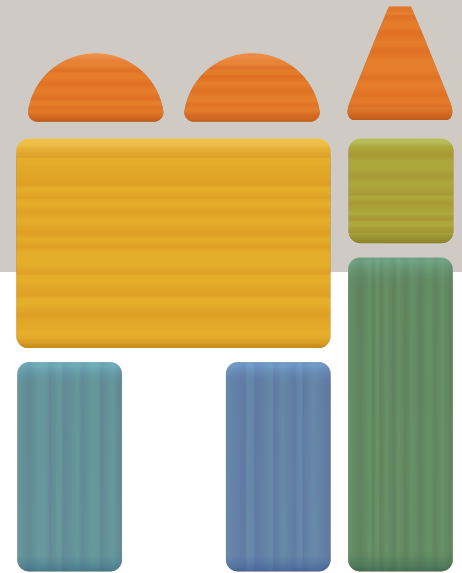
Verabschiedung von den Patienten

„Rechtzeitig vor der Übergabe der Praxis habe ich die verordnenden Ärzte per Post angeschrieben und mich verabschiedet“,

erzählt Doris Möde. „Gleichzeitig habe ich meine Patienten zu einer Feier eingeladen, bei der sich auch die Nachfolger vorgestellt haben.“

Übergang schaffen – kann, muss aber nicht

Die ehemalige Praxisinhaberin hat ihren Nachfolgern angeboten, für eine Übergangszeit weiter in der Praxis mitzuarbeiten. „Das wollten sie aber nicht. Also arbeite ich jetzt noch einmal die Woche selbstständig als Physiotherapeutin in anderen Räumlichkeiten“, erzählt sie.



Den richtigen Käufer finden

Was in die Anzeige gehört – und was nicht!

„Ach, eine Verkaufsanzeige zu erstellen, kann ja wohl nicht so schwer sein!“
Leider doch. Wer seine Praxis seit Jahren oder Jahrzehnten führt, achtet oft auf ganz andere Details, als sie die Käufer am Ende interessieren. Dr. Birgit Schröder, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht, kommentiert die häufigsten Fehler – und wir zeigen Ihnen, wie Sie es besser machen können.

So besser nicht:

Physiotherapiepraxis zu verkaufen – Top-Preis 30.000 Euro

Ich suche dringend einen Nachfolger für meine Praxis am wunderschönen Rand von Darmstadt, da ich sie aus familiären Gründen kurzfristig abgeben muss. Ich verkaufe die Praxis für 30.000 Euro (VB).

Die Praxis verfügt über fünf große Räume, die alle mit hochwertigem Laminat ausgestattet und lichtdurchflutet sind. Es gibt einen Geräteraum, eine Küche für die Mitarbeiter, Umkleieräume, ein Abstellraum mit Waschmaschine und Trockner, sowie einen Empfangstresen. Zwei der Räume gehen nach vorne zur Straße ab, aus den anderen hat man einen Blick in den wunderschönen Garten.

Aktuell befinden sich etwa 1.800 Patientenstammdaten in unserer Kartei.

Lieber so:

Physiotherapiepraxis zu übergeben

Der ideale Weg in die Selbstständigkeit als Physiotherapeut/in. Nutzen Sie die Vorteile einer seit 35 Jahren bestehenden Praxis in Hamburg-Eimsbüttel. Sie starten Ihre Arbeit mit einem vollen Terminkalender und einem eingespielten Team.

Informationen über die Praxis:

- Sehr zentrale Lage, die U-Bahn-Station Emilienstraße (U2) direkt vor der Tür
- Apotheke und Hausarztpraxis direkt neben der Praxis
- Gesamtfläche der Räumlichkeiten 150qm
- 7 Kabinen, ein Gymnastikraum, der als Behandlungsraum genutzt werden kann
- Barrierefreie Praxis
- Volle Ausstattung mit Fangogerät und Wärmeschrank
- Günstige Mietkosten

Wir arbeiten mit Ärzten für Physikalische Therapie, Orthopäden, Allgemeinmedizinerinnen und Zahnärzten zusammen.

Behandlungen:

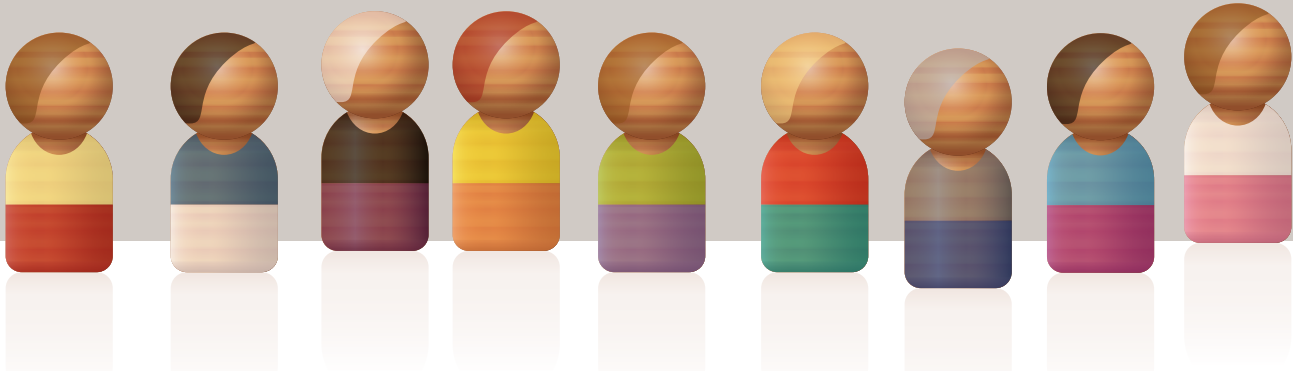
-
- | | |
|----------|--------------------------------|
| ▪ MT | ▪ KG |
| ▪ KG-ZNS | ▪ CMD |
| ▪ MLD | ▪ Massagen |
| ▪ Fango | ▪ Weitere übliche Behandlungen |
-

Ich biete Ihnen meine Unterstützung oder Mitarbeit in der Praxis in der Übergangszeit an.

Anzeigen online veröffentlichen

„Früher haben Heilmittelerbringer ihre Verkaufsanzeigen in den Verbandszeitschriften abdrucken lassen“, sagt Frau Dr. Schröder. „Diese werden – gerade von Jüngeren – zunehmend weniger gelesen. Ich empfehle daher, die Anzeigen im Internet zu veröffentlichen.“

Mögliche Websites: www.physio.de
www.praxis-scout.de
www.physiotherapie.de
www.praxisnachfolge.de
www.ebay-kleinanzeigen.de
www.ergoxchange.de
www.therapeutenonline.de
www.up-aktuell.de



Mitarbeiter, Mitarbeiter, Mitarbeiter

Diese Faktoren sind bei der Preisermittlung wirklich entscheidend

Wer seine Praxis verkaufen möchte, steht vor einem großen Berg Arbeit. Das Schwierigste ist sicherlich, einen Preis anzusetzen, der realistisch ist und gleichzeitig die eigenen Erwartungen erfüllt. Es gibt verschiedene Wege, einen Verkaufswert zu ermitteln, nicht alle sind jedoch sinnvoll. Doris Möde, ehemalige Praxisinhaberin, die selbst vor kurzem auf der Verkäuferseite stand, erklärt, wie sie den Preis für ihre Praxis ermittelt hat. Wir stellen zudem eine betriebswirtschaftliche Alternative vor.

Festangestellte Mitarbeiter werten die Praxis auf

Mit Sicherheit sind für die Wertermittlung von Therapiepraxen eine gute Verkehrsanbindung, eine moderne Praxisausstattung, ein umfangreicher Patientenstamm und ein gewisser Bekanntheitsgrad wichtig. Besonders entscheidend sind jedoch zwei Faktoren: eine gute Vernetzung mit Pflegeeinrichtungen und besonders festangestellte Mitarbeiter. Das liegt vor allem am derzeit vorherrschenden Fachkräftemangel in der Heilmittelbranche. Wer also ein eingearbeitetes Team hat, das den Käufern bei der Übernahme der Praxis erhalten bleibt, kann die Attraktivität seiner Praxis steigern.

Wertgutachten: Ja oder Nein?

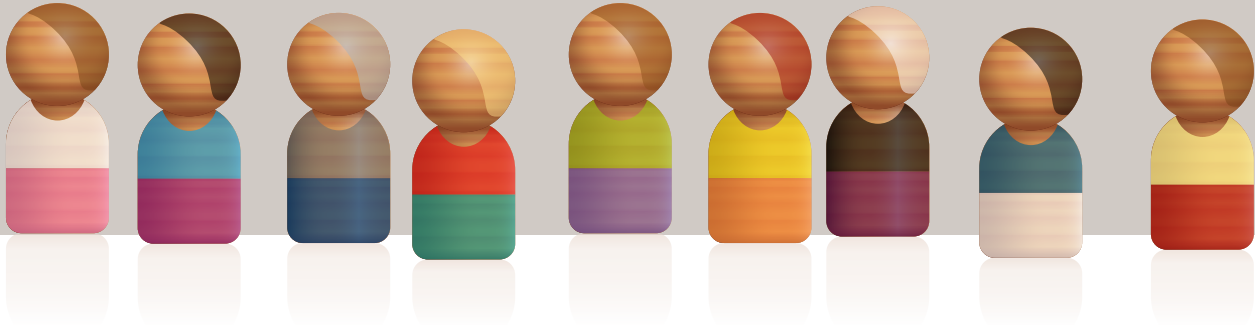
Hürde Wertermittlung der Praxis

Die Lage und die angestellten Mitarbeiter waren auch bei der Praxis von Doris Möde ein wertvolles Gut. Sie hatte ihre Räumlichkeiten inmitten des beliebten Hamburger Wohnviertels Eimsbüttel – direkt an einer U-Bahnstation und eingearbeitete Kräfte. Trotzdem war es für sie am Anfang schwierig, einzuschätzen, wie viel ihre Praxis wert ist. „Ich habe bei meinem Verband nachgefragt. Dort erhielt ich die Information, ich solle ein Wertgutachten in Auftrag geben“, berichtet sie. „Dieses kostet aber etwa 1.000 Euro. Das war mir zu viel. Vor allem, weil ich ja sowieso alle Zahlen wie Kosten und Umsätze der Praxis selbst ermitteln und an den Gutachter schicken müsste.“

Preis ergibt sich aus drei Werten

Preis selbst ermitteln – kostet Zeit, lohnt sich aber

Doris Möde entschied sich, den Preis für ihre Praxis anhand verschiedener Formeln selbst zu ermitteln. „Das war eine ganz schöne Arbeit, aber am Ende habe ich den Preis bekommen, den ich mir auch gewünscht habe.“ Um den Preis zu errechnen, hat Möde drei Werte ermittelt: den ideellen Wert, den Goodwill-Wert und den Substanzwert. „Für den ideellen Wert habe ich mir die Umsätze der letzten drei Jahre von meinem Steuerberater geben lassen. Davon gingen alle betrieblichen Kosten ab, wie Miete, Nebenkosten und Lohnkosten der Mitarbeiter. Außerdem musste



ich quasi mein Gehalt abziehen, das ich bekommen hätte, wenn ich angestellt gewesen wäre.“ Dieses richtet sich nach einem Therapeutengehalt in Führungsposition mit entsprechender Berufserfahrung – im Fall von Doris Möde lag dieses bei etwa 45.000 Euro brutto jährlich.

Nicht nur Zahlen und Fakten für Preisermittlung wichtig

Zahlen errechnen, weitere Kriterien einbeziehen

„Um den Substanzwert auszurechnen, musste ich die Neupreise des gesamten Inventars der Praxis ermitteln – also die Preise aller Behandlungsliegen, der Fangomaschine, Handtücher und so weiter. 30 Prozent von diesem errechneten Gesamtpreis ergeben dann den Substanzwert der Praxis“, erklärt Möde. Der Goodwill-Wert hingegen ist nicht anhand von Zahlen festzumachen – dies ist ein immaterieller Wert. „Hier habe ich die gute Lage und U-Bahn-Anbindung meiner Praxis bewertet, ebenso meinen langjährig aufgebauten Patientenstamm, den Bekanntheitsgrad und so weiter“, sagt sie. „Ich habe mich zudem ein wenig an dem errechneten ideellen Wert orientiert.“

Schließlich werden die drei Werte addiert und geben einen Gesamtwert der Praxis. „Ich habe diesen dann ein wenig abgerundet, sodass sich ein glatter Preis ergab“, berichtet Möde. „In den Verhandlungen bin ich den späteren Käufern mit dem Preis noch ein wenig entgegengekommen, habe im Gegenzug aber auch noch eine Behandlungsliege behalten.“

Wertgutachten helfen Käufern bei Bankgesprächen

Natürlich sind professionell erstellte Gutachten immer mit Kosten verbunden. Diese Wertgutachten sind aber besonders für Käufer oft eine wertvolle Hilfe, wenn sie mit ihrer Bank über die Finanzierung des Praxiskaufs sprechen. Auch, wenn die nötige Zeit fehlt oder wer einfach nicht über das Wissen verfügt, kann Experten beauftragen, den Wert der Praxis zu ermitteln. Diese ziehen dann verschiedene Kriterien heran:

- ▶ Ermittlung des bereinigten Jahresergebnisses
- ▶ Auf Basis dessen sowie zahlreicher Faktoren über die Lage der Praxis wird eine Prognose für die Zukunftserfolge erstellt

- ▶ Ergebniszeitraum festlegen (ca. zwei bis fünf Jahre)
- ▶ Kalkulationszinssatz festlegen (Rendite einer Kapitalanlage + Risikozuschlag)
- ▶ Abzinsung der Zukunftserfolge zum Kalkulationszinssatz
- ▶ Wert des betriebsnotwendigen Vermögens festlegen
- ▶ Praxisgesamtwert = Abgezinste Zukunftserfolge + Wert des betriebsnotwendigen Praxisvermögens

Wichtig ist, dass diese Wertermittlung professionell durchgeführt wird, um Fehler in der Berechnung zu vermeiden. Lassen Sie sich also von Experten helfen, wenn Sie den genauen Wert Ihrer Praxis bestimmen wollen.



Alles auf einen Blick

Beispiel für Praxis-Exposé für Kaufinteressenten

Die Verkaufsanzeige ist online und die ersten Anfragen für Besichtigungen der Praxis trudeln ein. Bereiten Sie sich auf diese Termine gut vor, denn hierbei können Sie Ihre Praxis in das beste Licht rücken. Mit einem ausführlichen Exposé zu Kosten, Räumlichkeiten, Ausstattung, Lage und Patientenstruktur haben Interessenten alle wichtigen Fakten zur Hand. Sie wirken zudem professionell und sachkundig – eine gute Basis für Verhandlungen.



Hier ein Beispiel für die Struktur und Inhalte des Exposés:

1 | Deckblatt:

Erstellen Sie ein optisch ansprechendes Titelblatt. Darauf gehören: Name der Praxis, das Praxislogo, Adresse, Telefonnummer und Mailadresse sowie vier bis fünf Farbfotos der Praxisräume.

- 1 Fangwärmeschrank mit 10 Blechen
- 4 Rotlichtstrahler
- 8 Behandlungsliegen
- Waschmaschine und Trockner

2 | Informationen zu Mitarbeitern und Kosten:

Anzahl der Mitarbeiter und ihre Aufgaben, z.B.:

- Frau Stefanie Meyer, Physiotherapeutin, 30 Std./Woche, Bruttogehalt: 1.850 Euro
- Frau Tina Schmidt, Empfang, 20 Std./Woche, Bruttogehalt: 750 Euro

5 | Patienteninformationen:

- Insgesamt 6.000 Karteikarten von Patienten in 35 Jahren
- Konkretes Beispiel: Am 15. August 2018 waren 80 Rezepte zur Bearbeitung in der Kartei, im Winter sind es im Schnitt 100 bis 150 Patienten
- Anzahl der Privatpatienten und Selbstzahler: ca. 20 Prozent

3 | Miet- und Nebenkosten:

- Kaltmiete: 1.500 Euro
- Betriebskosten: 150 Euro
- Heizkosten: 85 Euro
- Wasser: 20 Euro
- Strom: 300 Euro
- Internet/Telefon: 50 Euro

6 | Lage und Besonderheiten der Praxis:

Die Praxis befindet sich direkt an der U-Bahn-Station Emiliestraße (U2) im beliebten Hamburg-Eimsbüttel. Die U-Bahn benötigt etwa zwölf Minuten bis zur Innenstadt und zum Hauptbahnhof. Viele Patienten unterbrechen ihren Arbeitsweg, um für eine Behandlung in die Praxis zu kommen. Zu unseren Patienten gehören auch Mitarbeiter großer Unternehmen und Einzelhändler, die in der Umgebung ansässig sind. Weiterhin befinden sich eine Apotheke, ein Hausarzt, ein Senioren- und Therapiezentrum sowie Sportvereine in unmittelbarer Nähe. Wir arbeiten zudem mit Orthopäden, Fachärzten für Physikalische Therapie, Allgemeinärzten und Zahnärzten aus der Umgebung zusammen.

Vor der Praxis befinden sich zahlreiche öffentliche und kostenfreie Park- sowie auch Behindertenparkplätze. Unsere Räumlichkeiten sind zudem barrierefrei.

4 | Praxisräume und -ausstattung:

- Größe: 150 qm
- inkl. Keller für Waschmaschine und Trockner
- 7 Behandlungskabinen
- 1 Gymnastikraum
- 1 Fangogerät

7 | Detaillierte Auflistung der Praxisinhalte:

Listen Sie hier alles auf, was zur Ausstattung der Praxis gehört – also alles, was Sie verkaufen möchten. Hier ist es besonders wichtig, dass die Liste vollständig ist, um Streitigkeiten zu vermeiden. Sie kann am Übergabetag auch als Checkliste herangezogen werden: eine Sprossenwand, vier Rotlichtlampen, sieben höhenverstellbare Behandlungsliegen, drei Wackelbretter, drei Sitzbälle, 50 Handtücher, 140 Laken, usw. Bei größeren Anschaffungen ist es hilfreich, den Verkehrswert zu ermitteln, zum Beispiel bei den Behandlungsliegen – lassen Sie sich hier am besten von Ihrem Steuerberater unterstützen.

In diese Liste gehört auch alles, was sich am Empfangstresen, in der Küche, der Toilette und im Flur befindet. Notieren Sie sicherheitshalber auch, wenn Sie einige Dinge aus der Praxis nicht verkaufen möchten: eine Behandlungsliege, einen Sitzball oder den Kopierer.

8 | Grundriss:

Kopieren Sie den Grundriss Ihrer Praxis und fügen Sie diesen dem Exposé bei. Darin sollten auch Kellerräume und Dachböden verzeichnet sein.

9 | Bilder:

Sehr hilfreich ist es, Farbfotos der Behandlungsräume, des Empfangs sowie der Praxis von außen ausdrucken und den Interessierten an die Hand geben.

10 | Preiskalkulation:

Am Ende des Exposés steht der Preis der Praxis. Notieren Sie hier kurz, wie Sie den Preis errechnet haben beziehungsweise, was in Ihrem Gutachten steht. Besonders interessant ist natürlich der Gesamtpreis der Praxis, den Sie gerne erzielen möchten.

mehr: Wie Sie den Preis ermitteln und worauf Sie dabei achten sollten, lesen Sie auf Seite 22.

11 | Verschwiegenheitsklausel

Der Verkauf Ihrer Praxis kann eine heikle Angelegenheit werden – insbesondere, wenn Ihre Mitarbeiter zum falschen Zeitpunkt von dem Praxisverkauf erfahren. Lassen Sie sich daher von den Interessenten immer einer Verschwiegenheitserklärung unterzeichnen. So gehen Sie sicher, dass keine Informationen zum Praxisverkauf in falsche Ohren gelangen. ■

[km]

Checkliste zum Praxisverkauf: Wie ? Wann? Was?

Beim Praxisverkauf gibt es viel zu erledigen. Was Sie wann am besten erledigen, haben wir in einer Checkliste für Sie zusammengefasst. So haben Sie jederzeit den Überblick und können abhaken, was bereits erledigt ist.

Zeitpunkt	Aufgabe	Erledigt
2 bis 3 Jahre vor Verkauf	Erste Informationen einholen	<input type="checkbox"/>
	Seminar zum Praxisverkauf besuchen	<input type="checkbox"/>
	Lage und Besonderheiten der eigenen Praxis festhalten	<input type="checkbox"/>
1 bis 2 Jahre vor Verkauf	Preis ermitteln (siehe Seite 22)	<input type="checkbox"/>
0,5 bis 2 Jahre vor Verkauf	Verkaufsanzeige erstellen und veröffentlichen (siehe Seite 20)	<input type="checkbox"/>
	Exposé für Interessenten vorbereiten (siehe Seite 24)	<input type="checkbox"/>
	Fragen an potenzielle Käufer notieren und überlegen, welche Fragen von Interessenten aufkommen können	<input type="checkbox"/>
Bei Verkaufsgesprächen	Verschwiegenheitsvereinbarungen mit den potenziellen Käufern abschließen	<input type="checkbox"/>
Nach der Einigung	Vertrag aufsetzen lassen	<input type="checkbox"/>
Nach der Vertragsunterzeichnung	Arbeitsverträge mit Mitarbeitern beenden	<input type="checkbox"/>
Kurz vor der Übergabe	sich von den Patienten verabschieden und Nachfolger vorstellen	<input type="checkbox"/>



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

01.03. 2019 in Berlin

23.05. 2019 in Köln

Anmeldung unter:

Telefon 0800 94 77 360 oder

info@buchner-consulting.de

Teilnahmegebühr Euro 249

Ermäßigt Euro 209*

* für alle Abonnenten der Service-Pakete (up|abo, up|plus-Paket, Datenschutz-Paket) in der therapie.cloud

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Extrabudgetär verordnen lassen

Besondere Verordnungsbedarf und langfristigen Heilmittelbedarf zur besseren Patientenversorgung aktiv nutzen

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 dass, 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 besondere 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 Mitarbeiter, Verwaltungskräfte, Rezeptionsfachkräfte, die in der Patientenberatung aktiv sind.

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen

Die Angst mancher Ärzte vor Regressen ist so groß, dass selbst dann, wenn Heilmittelkatalog und SGB V Möglichkeiten zur extrabudgetären Verordnung bieten, die Patienten trotzdem nicht besser versorgt werden. Das lässt sich ändern, mit der ...

Anleitung zur extrabudgetären Heilmittelverordnung

Indikation Schlaganfall

Übersicht der Diagnosen			Stand: 1. Januar 2018			
1. ICD-10	2. ICD-10	Diagnose	Diagnosegruppe/Indikationsschlüssel:			
			Physiotherapie	Ergotherapie	Stimm-, Sprech-, Sprachtherapie	Hinweis/ Spezifikation
163.0		<i>Hirninfarkt:</i> Hirninfarkt durch Thrombose präzerebraler Arterien	ZN1/ZN2	EN1/EN2	SC1/SP5 SP6/ST1	längstens 1 Jahr nach Akutereignis
163.1		Hirninfarkt durch Embolie präzerebraler Arterien				
163.2		Hirninfarkt durch nicht näher bezeichneten Verschluss oder Stenose präzerebraler Arterien				
163.3		Hirninfarkt durch Thrombose zerebraler Arterien				
163.4		Hirninfarkt durch Embolie zerebraler Arterien				
163.5		Hirninfarkt durch nicht näher bezeichneten Verschluss oder Stenose zerebraler Arterien				
163.6		Hirninfarkt durch Thrombose der Hirnvenen, nichtleitrig				
163.8		Sonstiger Hirninfarkt				
163.9		Hirninfarkt, nicht näher bezeichnet				
164		Schlaganfall, nicht als Blutung oder Infarkt bezeichnet				

Quelle: Diagnoseliste langfristiger Heilmittelbedarf / besonderer Verordnungsbedarf (Stand: 01.01.2018) – www.kbv.de/html/22246.php

Langfristiger Heilmittelbedarf

Bei welchen Erkrankungen vom Vorliegen eines langfristigen Heilmittelbedarfs auszugehen ist, definiert der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) unter anderem in einer Diagnosenliste. Bei diesen Diagnosen ist ein Antrags- und Genehmigungsverfahren bei der Krankenkasse nicht mehr erforderlich. Verordnungen im Rahmen des langfristigen Heilmittelbedarfs unterliegen nicht den Wirtschaftlichkeitsprüfungen.

Quelle: www.kbv.de

Besonderer Verordnungsbedarf

Die KBV und der GKV-Spitzenverband vereinbaren in einer gesonderten Diagnosenliste, bei welchen Erkrankungen Patienten oftmals mehr Heilmittel benötigen und daher einen „besonderen Verordnungsbedarf“ haben. Die Kosten für diese Verordnungen werden bei Wirtschaftlichkeitsprüfungen aus dem Verordnungsvolumen des Vertragsarztes herausgerechnet.

Quelle: www.kbv.de

Übersicht der Diagnosen			Stand: 1. Januar 2018			
			Diagnosegruppe/Indikationsschlüssel:			
1. ICD-10	2. ICD-10	Diagnose	Physiotherapie	Ergotherapie	Stimm-, Sprech-, Sprachtherapie	Hinweis/ Spezifikation
G81.0 G81.1		Hemiparese und Hemiplegie; Schläffe Hemiparese und Hemiplegie Spastische Hemiparese und Hemiplegie	ZN1/ZN2	EN1/EN2		

Quelle: Diagnosenliste langfristiger Heilmittelbedarf / besonderer Verordnungsbedarf (Stand: 01.01.2018) – www.kbv.de/html/22246.php

Die ambulante Heilmitteltherapie für Schlaganfallpatienten ist in der Regel umfangreich und intensiv. Eine interdisziplinäre Versorgung wird in den aktuellen Leitlinien¹ ebenso empfohlen, wie eine hohe Behandlungsfrequenz. Der niedergelassene Arzt hat dabei notwendigerweise auch die Implikationen für sein Heilmittelbudget vor Augen. Insofern ist es notwendig, sich mit den formalen Eckdaten solcher Verordnungen auseinanderzusetzen und darauf zu achten, dass diese sicher extrabudgetär sind und bleiben.

Formale Rahmenbedingungen

Zur Indikation Hirninfarkt/Schlaganfall finden sich in der Diagnosenliste der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) für den langfristigen Heilmittelbedarf/besonderen Verordnungsbedarf² alle einschlägigen Diagnosen, die in der niedergelassenen Praxis bei Schlaganfallpatienten dokumentiert werden. Die Diagnosen für akute Schlaganfälle (I63.o ff, I64.o) erlauben die Heilmittelverordnung sowohl für Physiotherapie als auch Ergotherapie und Logopädie. Allerdings wird der Zeitraum, in dem extrabudgetär verordnet werden kann, auf ein Jahr nach Akutereignis festgelegt.

Ist die Akut- bzw. Subakutphase abgeschlossen (nach spätestens einem Jahr) und der Patient bedarf trotzdem weiterer Heilmitteltherapie, so finden sich in der Diagnosenliste entsprechende Diagnoseschlüssel, bei denen die Verordnung von Physiotherapie und Ergotherapie auch über das erste Jahr hinaus extrabudgetär möglich ist (G 81.0, G 81.1). Bei den Diagnosen Hemiparese und Hemiplegie gibt es keine zeitlichen Einschränkungen für extrabudgetäre Verordnungen.

Im Heilmittelkatalog erhält der Arzt als Hilfestellung zur Verordnung eine Frequenzempfehlung. Diese legt durchgängig in allen Diagnosengruppen jedoch nur Untergrenzen fest. So wird in der Diagnosengruppe ZN2 (Physiotherapie) als Behandlungsfrequenz empfohlen: „mindestens einmal wöchentlich“. Eine Obergrenze findet sich im gesamten Heilmittelkatalog jedoch nicht. Damit lassen sich auch im ambulanten Bereich gültige Verordnungen ausstellen, die eine Intensivtherapie – bezogen auf die Frequenz – ermöglichen. Ebenso möglich sind Doppelbehandlungen, d. h. dass zwei Behandlungseinheiten hintereinander am gleichen Tag verordnet werden können, wenn die Schädigungen des Patienten das notwendig machen.³

Verordnung in akuten und subakuten Fällen

Damit die Verordnung sicher extrabudgetär ist, sollte der Arzt dabei auf folgende Punkte achten:

- Diagnose auf der Verordnung ist als ICD-10-Code auf der Diagnosenliste der KBV vermerkt (siehe Seite 7: I63.0 bis I63.9, I64, I69.0 bis I69.8)
- Die verordnete Diagnosengruppe stimmt ebenfalls mit den Vorgaben aus der Diagnosenliste der KBV überein
- Im Diagnosefeld ist das Datum des Akutereignisses dokumentiert (Schlaganfall am 1.5.2017).
- Verordnung beginnt noch innerhalb des ersten Jahres nach Akutereignis
- Der Regelfall (EV, FV usw.) muss durchlaufen worden sein, bevor Verordnungen außerhalb des Regelfalls ausgestellt werden können

Beachtet der Arzt diese Vorgaben bei der Verordnung und hält sich sonst an die formalen Rahmenbedingungen der Heilmittelrichtlinie ist die Verordnung gültig und innerhalb des ersten Jahres nach dem Akutereignis sicher extrabudgetär. Und zwar auch dann, wenn er medizinisch sinnvoll und notwendig hochfrequent (z. B. sechs Mal pro Woche) verordnet.

Verordnung bei Folgezuständen

Damit die Verordnung auch im chronischen Stadium sicher extrabudgetär ist, sollte der Arzt bei der Verordnung in solchen Fällen auf folgende Punkte achten:

- Diagnose auf der Verordnung ist als ICD-10-Code auf der Diagnosenliste der KBV vermerkt (siehe Seite 5: G81.0, G81.1).
- Die verordnete Diagnosengruppe stimmt ebenfalls mit den Vorgaben aus der Diagnosenliste der KBV überein
- Im Diagnosefeld ist die Seite der Schädigung (links/rechts) und das Datum des Akutereignisses dokumentiert (Schlaganfall am 1.5.2017)
- Der Regelfall (EV, FV usw.) muss durchlaufen worden sein, bevor Verordnungen außerhalb des Regelfalls ausgestellt werden können.

Beachtet der Arzt diese Vorgaben bei der Verordnung und hält sich sonst an die formalen Rahmenbedingungen der Heilmittelrichtlinie ist die Verordnung gültig und sicher extrabudgetär. ■ [bu]

Verordnungs- menge	Heilmittel nach Maßgabe des Kataloges	Anzahl pro Woche
10	KG-ZNS	1
Indikationsschlüssel Z N 2 a Diagnose mit Leitsymptomatik, gegebenenfalls wesentliche Befunde Spastische beinbetonte Hemiparese li. ICD-10 - Code G 8 1 . 1 nach Schlaganfall am 01.05.2017 ICD-10 - Code		

Quellen:

¹ Sze-Leitlinie Rehabilitation der Mobilität nach Schlaganfall (ReMoS) abgerufen auf www.awmf.org

² Diagnosenliste langfristiger Heilmittelbedarf / besonderer Verordnungsbedarf (Stand: 01.01.2018) – www.kbv.de/html/22246.php

³ Konsentierter Fragen-/Antworten-katalog KBV (Stand 22.11.2005) <https://www.kbv.de/html/heilmittel.php>

Quelle: Heilmittel-Tour 2018 – Vortrag Dr. Fux; www.kvbawue.de/praxis/verordnungen/heilmittel/

Zurückhaltung kann sich lohnen

Darum gehören Preise NICHT auf die Praxis-Website



Vergangenen Monat haben wir Ihnen Argumente vorgestellt, die dafürsprechen, Preise auf die Praxis-Website zu stellen. Diese gelten selbstverständlich weiter. Doch wie bei allem im Leben, gibt es auch hier zwei Seiten. Eine öffentliche Preis-Politik bringt möglicherweise auch Nachteile mit sich. Welche das sein können, erläutern wir Ihnen hier.

Wer im Internet nach einem Produkt oder einer Leistung sucht, zieht auch meist den Preis in die Bewertung mit ein. Zeigt sich dabei, dass Ihre Praxis teurer ist als andere Kollegen in der Nähe, schreckt das manch potentielle Patienten möglicherweise ab, bevor sie sich überhaupt weiter mit dem genauen Leistungsumfang, Qualifikationen, Ausstattung, etc. befassen, die den Preis mehr als rechtfertigen.

Nicht billig wirken

Aber auch die umgekehrte Wirkung ist möglich. Sie kalkulieren Ihre Preise realis-

tisch, möchten aber auch Patienten mit kleinem Geldbeutel die Chance geben, ihrer Gesundheit etwas Gutes zu tun. Also liegen Ihre Preise im Vergleich mit anderen Praxen etwas niedriger. Patienten, denen dies über die Website auffällt, ziehen möglicherweise den Schluss: Was nichts kostet, ist auch nichts wert.

Keine Schnäppchenjäger anlocken

Auf der Website stehen die Preise schwarz auf weiß. Doch das ermutigt manche Menschen, herauszufinden, ob sich da nicht noch etwas machen lässt. Vielleicht verwechselt der ein oder andere die Festpreise auf der Praxis-Website mit Preisanzeigen als Verkaufsanzeigen üblich sind. Indem Sie auf konkrete Preise auf der Website verzichten, gehen Sie dem natürlich aus dem Weg. Generell werden sich Patienten, die ihre Entscheidung für eine Praxis nur vom Preis abhängig machen, eher weniger bei Ihnen wiederfinden. Das kann Ihnen im

Alltag die ein oder andere lästige Preisdiskussion ersparen.

Persönlichen Kontakt nutzen

Wenn die Internetseite keinen Angaben zu Preisen macht, bleibt potentiellen Patienten nur die Möglichkeit anzurufen, oder sich persönlich nach den Preisen für bestimmte Leistungen zu erkundigen. Das macht mehr Arbeit, kann sich aber auch lohnen. Denn wer sich die Mühe macht, Sie deswegen anzurufen oder vorbeizuschauen, hat auch wirklich Interesse. Das wiederum bietet Ihnen die Chance, nicht einfach nur eine Zahl zu nennen, sondern auch zu erklären, welche Leistungen damit genau verbunden sind.

Außerdem spielt auch der persönliche Kontakt eine wichtige Rolle. Ist der Therapeut sympathisch und kann qualifiziert Auskunft geben, ist das für manche Patienten von größerer Bedeutung für die „Kaufentscheidung“ als ein paar Euro mehr oder weniger. ■

[ym]

Meine Praxis im Internet

Die richtige Außenwerbung mit wenig Aufwand

Patienten informieren sich im Internet - an einem Online-Auftritt führt daher heute kein Weg mehr vorbei. In diesem Seminar lernen Sie mit einfachen Tipps und Tricks, wie Sie Ihre Patienten im Internet erreichen können.

Eine eigene Internetseite selbst zu gestalten ist heute gar nicht mehr so schwierig. Zahlreiche Plattformen machen es auch für Laien einfach, den Internetauftritt selbst in die Hand zu nehmen. Aber egal, ob Sie mit einer Agentur zusammenarbeiten oder selbst Hand anlegen: Wichtig ist eine übersichtliche Struktur zu haben und zu wissen, welche Informationen Ihre Patienten, Mitarbeiter und Ärzte erwarten. Jetzt müssen Sie im großen Internet nur noch gefunden werden - auch das beleuchten wir in diesem Seminar.

Und was ist mit den sozialen Netzwerken? Welche machen Sinn für meine Praxis? Ein Auftritt bei facebook ist (noch) sinnvoll und einfach, wenn man gute Inhalte hat und ein paar Regeln beachtet. Der Aufwand ist gering und die eigene Homepage lässt sich gut mit dem Auftritt verbinden.

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

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie:

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

Zielgruppe

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

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Oliver Braasch

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

Termine

15.03.2019 in Kiel

29.11.2019 in Köln

Anmeldung unter:

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

Teilnahmegebühr Euro 249

Ermäßigt Euro 209*

* für alle Abonnenten der Service-Pakete (up|abo, up|plus-Paket, Datenschutz-Paket) in der therapie.cloud

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Karriere-Webseiten verfehlen ihren Zweck

Bewerber kritisieren mangelnde Informationen

Der Fachkräftemangel ist in therapeutischen Praxen in aller Munde. Doch wie findet man neue Mitarbeiter? Die Stellenanzeige allein reicht nicht mehr, so das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des Marktforschungsunternehmens respondi. Vielmehr informieren sich Bewerber immer häufiger über die Karriere-Webseiten von Unternehmen. Doch diese werden oft sträflich vernachlässigt.

Immerhin 55 Prozent der Bewerber gaben an, dass ihre Entscheidung, sich für eine Stelle zu bewerben oder nicht, durch Informationen auf Karriere-Webseiten der Unternehmen beeinflusst werden kann, heißt es in der Umfrage. Mehr als ein Drittel (36 Prozent) nutzen sie sogar bereits aktiv, um geeignete Stellen zu finden.

Zu wenig Informationen

Doch in der Realität verfehlen viele Job-Seiten ihren Zweck, kritisieren fast die Hälfte aller Bewerber. 48 Prozent der Befragten gaben an, dass der Arbeitgeber nur unzureichend über die Arbeitgeberleistungen informiere. Weitere 43 Prozent bemängelten, dass sich das Unternehmen nicht genügend als Arbeitgeber vorstelle. So wissen nach dem Besuch einer Karriere-Webseite 40 Prozent der Bewerber noch nicht, ob der neue Chef zu ihnen passt oder nicht.

Informativ, echt und interaktiv

Insgesamt haben die Befragten ein klares Bild davon, wie eine Karriere-Webseite sein sollte: informativ (90 Prozent der Befragten), echt (86 Prozent) und interaktiv (69 Prozent). Interaktive Orientierungsangebote können beispielsweise Online-Fragebögen sein, mit denen der Bewerber herausfinden kann, ob er zu der Stelle und dem Arbeitgeber passt. „Unsere Studie zeigt“, so Lars Wolfram, Geschäftsführer von Talents Connect aus Köln, „dass Karriere-Webseiten nach wie vor wichtige Anlaufstellen für Bewerber sind – sowohl in der Orientierungsphase der Jobsuche als auch, wenn es zur Entscheidung für oder gegen einen Arbeitgeber kommt.“ Es sei also in Zeiten der Digitalisierung eine Mindestanforderung an Arbeitgeber, hier zeitgemäße Lösungen zu entwickeln.

Gute Platzierung auf der Homepage

Eine Karriere-Webseite sollte gut auf der Homepage platziert

Fachkräftemangel:

Kostenlose Stellenanzeigen und Praxisbörse im **up|abo** enthalten.

Siehe dazu Seite 52

werden, am besten im Hauptmenü und nicht im Footer. Sie sollte eine echte Berufsorientierung geben und glaubwürdig sein: Mitarbeiter, die Statements abgaben, nahmen die meisten Befragten als Markenbotschafter wahr. Sie wirkten wenig authentisch.

Bei der Online-Umfrage unter Bewerbern befragte das Marktforschungsunternehmen respondi im Auftrag von Talents Connect im September 2018 1.010 Kandidaten, die sich in den vergangenen drei Jahren mindestens ein Mal beworben hatten. ■ [ks]



SUCHE ...?

Formulierungsfallen in Stellenanzeigen

Bei Verstoß gegen Gleichbehandlungsgesetz droht Klage

Viele Therapeuten suchen händeringend Mitarbeiter. Ein beliebtes Instrument dafür sind Stellenanzeigen. Doch Vorsicht: Bei bestimmten Formulierungen drohen Klagen – und zwar dann, wenn der Anzeigentext gegen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) verstößt.

Ziel des 2006 in Kraft getretenen Gesetzes ist es, „Benachteiligungen aus Gründen der Rasse oder wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität zu verhindern oder zu beseitigen“ (§ 1 AGG). Doch das AGG bleibt vage, und so kann man immer noch in einige Fallen tappen. Das kann dann teuer werden, denn abgelehnte Bewerber können womöglich Schadensersatz verlangen (§ 15 AGG).

Falle 1 | Rasse oder ethnische Herkunft

Formulierungen wie „Deutsch als Muttersprache“ oder „fließende Deutschkenntnisse“ können schon kritisch sein. Besser ist es, in Stellenanzeigen auf solche Signalworte zu verzichten und jegliche Einschränkung der Herkunft zu vermeiden.

Falle 2 | Geschlecht

Grundsätzlich sollten Stellenausschreibungen geschlechtsneutral formuliert werden. Es wird also ein/e „Physiotherapeut/in“ oder ein „Physiotherapeut m/w“ gesucht. Das reicht möglicherweise bald nicht mehr aus: Nach einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts wird damit das allgemeine Persönlichkeitsrecht solcher Personen verletzt, die sich keinem der beiden Geschlechter zugehörig fühlen (1 BvR 2019/16). Daher empfiehlt es sich, Stellenausschreibungen künftig mit dem Zusatz „m/w/divers“ oder zumindest „m/w/d“ zu versehen.

Falle 3 | Religion und Weltanschauung

Schon die Erwähnung einer Religionszugehörigkeit kann kritisch werden. Das gilt sogar teilweise auch für kirchliche Arbeitgeber, wie der Europäische Gerichtshof erst kürzlich entschied. Danach dürfe eine Glaubensrichtung nur dann zur Bedingung gemacht werden, wenn dies für die Tätigkeit absolut und objektiv geboten sei (Az.: C-414/16).

Falle 4 | Behinderung

Vorsicht vor Formulierungen wie „körperlich belastbar“ oder „geistig flexibel“. Solche Floskeln können schon diskriminierend sein, weil sie Menschen mit körperlichen und geistigen Einschränkungen für die gesuchte Tätigkeit ausschließen. Besser ist es, die entscheidenden Anforderungen zu beschreiben, die auf neue Mitarbeiter zukommen.

Falle 5 | Alter

Oft wird in Anzeigen ein Mitarbeiter mit „langjähriger Berufserfahrung“ oder für ein „junges, dynamisches Team“ gesucht. Solche Formulierungen zielen auf das Alter des Bewerbers ab und können als Verstoß gegen das AGG gewertet werden. Unproblematischer ist es, nach einer „für die Position angemessenen Berufserfahrung“ zu suchen. ■

[ks]

Vorsicht: Datenklau!

Schützen Sie Ihre Praxis vor Phishing-Mails

Manchmal sind es die kleinen Dinge, die den größten Schaden anrichten. Etwa ein unüberlegter Klick auf einen Link in einer Mail oder das Öffnen eines Anhangs. Schwupps, schon verschaffen sich Kriminelle Zugriff auf Ihre sensiblen Daten. Doch wie lassen sich Phishing-Mails entlarven? Und welche Sicherheitsmaßnahmen helfen darüber hinaus, sich vor solch unerwünschten Cyberangriffen zu schützen?



Es ist Montagmorgen. Sie durchforsten die Mails, die über das Wochenende über Ihre Praxisadresse reingeflattert sind. Zwischen den zahlreichen offensichtlichen Spam-Mails, wie Werbung für vermeidliche Wundermedikamente und Gewinnmitteilungen, poppt eine Nachricht vom marktführenden Onlinehändler auf. „Ihr Businesskonto wurde gehackt. Bitte loggen Sie sich ein, um Ihre Identität zu bestätigen.“

Frage: Wie merken Sie, dass die Mail gar nicht vom besagten Unternehmen kommt? Vermutlich auf den ersten Blick gar nicht. Das Layout passt, die Absenderadresse auch. Sie stufen die Mails als echt ein und klicken auf den angegebenen Link. Auch die Website sieht aus wie gewohnt. Sie geben die Daten wie gefordert ein. Einige Tage später bemerken Sie Transaktionen auf Ihrem Konto, die Sie selbst nicht durchgeführt haben – Ihre Daten wurden abgefangen.

Die Masche der Betrüger

Genau dieses Ergattern von sensiblen Daten ist das Ziel von Phishing-Angriffen. Im Fokus stehen Zugangsdaten zu Konten von Banken und Onlinehändlern, aber auch Profile auf sozialen Netzwerken sind beliebt. So ist es den Kriminellen möglich, die Identität des Opfers anzunehmen, ihm finanziellen Schaden zuzufügen oder den Ruf zu schädigen. Am häufigsten versuchen die Betrüger dies über Links in Mails, die zu gefälschten Websites führen, auf denen wir sensible Daten eingeben sollen. Aber auch über Schadsoftware, die sich automatisch installiert, wenn wir beispielsweise einen Anhang öffnen, können Kriminelle Daten abfangen.

Täuschend echt – und doch ein Fake

Eine Phishing-Mail zu enttarnen ist manchmal gar nicht so einfach. Denn auch Hacker lernen dazu und versenden zunehmend professionell aussehende Mails. Dennoch gibt es einige Anhaltspunkte, anhand derer Sie die Fake-Nachrichten entlarven können:

- ▶ Die Anrede ist in der Regel unpersönlich, „Lieber Kunde, ...“
- ▶ In der Mail werden Sie aufgefordert, dringend zu handeln, etwa die Login- oder Kontodaten zu verifizieren, da Ihr Konto gehackt wurde
- ▶ Um die Aktion auszuführen, müssen Sie meist auf Links klicken
- ▶ Oft werden Sie auch nach PINs und TANs gefragt
- ▶ Bis vor einiger Zeit waren auch Rechtschreibfehler ein eindeutiges Indiz für eine Phishing-Mail. Das ist mittlerweile nicht mehr so. Wenn Sie doch über Rechtschreibfehler stolpern, sollten alle Alarmglocken schrillen
- ▶ Manchmal sind auch kyrillische Buchstaben oder falsch aufgelöste Umlaute zu finden, wie ein a statt einem ä
- ▶ Beliebt sind zudem Anhänge, etwa angebliche Rechnungen oder Mahnungen

Auch Ihre Mitarbeiter haben Zugriff auf die Praxis-Mails? Dann machen Sie das Thema im ganzen Team publik. Denn auch sie können auf die Fake-Mails reinfallen.

Gehen Sie kein Risiko ein

Wenn Sie eine Nachricht anhand der genannten Kriterien eindeutig als Phishing-Mail identifiziert haben, gilt: Löschen statt Klicken. Sollten Sie sich dennoch unsicher sein, können folgende Tipps beim weiteren Einstufen der Echtheit helfen:

- ▶ Zum Überprüfen eines Links kopieren Sie diesen und fügen Sie ihn in Ihren Browser ein. Klicken Sie nie direkt auf Links, da dort andere Zieladressen hinterlegt sein können. Überprüfen Sie die Adresse: Beginnt sie mit `https://?` Handelt es sich um das Original oder sind Zahlen oder Sonderzeichen eingebaut?
- ▶ Achten Sie auch darauf, ob die Website gesichert ist – das kleine Schloss links neben der Adresse erscheint, wenn das der Fall ist
- ▶ Seien Sie vorsichtig bei Mail-Anhängen. Erwarten Sie keine Rechnungen? Dann laden Sie den Inhalt auf keinen Fall herunter
- ▶ Sollten Sie digitale Post von Ihrer Bank erhalten, in der es um sensible Daten geht, rufen Sie beim Kundenservice an. Gleiches gilt für Unternehmen, bei denen Sie ein Online-Konto zum Einkaufen eingerichtet haben
- ▶ Geben Sie Betreff und Absender in eine Suchmaschine ein. Die Ergebnisse zeigen in vielen Fällen, dass es sich um betrügerische Nachrichten handelt

Sicherheitslücken schließen

Neben der eigenen Wachsamkeit gibt es jedoch auch einige technische Aspekte, die das Risiko, Opfer eines Phishing-Angriffs zu werden, minimieren. Mittlerweile gibt es kaum mehr Mails, die keine HTML-Codes enthalten oder im Hintergrund Daten herunterladen, beispielsweise Unternehmenslogos. Doch genau dort lauert die Gefahr, denn diese Ausführungen können Schadsoftware enthalten. Deaktivieren Sie daher in Ihren E-Einstellungen die automatische Entschlüsselung und das automatische Laden aktiver Inhalte. Sie werden dann jedes Mal gefragt, ob Sie die Inhalte laden möchten. Achten Sie zudem darauf, dass sowohl Ihre Virenschutzsoftware als auch Ihre Firewall stets auf dem neuesten Stand sind. Gleiches gilt für Softwareaktualisierungen Ihres Betriebssystems und den darauf befindlichen Programmen, etwa Office.

Wichtig: Oft merken wir erst, dass wir gehackt wurden, wenn wir die Daten bereits eingegeben haben. Dann gilt: Sofort sämtliche Anmeldedaten von Onlinekonten ändern und gegebenenfalls die Bankkarte sperren lassen. ■

[ka]

Datenschutz?...!

Sprechstunde mit Patient, Alexa, Siri & Co?

Antworten von Rechtsanwalt Niels Köhrer



Digitale Sprachassistenten finden immer mehr Einzug in unsere Wohnzimmer. Doch auch in Praxen werden diese Assistenten immer häufiger eingesetzt. Microsoft, Apple, Amazon und Google bieten diese Assistenten an, entweder als W-Lan-fähiger Lautsprecher oder integriert in Mobiltelefon und Tablet. Die Funktion ist im Grunde immer gleich: Wird ein bestimmtes Aktivierungswort (Hey Siri, Alexa) gesagt, registriert dies der Assistent und übermittelt die Daten an einen Server, wo diese ausgewertet werden und eine passende Antwort zurückgesendet wird.

Um diese Aktivierungswörter zu erkennen, hört der Assistent jedoch oftmals die ganze Zeit über mit. In jüngster Zeit ist es zu Datenpannen bei den Assistenten gekommen: so hatte ein Amazon-Nutzer im Rahmen eines Auskunftsanspruchs Aufnahmen von einem unbekanntem Dritten erhalten. Auch reagieren die Assistenten auf ähnlich klingende Aktivierungswörter und übermitteln so Daten an die Anbieter, obwohl der Kunde dies gar nicht wollte.

Fazit: Ich möchte nicht dazu aufrufen, diese Assistenten nicht zu nutzen. Gerade beim Einsatz in Ihrer Praxis sollte man sich jedoch vorher über die Funktionsweise und Einstellungsmöglichkeiten informieren. Hört das Gerät dauerhaft zu? Wann werden Daten (ins Ausland) übertragen?

Nicht, dass Sie ein Patientengespräch mit einem Herrn Alexander Osiris führen und Alexa und Siri übermitteln (Gesundheits-) Daten an ihre Server.

Dieser kompetente Anwalt könnte Ihr Datenschutzbeauftragter sein! Einfach das Datenschutz-Paket in der [therapie.cloud](https://www.therapie.cloud) bestellen. Infos siehe Seite 52

buchner

- Mehr als neun Kollegen in der Praxis
- Bei buchner Datenschutz-Paket bestellen
- Ich habe einen Datenschutzbeauftragten

Telefon 0800 94 77 360

Tschüss GKV – Willkommen Privatpraxis

Warum eine Kassenpraxis nicht immer der zwingend richtige Weg für Therapeuten sein muss

Keine Lust mehr auf GKV-Abrechnungsbürokratie? Die Nase voll von kurzen Behandlungstakten und unsinnigen Zulassungsbedingungen? Lust auf selbstbestimmtes Arbeiten? Dann heißt es bald Tschüss GKV – Willkommen Privatpraxis.

Je nach Fachrichtung braucht man mindestens drei bis vier Vollkräfte, um mit einer GKV-Praxis halbwegs rentabel arbeiten zu können. Das bedeutet Führung, Investitionen, Eingehen wirtschaftlicher Risiken, Auseinandersetzungen mit den gesetzlichen Krankenkassen, Abhängigkeit von der Regressangst der Ärzte und viel, viel Verantwortung. Kein Wunder, wenn sich da manch ein Praxisinhaber fragt, ob es nicht schlauer wäre, die Kassenzulassung zurückzugeben und in Zukunft nur noch als Privatpraxis zu arbeiten.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar prüfen wir, ob und wie sich der Umstieg zu einer reinen Privatpraxis lohnt:

- ▶ Status Quo: Was bringt mir meine Kassenpraxis?
- ▶ Erinnerung: Weswegen habe ich eigentlich meine Praxis aufgemacht?
- ▶ Exkurs: Wie stelle ich mir meine Arbeit und Therapie idealerweise vor?
- ▶ Kalkulation: Wie rechnet sich für mich der Umstieg?
- ▶ Sicherheitsnetz: Wie kann ich notfalls zurück zur Kassenzulassung?
- ▶ Vorbereitung: Wie kann ich den Umstieg in die Privatpraxis organisieren?
- ▶ Umsetzen: So klappt es in den ersten zwölf Monaten mit der Umsetzung.

Am besten bringen Sie zu diesem Seminar gleich Ihre BWAs oder Jahresabschlüsse der vergangenen Jahre mit, damit wir möglichst konkret werden können. Wer sein Notebook dabei hat, kann sofort die vorbereiteten Excel-Tabellen nutzen, um sein Gefühl für den Umstieg mit Zahlen zu untermauern. Wir haben einen Seminartag Zeit, um das Planspiel "Rückgabe der Kassenzulassung" in allen Facetten zu beleuchten. Und wer am Ende des Tages die Kassenzulassung behält, hat für sich die Gewissheit gewonnen, das Richtige zu tun.

Zielgruppe

Praxisinhaber und deren (Ehe-)Partner, die unzufrieden mit der Situation der Kassenpraxis sind und alternative Wege durchdenken möchten.

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referenten Ralf Buchner und Björn Schwarz

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.

Björn Schwarz gestaltet seit Jahren für die buchner Gruppe Seminare und Beratungen. Vor allem im Bereich Qualitätsmanagement hat sich sein über Jahre angeeignetes Fachwissen für Therapeuten bewährt. Als IHK-Prüfer und Dozent an der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein und der Universität Hamburg weiß er genau, worauf es ankommt.

Termine

28.02.2019 in Berlin

03.07.2019 in Hamburg

29.08.2019 in München

09.11.2019 in Frankfurt

Anmeldung unter:

Telefon 0800 94 77 360 oder

info@buchner-consulting.de

Teilnahmegebühr Euro 249

Ermäßigt Euro 209*

* für alle Abonnenten der Service-Pakete (up|abo, up|plus-Paket, Datenschutz-Paket) in der therapie.cloud

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Fangen Sie einfach an!

Bringen Sie Ihre Praxis richtig voran...

Ganz konkret

Teilnahme an Netzwerktreffen zu wichtigen Themen

Praxisführung

Alle Urteile, Preise und Informationen die Praxisinhaber brauchen

Orientierung

Klare Position zu aktuellen gesundheitspolitischen Fragen

Tipps

Konkrete und umsetzbare Tipps für den Praxisalltag

Jetzt 140 Euro sparen

Das lohnt sich für jeden Praxisinhaber: zwölfmal im Jahr gute Nachrichten und gute Ideen frei Haus für nur 144 Euro. Inklusive Zugriff auf das größte Online-Archiv zu wirtschaftlichen Themen der Heilmittelbranche.

Abonnieren Sie jetzt gleich unter 0800 5999 666 oder unter www.up-aktuell.de/up-abo und sparen Sie 140 Euro, wenn Sie an einem **up|Netzwerktreffen** z. B. in Hamburg und Nürnberg teilnehmen (89 Euro für Abonnenten statt 229 Euro regulär).

Einladung zumup|Netzwerktreffen

Gleich anmelden: 0800 5999 666
www.buchner.de/netzwerktreffen

Kollegen treffen, Erfahrungen austauschen, spannende Workshops und Vorträge besuchen.
15 spannende Vorträge an einem Tag – also gleich aussuchen, welche Vorträge Sie besuchen wollen:

in Hamburg am 30. März 2019
in Nürnberg am 27. April 2019

Zeit	Praxis (P)	Mitarbeiter (M)	Therapie (T)
09:00	Begrüßungskaffee		
09:30	Begrüßung und Update zur Gesundheitspolitik		
10:00	Zulassungsempfehlung: Endlich Bestandsschutz, räumliche Trennung aufgehoben Was bedeuten die neuen Zulassungsempfehlungen und wie können Sie diese sinnvoll nutzen, wenn es darum geht, Selbstzahlerleistung in das Leistungsangebot zu integrieren? (P1)	Praxisorganisation zusammenführen Es gibt Organisationskonzepte, QM-Systeme, Prozesse, Arbeits- und Datenschutz. Fassen Sie die Praxisorganisation so zusammenzufassen, dass Ihre Mitarbeiter diese Regeln auch leben können. (M1)	Therapieprozess nutzen, um mit weniger Aufwand besser zu dokumentieren In vielen Praxen wird zu wenig, falsch oder zu viel dokumentiert. Dabei lässt sich der Aufwand für die Dokumentation mit einem gemeinsamen Verständnis für den Prozess genau dosieren. (T1)
11:00	TSVG wird in Kraft treten: Wie sich die aktuellen Gesetzesänderungen auf Heilmittelpraxen auswirken werden So bereiten Sie sich und Ihre Praxis auf die Neuerungen für die Heilmittelbranche des TSVG (Terminservice- und Versorgungsgesetz) vor. (P2)	Arbeitszeitnachweis: Gesetzliche Pflichten kennen und Dokumentation an die Mitarbeiter delegieren Gesetze regeln die Pflichten zur Aufzeichnung der Arbeitszeit ziemlich genau. Ihre Mitarbeiter können das ganz einfach über eine kostenlose App erledigen. (M2)	ICF – Wie die „Sprache“ der Therapeuten die Therapiedokumentation einfacher und besser macht Beim Beschreiben der verschiedenen Facetten von Lebensqualität tun sich viele Therapeuten schwer. Eine gute Unterstützung liefert die WHO mit der ICF. (T2)
12:00	Datenschutz: Das sollte bis jetzt in Ihrer Praxis umgesetzt worden sein Seit Jahresbeginn fangen die Landesdatenschutzbehörden an, Verwarnungen auszusprechen und Bußgelder zu verhängen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie schnell auf einen aktuellen Stand kommen. (P3)	Mitarbeiter erfolgreich machen: Gewinnen und binden Sie großartige Fachkräfte Fachkräftemangel ist ein Engpass in vielen Heilmittelpraxen. Umso wichtiger ist es, dass Mitarbeiter zufrieden sind. Wir zeigen, wie Sie als Praxisinhaber Einfluss nehmen können. (M3)	Termine planen lassen: Die Rezeption durch Online-Terminplanung entlasten Bahn und Flugtickets lassen sich online buchen. Genauso einfach geht das in der Therapiepraxis, selbst wenn Ressourcen mitgeplant bzw. Fachqualifikationen berücksichtigt werden müssen. (T3)
13:00	Mittagspause		
13:30	Heilmittelrichtlinie/-katalog: Auswirkungen der Neufassung auf die tägliche Arbeit Die Heilmittelrichtlinie und der Heilmittelkatalog sind umfassend reformiert worden. Inkrafttreten wird die neue Richtlinie vermutlich im Herbst. Fangen Sie jetzt an sich vorzubereiten. (P4)	Patienten und Mitarbeiter bewegen: In 7 Schritten zur erfolgreichen Motivation Psychologen haben ein Konzept entwickelt, mit dem in wenigen Minuten Menschen motiviert werden können. Wir stellen Ihnen in diesem Vortrag vor, wie das geht. (M4)	Nützliche Therapieberichte mit weniger Aufwand Wenn man in der Praxis vereinbart hat, mit welchem Ziel und in welcher Struktur Therapieberichte geschrieben werden, dann erledigt man nützliche Therapieberichte mit viel weniger Aufwand. (T4)
14:30	Privatpreise durchsetzen: 5 Tipps, wie man höhere Privatpreise bekommt 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. (P5)	Abrechnungskonflikte: Ärger mit der GKV, Privatpatienten und der PKV nervenschonend erledigen Mit der Abrechnung haben viele Praxen unterschiedliche Probleme. Wir stellen Ihnen vor, wie man sich effizient gegen Abrechnungssstress wehren kann. (M5)	Arztkommunikation leicht gemacht: 5 Techniken, mit denen Sie Ihre Ärzte überzeugen Wer Kommunikationstechniken gut beherrscht, erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Botschaften bei Ärzten ankommen und Ärzte sich wie gewünscht verhalten. (T5)
15:15	Abschlussrunde – Offene Fragen		

Steuerbescheid: Einspruch per Mail möglich

Laut Statistik des Bundesfinanzministeriums gingen 2016 rund 3,3 Millionen Einsprüche gegen Steuerbescheide bei den deutschen Finanzämtern ein. In 63,5 Prozent der Fälle bekamen die Steuerzahler Recht. Es lohnt also, den Bescheid genau zu prüfen und im Zweifel anzufechten. Das ist auch per Mail möglich, hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, sofern im Bescheid eine Mail-Adresse angegeben ist.

Wer seinem Steuerbescheid widersprechen will, muss schnell handeln und binnen eines Monats nach dessen Bekanntgabe Einspruch gemäß § 355 Abgabenordnung (AO) einlegen. Fällt das Ende der Einspruchsfrist auf einen Samstag, Sonntag oder gesetzlichen Feiertag, läuft die Frist erst mit Ende des darauffolgenden Werktags ab. Der Einspruch kann per Post oder elektronisch beim zuständigen Finanzamt erfolgen (§ 357 AO).

Wird ein Einspruch eingelegt, fallen übrigens keine Kosten an. Steuerpflichtige müssen aber damit rechnen, dass sich eine erneute Prüfung auch zu ihren Ungunsten entwickeln kann. (up berichtete in 6/2017). ■ [ks]

Nicht nur Finanzämter fragen Kontodaten ab

Finanzämtern ist es erlaubt, auch private Bankverbindungen abzufragen, um Steuerhinterziehungen zu erschweren. Das gilt dann, wenn ein Verdacht besteht, dass nicht alle Angaben in der Steuererklärung korrekt sind.

Seit 2005 können Finanzbehörden nach § 93 der Abgabenordnung (AO) über das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) mit Sitz in Bonn alle Konten der Steuerzahler einsehen. Inzwischen ist die Kontenabfrage in Deutschland Alltag geworden. Nicht nur Finanzämter fragen fleißig nach, auch Arbeitsämter und Sozialämter dürfen die Kontodaten einsehen – seit 2013 auch Gerichtsvollzieher. Die Zahlen sind in den vergangenen Jahren explodiert: von rund 57.000 Abfragen im Jahr 2010 auf 692.000 im Jahr 2017.

Ein Kontenabruf steht laut Anwendungserlass zur Abgabenordnung (AEAO) im Ermessen der Finanzbehörde. Er kann nur anlassbezogen und zielgerichtet erfolgen und muss sich auf eine eindeutig bestimmte Person beziehen. Die Finanzbehörden dürfen Kontodaten abfragen, wenn

- ▶ es zur Festsetzung oder Erhebung von Steuern erforderlich ist und
- ▶ ein Auskunftersuchen an der Steuerpflichtigen nicht zum Ziele geführt hat oder keinen Erfolg verspricht.

Die Stellen erfahren weder Kontostände noch Kontobewegungen. Es wird lediglich die Existenz von Konten mitgeteilt, wann sie eingerichtet und gegebenenfalls gelöscht wurden, daneben Name und Geburtsdatum des Bürgers. ■ [ka]

mehr: //www.jurion.de/gesetze/aeao/81/



Freiwillige Arbeitslosenversicherung: Wie es geht und ob es lohnt

Verlieren Arbeitnehmer ihren Job, bekommen sie Arbeitslosengeld – vorausgesetzt, sie haben in den zwei Jahren davor mindestens zwölf Monate in die Versicherung eingezahlt. Die Beiträge dafür gehen automatisch vom Brutto ab. Für Selbständige gilt das nicht. Doch auch sie können sich unter bestimmten Voraussetzungen bei der Agentur für Arbeit freiwillig versichern.

Praxisinhaber arbeiten nicht nur selbst und ständig, sie sind auch allein dafür verantwortlich, für schlechte Zeiten vorzusorgen – etwa für den Fall, dass sie arbeitslos werden. Hier gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder auf eigene Faust sparen oder sich mit Beginn der Selbstständigkeit freiwillig über die Agentur für Arbeit versichern. Dann bekommen Selbständige, wie versicherungspflichtige Arbeitnehmern auch, für eine Übergangszeit ALG I.

Der frühe Vogel ...

Wer sich für die freiwillige Arbeitslosenversicherung entscheidet, muss innerhalb der ersten drei Monate nach Beginn der selbständigen Tätigkeit beim zuständigen Arbeitsamt den entsprechenden Antrag stellen. Eine weitere Voraussetzung: Man muss in den drei Jahren vor Antragsstellungen mindestens zwölf Monate versicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein oder Arbeitslosengeld bekommen haben. Für letzteres gilt aber keine Mindestdauer.

Kosten und Nutzen abwägen

Der Beitrag für die Arbeitslosenversicherung liegt seit dem 1. Januar 2019 bei 2,5 Prozent (2018 waren es noch 3 Prozent).

Als Berechnungsgrundlage wird aber nicht das tatsächliche Einkommen, sondern das Durchschnittseinkommen der gesetzlichen Rentenversicherung herangezogen. Selbständige in Westdeutschland zahlen demnach einen monatlichen Beitrag von 77,88 Euro, im Osten 71,75 Euro. Existenzgründer in den ersten beiden Jahren übrigens nur die Hälfte.

Auch bei der Berechnung des Arbeitslosengelds wird ein fiktives Arbeitsentgelt herangezogen. Es ist „u.a. von der Beschäftigung, auf die sich die Vermittlungsbemühungen der Agentur für Arbeit für die Arbeitslose/den Arbeitslosen richten, und der für die Ausübung dieser Beschäftigung erforderlichen Qualifikation abhängig“, heißt es in den Hinweisen der Arbeitsagentur.

Folgende Orientierungswerte gelten für das Arbeitslosengeld (bei Steuerklasse III, kein Kind, Stand: 2018):

- ▶ mit abgeschlossenem Ausbildungsberuf: 1.110,90 Euro
- ▶ Meister/Fachschule: 1.324,20 Euro
- ▶ mit Hoch-/Fachhochschulabschluss: 1.529,40 Euro

Fazit: Freiwillige Arbeitslosenversicherung ja oder nein ist nicht nur eine Frage des Timings (Dreimonatsfrist), sondern auch des Typs. Wer gerade zu Beginn der Selbstständigkeit ein wenig mehr Sicherheit möchte, fährt gut damit – ansonsten gilt: selbst sparen.

Kündigungsfrist

Die freiwillige Arbeitslosenversicherung kann man frühestens nach fünf Jahren mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten beenden. Allerdings endet das Versicherungsverhältnis schon früher automatisch, wenn man mit den Beitragszahlungen mehr als drei Monate in Rückstand gerät. ■

[ym]

Preisradar (diese neuen Vergütungslisten sind in Kraft getreten)

Bundesland	Berufsgruppe	Kassenart/en	Gültig ab	Preise richten sich nach
Baden-Württemberg	Ergotherapie	IKK, BKK, Knappschaft	01.02.2019	Verordnungsdatum
Brandenburg	Ergotherapie	IKK	01.02.2019	Verordnungsdatum
Bund	Podologie	Post A	01.02.2019	Verordnungsdatum
Alte Bundesländer	Podologie	vdek	01.01.2019	Verordnungsdatum

Der Preisradar ist eine Übersicht über alle uns bekannten Preisaktualisierungen der letzten Monate. Als **up-** Abonent können Sie kostenlos die Preislisten Ihres Bundeslandes bei der **Praxis-Hotline** anfordern. So sind Sie immer darüber informiert, welche Preislisten gerade aktualisiert worden sind und in welchem Umfang. Die Liste ist auf dem Datenstand vom 22.01.2019.

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

Urteil: Kein Anspruch auf Versorgung mit Elektrostimulationsgerät

Die gesetzliche Krankenversicherung muss die Kosten für eine Versorgung mit dem Elektrostimulationsgerät „NESS H200“ (Handrehabilitationssystem) bei einer Halbseitenlähmung nicht übernehmen. Das hat das Landessozialgericht (LSG) Stuttgart kürzlich entschieden (L 4 KR 3328/16) und folgt damit einer Entscheidung des Sozialgerichts Heilbronn vom 13. Juli 2016. Geklagt hatte eine Patientin, die seit einem Schlaganfall im Jahr 2006 an einer Hemiparese links mit Spastik leidet.

Die Klägerin hatte im März 2014 die Versorgung mit dem Elektrostimulationsgerät „NESS H200“ bei ihrer Krankenkasse beantragt. Nachdem diese ablehnte, klagte die Versicherte vor dem Sozialgericht (SG) Heilbronn. Dieses wies die Klage mit der Begründung ab, dass es bei der Versorgung mit dem Gerät nicht um einen Behinderungsausgleich handele, sondern es der Krankenbehandlung diene. Entsprechend sei es erst nach einer positiven Empfehlung des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) Gegenstand der Leistungspflicht der GKV. Das LSG entschied, die zulässige Berufung der Klägerin sei unbegründet, das SG Heilbronn habe die Klage zurecht abgewiesen. ■ [ym]

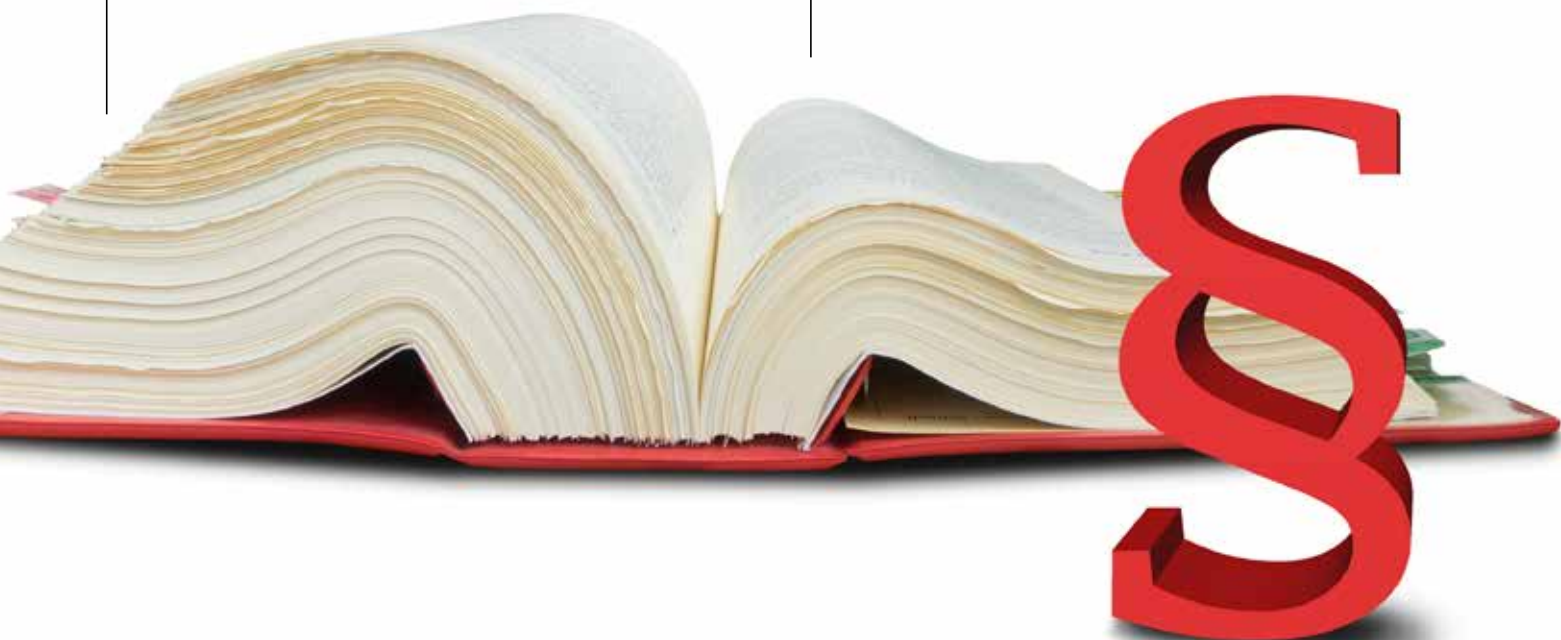
mehr://tinyurl.com/ybaugqet

BSG: Kein zusätzlicher Therapie- raum für Hausbesuche erforderlich

Krankenkassen dürfen eine Zulassungserweiterung einer therapeutischen Praxis nicht mit der Begründung fehlender Räume verweigern, sofern die betreffenden Therapeuten ausschließlich im Hausbesuch tätig sind. Das hat das Bundessozialgericht (BSG) in Kassel kürzlich entschieden.

Geklagt hatte eine Ergotherapeutin, die die Erweiterung ihrer Zulassung für den Einsatz einer freien Mitarbeiterin beantragt hatte, die im Bereich der Ergotherapie im Umfang von 20 Wochenstunden ausschließlich Hausbesuche durchführen soll. Der Krankenkassen-Landesverband lehnte den Antrag mit dem Hinweis ab, dass laut Zulassungsempfehlungen zusätzlich zur Therapiefläche von mindestens 30 m² für jede weitere Fachkraft ein Therapieraum von mindestens 12 m² vorzuhalten sei.

Das BSG wies nun in letzter Instanz die Revision der Beklagten zurück und hat entschieden, dass eine Zulassungserweiterung für den Einsatz einer ergotherapeutischen Fachkraft, die allein Hausbesuche im vorgesehenen Umfang von bis zu 20 Wochenstunden erbringt, nicht mangels eines weiteren Behandlungsraums abgelehnt werden darf (Az.: B 3 KR 2/17 R). ■ [ks]



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
BMW BKK 08731 – 762 99 55		Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
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 ZNZ2, LYZ2; Genehmigungsverfahren für alle übrigen Sachverhalte
IKK Nord 0461 – 811 92 40 Novitas BKK 0203 – 545 60 91 17	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie und Ergotherapie Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte

Zuhause bleiben, bitte!

Warum kranke Chefs nicht in die Praxis gehören

Ein Indianer kennt keinen Schmerz! Zähne zusammenbeißen, dann geht es schon! Eine Erkältung ist doch keine Krankheit! – Mit solchen und ähnlichen Ausreden schleppen sich viele Chefs zur Arbeit, selbst wenn sie besser zuhause bleiben sollten. Daran orientieren sich dann auch oft die Mitarbeiter. Doch ist es wirklich von Vorteil für die Praxis, wenn Kranke zur Arbeit erscheinen, anstatt sich zuhause auszukurieren? Diese fünf Argumente sagen ganz klar: Nein!

1 | Ansteckungsgefahr

Eigentlich ist es so offensichtlich, dass jedes weitere Wort unnötig ist. Wer krank zur Arbeit kommt, denkt offenbar nicht daran, was das für Kollegen und Patienten bedeutet. Sie können sich anstecken. Schlecht für die Praxis, denn dann fallen noch mehr Mitarbeiter aus. Für Patienten, die möglicherweise noch andere Vorerkrankungen haben, kann es noch schwerwiegendere Folgen haben.

2 | Abschreckend für Patienten

Am Montag behandelt sie ein erkälteter Therapeut, am Mittwoch liegen sie selbst im Bett. Welchen Schluss werden Patienten wohl daraus ziehen? Natürlich können sie sich die Viren auch auf der Arbeit, im Kindergarten, im Bus oder Supermarkt eingefangen haben, aber vielen fällt zuerst der kränkelnde Behandler ein. Eine mögliche Konsequenz: Sie bleiben in Zukunft fern und suchen sich eine Praxis, in der Kranke zuhause bleiben.

3 | Arbeitsqualität lässt nach

Wer kann schon richtig denken, wenn der Kopf dröhnt und ein Husten- oder Niesanfall alle paar Minuten Arbeit und Konzentration unterbricht? Genau – niemand. Da ist es doch effizienter, sich erst auszukurieren und dann wieder mit voller Kraft der Arbeit zu widmen. Die Ergebnisse sprechen bestimmt für sich.

4 | Krankheitsdauer verlängert sich

Wer statt sich auszukurieren zur Arbeit kommt, verlängert möglicherweise die Krankheitszeit. So fehlt der Praxischef nicht nur ein oder zwei Tage. Die volle Leistungskraft steht für eine unnötig lange Zeit nicht zur Verfügung.

5 | Negative Botschaft für das Team

Was sagt es über das Vertrauen in die Mitarbeiter aus, wenn der Chef glaubt, auch krank zur Arbeit kommen zu müssen, weil ohne ihn alles zusammenbricht? Nicht Gutes. Denn wer seinen Angestellten vertraut und Aufgaben delegiert, kann auch mal einen Tag zuhause bleiben, ohne dass gleich alles zusammenbricht.

Tipp | Kleine Aufgaben zuhause erledigen

Krank heißt nicht gleich bettlägerig. Wer sich also zwischen den Erholungsphasen zuhause gut fühlt, kann auch kleine Aufgaben erledigen – etwa hin und wieder E-Mails checken oder ein wenig Papierkram erledigen. Mancher Chef braucht das, um in der übrigen Zeit loslassen und sich erholen zu können. ■

[ym]



Therapie und Verkaufen – das passt zusammen

Selbstzahlerleistungen gewinnbringend für Team
und den Patienten anbieten

Ihre Therapiearbeit sinnvoll mit Leistungen zu erweitern, bedeutet für Sie Selbstzahlerleistungen zu verkaufen. Aber Sie fragen sich: Was darf ich überhaupt? Was mache ich mit Patienten, die nach Ende ihres Rezeptes ihr Ziel noch nicht erreicht haben? Was hat das mit Therapiequalität zu tun? Und wie schaffe ich es, dass das gesamte Praxis-Team an einem Strang zieht? Der Patient profitiert von diesen Leistungen, denn diese können den Therapieerfolg zusätzlich fördern und nachhaltig sichern. Der Patient nutzt die ergänzende umfassende Therapiepalette der Praxis, die Therapiequalität steigt. Therapie und Verkaufen passen folglich zusammen. Helfen Sie Ihren Patienten, die Therapieziele über die Verordnung hinaus zu sichern, lassen Sie Ihre Patienten nicht alleine.

Und lernen Sie, wie Sie Therapie und Training verkaufen können, ohne Ihre Seele zu verkaufen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie

- ▶ das Verkaufen von Selbstzahlerleistungen einfach in Ihre Therapie einbauen können
- ▶ in Ihrer Praxis durch ergänzende und weiterführende Behandlungen ein umfassendes Qualitätskonzept anbieten können
- ▶ Ihr Praxisteam mit ins Boot holen: Verkaufen ist ok!
- ▶ Ihren Umsatz durch den Verkauf von weiterführenden Behandlungen stabilisieren
- ▶ Ihren Gewinn optimieren

Zielgruppe

Praxisinhaber, leitende Mitarbeiter, Verwaltungskräfte, Rezeptionsfachkräfte, Arzthelferinnen, Ärzte, die Heilmittel verordnen, Logopäden, Ergotherapeuten, Physiotherapeuten

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Torsten Gehlen

Torsten Gehlen ist Diplom-Sportwissenschaftler und seit 21 Jahren als Unternehmensberater, Ausbilder und Coach in der Fitness- und Gesundheitsbranche tätig. Er betrieb mehrere Bewegungsstudios und ein Gesundheitszentrum und sammelte hier wertvolle Erfahrungen als Unternehmer. Thorsten Gehlen unterstützt seit über zehn Jahren Inhaber von Heilmittelpraxen bei der Analyse, Steuerung und Optimierung im Bereich der Unternehmensführung und -entwicklung.

Termine

16.03.2019 in Köln

06.11.2019 in Hamburg

Anmeldung unter:

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

Teilnahmegebühr Euro 249

Ermäßigt Euro 209*

* für alle Abonnenten der Service-Pakete (up|abo, up|plus-Paket, Datenschutz-Paket) in der therapie.cloud

Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.

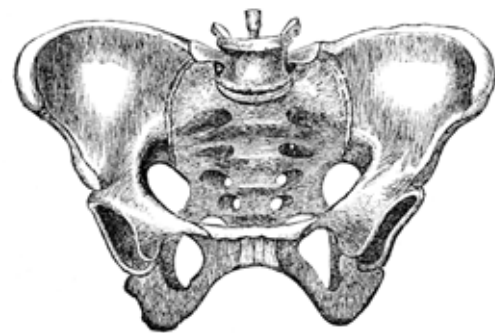
Stabile Mitte

Physiotherapeutin erfolgreich mit
Privatpraxis für Beckenbodentherapie





„Du willst was? Das ist doch zum Scheitern verurteilt!“ So reagierten viele in Franziska Liesners Umfeld, als die Physiotherapeutin 1998 begann, sich auf die Beckenbodentherapie zu spezialisieren. Doch das Gegenteil trat ein. Vor zwei Jahren gründete sie dann sogar eine eigene Privatpraxis in Hamburg Eppendorf. Ihr Konzept „Stabile Mitte“ ist deutschlandweit einzigartig – und der Erfolg spricht für sich.



Female pelvis.

Erfolgsgeschichten beginnen oft mit einem Zufall. So auch die von Franziska Liesner. Während des praktischen Jahres in ihrer Ausbildung zur Physiotherapeutin musste sie in einer Klinik die Wochenbett- und Rückbildungsgymnastik übernehmen. Ihre Begeisterung für das Thema Beckenboden hielt sich in Grenzen, dennoch begann sie sich in das Thema einzuarbeiten. Nach der Ausbildung arbeitete sie dann in verschiedenen Praxen als Physiotherapeutin. Damals hatte niemand so richtig Ahnung von Beckenbodentherapie – außer Frau Liesner. So war sie es, die Patienten, zumeist Frauen mit Belastungsinkontinenz nach der Geburt, behandelte. Je mehr sie sich mit dem Thema beschäftigte, desto stärker merkte sie, wie wenig Ärzte und Therapeuten eigentlich über den Einfluss einer starken Beckenbodenmuskulatur auf verschiedenste Erkrankungen im Bauchraum wussten. Darin sah sie ihre Chance.

Der Weg zur eigenen Privatpraxis

Franziska Liesner belegte in den vergangenen 20 Jahren zahlreiche Fortbildungen im Bereich Beckenbodentherapie. 2010 bildete sie sich zusätzlich zur staatlich anerkannten Heilpraktikerin aus. Lange Zeit arbeitete sie dann als freie Physiotherapeutin in einer Praxis in Hamburg, die primär GKV-Patienten behandelt. Bis zu elf Monate warteten Patienten damals darauf, einen Termin bei ihr zu bekommen.

Die Nachfrage war da. Doch das Therapieren im 20-Minuten-Takt war für sie zum Schluss so frustrierend, dass sie entschied, etwas zu ändern. Die Optionen: Entweder in die Wissenschaft gehen oder selbst eine Praxis eröffnen, in der sie die Patienten so behandelt, wie sie es für richtig empfindet. Das war der Startschuss für die eigene Privatpraxis, die sie 2016 gründete. In der „Stabile Mitte“ arbeiten mittlerweile sieben Therapeutinnen, alle mit Zusatzfortbildungen für die Beckenbodentherapie.

Kleiner Bereich mit großer Wirkung

Der Beckenboden besteht aus Muskeln, Bändern und Bindegewebe. „Rund 30 Prozent aller Menschen können den Beckenboden nicht anspannen, etwa 30 Prozent machen es falsch und nur ca. 30 Prozent machen es richtig“, so die Physiotherapeutin. Ein schwacher oder auch zu fester Beckenboden kann jedoch Auslöser für verschiedene Krankheitsbilder sein. Sie und ihre Kolleginnen behandeln Harn- und Stuhlinkontinenz, Beschwerden in der Schwangerschaft und nach der Geburt, Beckenschmerzen, Beschwerden nach gynäkologischen, urologischen und proktologischen Operationen, Enuresis (unwillkürliches Einnässen) bei Kindern und nehmen sich auch dem Thema Beschwerden in der Sexualität an – sowohl bei Männern als auch bei Frauen.

Der Bereich Beckenboden und die damit verbundenen Beschwerden seien für viele ein sehr intimes Thema, so Liesner. Einfühlungsvermögen und Vertrauen sei extrem wichtig. Doch dafür brauche es besonders eines: Zeit. „Daher behandeln wir nur im 60 Minuten-Takt.“

Keine Therapie ohne Befund

Die deutlich längere Therapiedauer ist ein Baustein des Konzepts „Stabile Mitte“. Eine weitere Besonderheit ist, dass jeder Patient vor der Therapie intensiv untersucht wird. Die Therapeutinnen tasten den Beckenboden ab, finden Schwachstellen und bauen darauf die Behandlung auf. Auf diesen Einzeltherapien liegt der Fokus der Praxis. Aber auch Gruppenkurse zum Thema Beckenboden finden in den Räumlichkeiten statt. Dazu gehören Pilates, Rückbildungskurse, Yoga und Kompakt-Wochenendkurse, alle mit dem Schwerpunkt Beckenboden. Auch hier gilt: kein Kurs ohne Voruntersuchung. „Viele solcher Kurse finden anderswo meist ohne Voruntersuchungen statt“, so Liesner. „Ob er für die Beschwerden aber überhaupt geeignet ist, lässt sich dann gar nicht sagen.“

Onlinekurse: Keine Angst vor Patientenabwanderung

Die dritte Säule des Konzepts sind Online-Kurse. Diese sind laut Liesner sehr beliebt, sie erhalten viel positives Feedback. „Auch für die Kassenpatienten sind sie sehr interessant“, so die Heilpraktikerin. Die Patienten kommen vor Beginn und lassen sich als Selbstzahlerleistung untersuchen. Kommt ein Kurs für die Beschwerden in Frage, buchen sie ihn und turnen zu Hause selbstständig. Das sei kostengünstiger als die Einzeltherapien in der Praxis. Auf Wunsch erfolgt dann nach einigen Wochen ein weiterer Termin zur Kontrolle, wie gut die Übungen gefruchtet haben.

„Viele Praxisinhaber haben bei Online-Kursen Angst, dass Patienten dann nicht mehr in die Praxis kommen“, weiß Liesner. „Aber sie kommen gerade, eben weil sie sehen, dass sich jemand auskennt.“

Und: Da sie flexibel zu Hause turnen können, machen sie es meist häufiger.



Wartezeiten trotz höherer Stundensätze

Die Praxis „Stabile Mitte“ hat keine Kassenzulassung, die Abrechnung erfolgt über die private Krankenversicherung oder als Selbstzahler mit Rezept. Auch über private Heilpraktikerversicherungen laufen einige Behandlungen. „Wir haben sehr gute Kooperationen mit Arztpraxen, Kliniken und Hebammen in Hamburg“, sagt die Physiotherapeutin. Beckenbodentherapie sei längst kein Tabu mehr.

„Auch von Kollegen bekommen wir zunehmend Patienten geschickt.“

Angst vor Abwerbung sei dank der Spezialisierung kein Thema.

Mehr Mut, neue Wege zu gehen

„Aktuell habe ich Wartezeiten von etwa drei Monaten“, sagt Liesner. „Ich finde, das zeigt ganz deutlich, dass solche Konzepte sehr erfolgreich sein können.“ Ihrer Meinung nach sollten mehr Physiotherapeuten den Mut haben, sich stärker auf einen Bereich zu spezialisieren. „Bei Ärzten ist das ganz normal, bei Therapeuten hingegen immer noch total unüblich“, so die Heilpraktikerin. „In der Ausbildung lernt man alles. Das ist auch richtig, aber dann kann man ruhig auch den Mut haben und sagen: Ich kann das eine nicht so gut, dafür das andere besser und hier bilde ich mich intensiv fort.“

Nicht unter Wert verkaufen

„Therapeuten hetzen für die Kassenleistungen von einem Termin zum anderen und können oft nur schwer das umsetzen, was sie für die Patienten als notwendig empfinden“, so Liesner. „Wir alle sollten dafür kämpfen, mehr Behandlungszeit zu bekommen.“ Das erhöhe nicht nur den Therapieerfolg, sondern Sorge auch für zufriedenerer Therapeuten. Natürlich ist der Heilpraktikerin auch klar, dass nicht in allen Teilen Deutschlands das Konzept einer reinen Privatpraxis aufgehe. Aber auch Praxen, die dort angesiedelt sind, wo die Infrastruktur nicht optimal ist, möchte sie mit ihrem Konzept inspirieren.

„Gehen Sie auf die Ärzte zu und erarbeiten Sie sich eigene Konzepte.“

Zuletzt möchte Frau Liesner allen Praxen, ob privat oder kassenärztlich, noch einen Tipp an die Hand geben:

„Machen Sie regelmäßige interne Fortbildungen und wöchentliche Teambesprechungen, bei denen sie besondere Krankheitsbilder besprechen.“

Das helfe sehr, neue Behandlungskonzepte zu entwickeln. ■ [ka]

Steckbrief

Franziska Liesner ist 1966 in Bamberg geboren. Sie ist staatlich anerkannte Physiotherapeutin, Heilpraktikerin und ausgebildete Pilateslehrerin. Seit 20 Jahren liegt der berufliche Schwerpunkt der vierfachen Mutter auf der Behandlung von Patienten mit Erkrankungen des Beckenbodens. Sie hat ein Buch zum Thema Beckenboden herausgebracht, gibt Fortbildungen und ist unter anderem Leiterin des Hamburger Arbeitskreises der Arbeitsgemeinschaft GGUP (Gynäkologie, Geburtshilfe, Urologie, Proktologie).



Physiotherapie Praxis

STABILE MITTE

Goernestraße 30
20249 Hamburg Eppendorf
Telefon 040 - 423 263 33
kontakt@physio-stabilemitte.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]

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
schmolzeundkuhn, kiel

Jahrgang: 12
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: Arendt Schmolze; Yvonne Millar [3],
Arendt Schmolze [4, 6, 15, 18, 36], Ralf Buchner [4, 10], Beata Lange [16], Oliver Petersen [49]; iStock: sureeporn [4], DjelicS [5], Halfpoint, Kameleon007, Bastian Weltjen [8], Devrimb, demaerre, VisualCommunications [9], DeBoska [12], katayErr [17], PeterHermes-Furian [14 - 24], CasarsaGuru [30], malerapaso [32], xxmmxx [33], Surf Ink [34], fermate [40], winyuu [42], fotostorm [44], londoneye [46], andipantz [47], rangepuppies [48]

Passwort für www.up-aktuell.de:
verkauf



Kurz vor Schluss

„Wer den Direktzugang will, muss auch mit den Nachteilen leben“

Kurz vor Schluss werden wir noch einmal crossmedial. Weiter vorne im Heft hatten wir bereits auf das Interview mit Dr. Roy Kühne, MdB und Physiotherapeut, zur 1. Anhörung zum Terminservice- und Versorgungsgesetz hingewiesen. Wir möchten diese Ausgabe aber nicht zu Ende gehen lassen, ohne die wichtigsten Punkte daraus noch einmal kurz aufzugreifen. Das komplette Interview finden Sie übrigens auf www.up-aktuell.de.



Blankoverordnung: Sicherlich sollten Ärzte das Recht haben, in die Verordnungen zu schreiben, wie sie sich die Behandlungsfrequenz vorstellen oder welche Methodik sie bevorzugen. Die Blankoverordnung aber auf bestimmte Indikationen zu beschränken – die dann auch noch von der KBV bestimmt werden – hält der Abgeordnete für wenig sinnvoll. Hier darf man den Therapeuten gerne mehr zutrauen.

Mehr Mut wünscht sich Kühne auch beim Direktzugang. Modellvorhaben können hier weiterhelfen und sollten darum unbedingt weiterhin möglich sein. Im Gegenzug bedeutet mehr Verantwortung natürlich auch Wirtschaftlichkeitsverantwortung. Hier sollten Kassen und Therapieverbände ein neues Konstrukt erarbeiten – und keinesfalls das der Ärzte übernehmen. Wichtig sei, Modelle zu entwickeln – und auch einmal hinzunehmen, wenn diese nicht funktionieren, um daraus zu lernen. Der einzig falsche Schritt sei, jetzt gar nichts zu tun.

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
Protokolle

Wochenendblöcke in Berlin

NLP-P 1: 23.11. - 25.11.2018

NLP-P 2: 11.01. - 13.01.2019

NLP-P 3: 08.03. - 10.03.2019

NLP-P 4: 10.05. - 12.05.2019

NLP-P 5: 14.06. - 16.06.2019

NLP-P 6: 23.08. - 25.08.2019

Ihre Investition: 4.200 Euro (MwSt. befreit)
Nur als Gesamtveranstaltung buchbar.

UNIVERSITÄRER ZERTIFIKATSKURS KOMMUNIKATION IN DER MEDIZIN

NLP Medical Practice (incl. DVNLP- Practitioner Zertifikat)

Die Anforderungen, die die Medizin an Ärzte, Zahnärzte, Therapeuten stellt, werden immer höher. Neben der Patientenbehandlung bekommen auch die Bindung guter Mitarbeiter und die Darstellung der Praxis/Klinik nach außen einen immer höheren Stellenwert. Perfekte Kommunikation wird dabei auf allen Ebenen vorausgesetzt, ohne dass sie in Studium oder Ausbildung gelehrt wird. Hier setzt der Kurs NLP Medical Practice an.

Sie erhalten eine medizinische Kommunikationsausbildung auf höchstem Niveau. Deswegen wurde dieser Kurs auch als erster universitärer Zertifikatskurs für NLP von der Steinbeis-Universität anerkannt.

Medizin stellt deutlich andere Anforderungen an den Behandler, als z.B. Psychotherapie oder auch als die Wirtschaft. Deswegen wurde Medical NLP entwickelt! In dieser Kursreihe wird der Fokus insbesondere auf die speziellen Bedürfnissen von Ärzten und Zahnärzten und Therapeuten gelegt

Gemäß §11 AB3. 3 der Musterfortbildungsordnung der Bundesärztekammer gilt: "Fortbildungsmaßnahmen, die von einer anderen Heilberufskammer anerkannt wurden, können für das Fortbildungszertifikat der Ärztekammer angerechnet werden."



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

der Steinbeis-Hochschule Berlin SHB

Boumannstraße 32
13467 Berlin
Telefon 030 36430590

www.pp-praevention.de

Die Rundum-Sorglos-Pakete für Therapeuten



up|abo

therapie.cloud

up | unternehmen praxis
Wirtschaftsmagazin für erfolgreiche
Therapiepraxen

- Jeden Monat neu frei Haus
- Online-Ausgabe & -Archiv
- Sonderpreise für Seminare
- Kostenlose Stellen- & Praxisbörse
- Sonderbeilagen inklusive

up|plus-Paket

therapie.cloud

Zusätzlich: Antworten auf alle
Praxisfragen

- GKV Absetzungen vermeiden
- Der PKV die »Rote Karte« zeigen
- Musterwidersprüche downloaden
- Fragen stellen am Telefon & Online
- Alle Praxisprozesse organisieren

+

Alle Leistungen des up|abos

Datenschutz-Paket

therapie.cloud

Zusätzlich: Anforderungen der
DSGVO erfüllen

- Externer Datenschutzbeauftragter
- Antworten auf Datenschutz-Fragen
- Datenschutz-Handbuch nutzen
- Mitarbeiter in Datenschutz schulen
- Info durch Newsletter & Checkup

+

**Alle Leistungen des
up|plus-Paketes**

+

Alle Leistungen des up|abos

Insgesamt
€ 11,22
pro Monat

zzgl. MwSt., entspricht
144 € inkl. MwSt. im Jahr

Insgesamt
€ 28,-
monatlich

+ 2 € pro Vollzeitmitarbeiter
Für Starke Software Kunden:
23 € + 1 € pro Vollzeitmitarbeiter
zzgl. MwSt.

Insgesamt
€ 98,-
monatlich

+ 2 € pro Mitarbeiter
+ einmalig 450 € zur Einrichtung
zzgl. MwSt.

Interessiert?

Rufen Sie uns kostenfrei an unter 0800 94 77 360

Weitere Infos unter www.buchner.de/therapie.cloud