

Gute
Nachrichten für
Therapeuten

07 | 2019

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen

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

Anita Brüche, Physiotherapeutin,
hat ihr Therapiezentrum an einen
Investor verkauft

Viel Geld im Spiel: Private Equity Investoren entdecken den deutschen Heilmittelmarkt

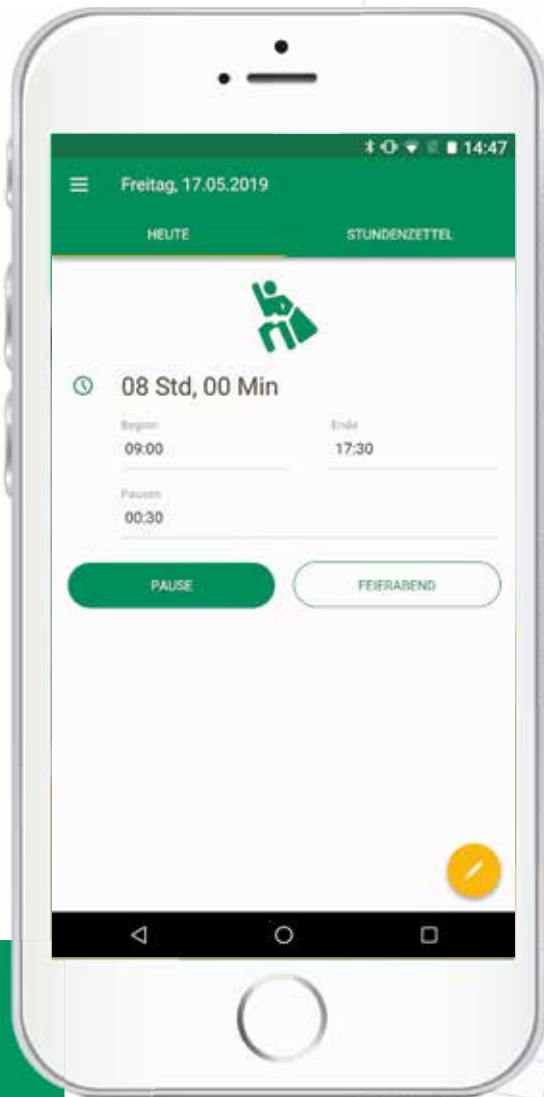
Direktzugang: Erfahrungen aus der Schweiz und Umfrage zu sieben Thesen zur Umsetzung in Deutschland

Freie Mitarbeiter: Neue Urteile und hohe Hürden, damit solche Arbeitsverhältnisse möglich sind

Ärztetag besteht auf Delegationsprinzip: „Nichtärztliche Heilberufe“ sollen in der zweiten Reihe bleiben



Jetzt die Anforderungen des EuGH zur Arbeitszeiterfassung erfüllen



TERMINHELD

Schluss mit Schmierzetteln: Mit dem TERMINHELD ist digitale Arbeitszeiterfassung einfach, schnell und sauber. Jetzt die App **kostenlos herunterladen** und loslegen.

Weitere Infos unter www.buchner.de/terminheld





Keine Angst vor Heuschrecken

🐛 In der vorherigen Ausgabe von **up** waren Frau Grille und Frau Ameise die Hauptakteurinnen an dieser Stelle. Auch im Juli möchte ich noch einmal im Insektenreich bleiben. Die Tierart: Heuschrecken. In der Bibel sind sie eine der zehn großen Plagen, treten in Schwärmen auf, fressen die Felder kahl und hinterlassen nichts als Dürre und Elend. Genau dieses Bild hat Franz Müntefering, damals SPD-Parteivorsitzender, im Frühling 2005 im Zusammenhang mit Private Equity-Unternehmen in die politische Debatte eingebracht. Mittlerweile interessieren sich diese Investoren auch für den Heilmittelmarkt – eine Gefahr?

Wir beschäftigen uns im Themenschwerpunkt dieser Ausgabe mit der Frage, was Private Equity überhaupt ist, und stellen Ihnen eine Praxisinhaberin vor, die sich entschlossen hat, ihr Therapiezentrum an ein Unternehmen zu verkaufen, dessen Mehrheitsanteile eine Private Equity-Gesellschaft hält. Sie erklärt, warum sie diesen Schritt für genau den richtigen hält – auch um die Zukunft des Therapiezentrums langfristig zu sichern. Eine Investmentmanagerin berichtet, aus welchen Gründen sich ihr Unternehmen für den Schritt auf den Heilmittelmarkt entschieden hat und welche Ziele es verfolgt. Der Gründer eines der größten Physiotherapie-Unternehmen auf dem europäischen Markt erläutert, warum für ihn ein Privat Equity-Investor das fehlende Puzzlestück war, um Patienten bestmöglich zu versorgen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie den Gewinn – und damit den Preis für Ihre Praxis – erhöhen können, wenn Sie darüber nachdenken, in den kommenden Jahren an einen Investor zu verkaufen.

Suchen Sie sich ein schattiges Plätzen für die Lektüre und haben Sie einen erfolgreichen Monat.

Mit den besten Grüßen, Yvonne Millar, Redakteurin

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

... ist die Frage, ob freie Mitarbeiter in Therapiepraxen überhaupt noch zulässig sind und welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit sie als solche anerkannt werden.

... ist das Thema Direktzugang. Die Bandbreite an Meinungen reicht hier von völlig begeistert bis komplett dagegen. Wir fragen Sie: Wie halten Sie es mit dem Direktzugang?

... ist ein spezieller Stift, der eine Münchner Ergotherapeutin dabei unterstützt, die individuellen Defizite ihrer kleinen Patienten beim Schreiben leichter zu erkennen.

Ihr Kontakt zu up



Telefon 0800 5 999 666
Fax 0800 13 58 220



Mail
redaktion@up-aktuell.de



Post
Zum Kesselort 53
24149 Kiel



Netz
www.up-aktuell.de



Instagram
upaktuell

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



18

Schwerpunkt Private Equity | **Neue Investoren entdecken den deutschen Heilmittelmarkt**

„Nichtärztliche Heilberufe“ sollen in der zweiten Reihe bleiben
Ärztetag bekräftigt erneut Delegationsprinzip

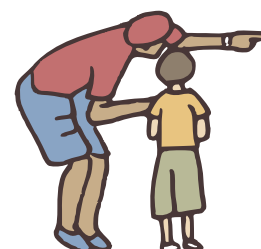


32



40

Schöner Schreiben
5 einfache Tricks, die jeden Text besser machen



Direktzugang

Pro + Contra

12

Direktzugang 01

Was kann Deutschland von der Schweiz lernen?

Direktzugang 02

Wie hältst du es mit ... dem Direktzugang?

34

Freie Mitarbeiter – selbstständig oder angestellt? **Mehr als Krankenkassenzulassung entscheidend für den Status**



In der up

- 03 **Editorial** | Keine Angst vor Heuschrecken
- 06 **Hausbesuch**
- 08 **Branchennews**
- 10 **Heilmittelbranche in Zahlen**
- 12 **Direktzugang 01**
Was kann Deutschland von der Schweiz lernen?
- 14 **Direktzugang 02**
Wie hältst du es mit dem Direktzugang?
- 18 **Schwerpunkt** | Private Equity Investoren entdecken den deutschen Heilmittelmarkt
- 20 01 | Therapiezentrum zu verkaufen
- 24 02 | Viele Praxen unter einem Dach
- 26 03 | Ein Markt mit Wachstumspotential
- 30 04 | Den bestmöglichen Preis erzielen
- 32 **„Nichtärztliche Heilberufe“ sollen in der zweiten Reihe bleiben** | Ärztetag bekräftigt erneut Delegationsprinzip
- 34 **Freie Mitarbeiter – selbstständig oder angestellt?**
Mehr als Krankenkassenzulassung entscheidend für den Status
- 36 **OLG stoppt Sanierung** – Mieter muss in Ruhe arbeiten können
BAG: Arbeitgeber können Urlaub in der Elternzeit kürzen
- 38 **Ein Jahr DSGVO, ein Grund zum Feiern?**
Antworten von Rechtsanwalt Niels Köhler
- 40 **Schöner Schreiben**
5 einfache Tricks, die jeden Text besser machen
- 42 **Ansprechend und informativ**
7 Tipps für die beste Broschüre, die Sie je hatten
- 44 Genehmigungsverzicht
- 46 **Mit dem ErgoPen Schreibprobleme besser erkennen**
Münchner Ergotherapeutin arbeitet erfolgreich mit dem Analysestift
- 50 Impressum
Kurz vor Schluss



Hausbesuch

Im Cosporting Place „your place“
www.yourplace-tobe.de

#NIEOHNEMEINTEAM

Team

Verschiedenste Professionen rund das Thema Gesundheit und Ernährung bieten Kurse und Einzelbehandlungen an, mit dabei sind Physiotherapeutinnen, ein Osteopath, eine Ernährungsberaterin, eine Heilpraktikerin und viele Trainer und Kursleiter, die ein umfangreiches Angebot zu den Themen Yoga, Pilates, Personal Training, Piloxing und Healing Touch anbieten.

Cosporting Place

Zusammen an einem Ort arbeiten, nennt man in der hippen Berliner Start-up-Szene Coworking. Das haben sich die Kollegen in dieser Praxis zum Vorbild genommen und nennen ihren Behandlungs- und Gruppenraum Cosporting Place.

[12]



Es müssen ja auch nicht immer Anatometafeln und Skelette sein, mit denen man einen Behandlungsraum dekoriert, sondern hier wird das hippe Konzept konsequent umgesetzt. Ein Surfbrett für Stand Up Paddeling als Wanddeko [1], Yoga-Matten auf dem Holzbrett verstaut [2] und natürlich gibt es hier anstelle einer Kapsel-Kaffeemaschine eine feine italienische Espressomaschine [3], in der ganz individuell aus frischgemahlen Bohnen [4] besonders feiner Espresso zubereitet wird. Anstelle einer Rezeption steht die Café Ecke [5], die es Patienten erlaubt, vor und nach der Behandlung oder dem Training neben Kaffee und Tee [6] auch Shakes [7], Eiweiß und frischgepressten Orangensaft zu genießen [8]. Solche Extravaganzen kann man sich leisten, wenn rein privat

behandelt und trainiert wird, wenn die GKV-Zulassungsbedingungen keine Restriktionen auferlegen und man Warte- [9] und Behandlungsbereich [10] nahtlos ineinander übergehen lässt. Im Hintergrund verstecken sich zwei kleine Behandlungsräume [11], in denen in angemessenen Zeittakten behandelt wird – so klappt Entspannung der Patienten. Alle Therapeuten und Trainer werden an der Wand persönlich mit Bild, Lebenslauf und Therapiekonzept vorgestellt [12], trotzdem steht hier mehr das Lebensgefühl der Patienten im Mittelpunkt der Praxis als Therapie und Training, gäbe es die paar Trainingsutensilien [13] nicht, fast wähnt man sich in einem kleinen Café oder einer Privatwohnung. So geht Patientenzentrierung.



Krankenversicherung soll sich an Schulgeldkosten beteiligen

Beschlüsse der 92. Gesundheitsministerkonferenz in Leipzig

Die Gesundheitsministerkonferenz (GMK) bittet das Bundesgesundheitsministerium, bis Ende 2019 eine bundeseinheitliche Regelung zur Schulgeldfreiheit für alle nichtakademischen Gesundheitsfachberufe vorzulegen. Das geht aus einem Beschluss (TOP 8.7) der Fachministerkonferenz hervor, die am 5. und 6. Juni 2019 in Leipzig stattgefunden hat. Die Schulgeldfreiheit soll bundeseinheitlich geregelt werden und eine einheitliche Finanzierung vorweisen, die auch die Krankenversicherung miteinbezieht. Bezüglich der Telematikinfrastruktur weist die GMK u. a. darauf hin, dass diese perspektivisch alle Leistungserbringer erfassen müsse, damit auch für die Telemedizin ein sicherer Kommunikationskanal zur Verfügung steht (Beschluss TOP 5.1). Zum Thema Rechtsunsicherheiten in Bezug auf Voraussetzungen, Finanzierungs- und Haftungsfragen bei osteopathischen Leistungen, fordert die GMK das Bundesgesundheitsministerium erneut dazu auf, zu prüfen, ob ein Berufsgesetz für Osteopathen hier Abhilfe schaffen kann (Beschluss TOP 8.10). Zur Gesundheitsministerkonferenz treffen sich die amtierenden Gesundheitsminister und -senatoren der Bundesländer in der Regel einmal jährlich, um sich zu gesundheitspolitischen Fragen auszutauschen und die Länderinteressen zu koordinieren. Die Ergebnisse hält die Fachministerkonferenz in Beschlüssen fest.

mehr: www.gmkonline.de -> **Beschlüsse**

Gesundheitswirtschaft wächst – auch im Heilmittelbereich

2018 waren in der Gesundheitswirtschaft 7,6 Millionen Menschen beschäftigt, es wurden knapp 370 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das entspricht einem Anteil von 17 Prozent am Arbeitsmarkt und rund zwölf Prozent am Bruttoinlandsprodukt. Nach der aktuellen Ausgabe der „Gesundheitswirtschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie ist die Branche mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 4,1 Prozent stärker gewachsen als die deutsche Volkswirtschaft.

Besonders deutlich wuchs der Bereich der Praxen sonstiger medizinischer Berufe, zu denen auch Heilmittelerbringer zählen: Binnen elf Jahren hat sich ihre Wertschöpfung von sechs auf 10,8 Milliarden Euro erhöht. Das jährliche Wachstum liegt bei 5,4 Prozent, im Jahresschnitt entstanden jeweils 4,1 Prozent neue Arbeitsplätze. Insgesamt sind 541.000 Menschen in diesem Sektor tätig.

Reform der Gesundheitsberufe bis Ende 2019 geplant

Das Bundesministerium für Gesundheit wird die Ausbildungen in den Gesundheitsfachberufen neu ordnen und stärken. Gemeinsam mit den Ländern sollen bis Ende 2019 Eckpunkte für ein Gesamtkonzept erarbeitet werden. Dazu gehören auch das Thema Schulgeldfreiheit und damit einhergehende Finanzierungsfragen. Das kündigte die Bundesregierung in einer Antwort auf eine Kleine Anfrage der Fraktion „Die Linke“ an.

In ihrer parlamentarischen Anfrage bezieht sich die Fraktion auf die Fachkräftengpassanalyse 2018 der Bundesagentur für Arbeit, die in allen Bundesländern einen Fachkräftemangel oder Anzeichen für Engpässe in den Heilmittelberufen sieht. Für Die Linke sei das Schulgeld von bis zu 20.000 Euro „eine Barriere, insbesondere auch für junge Menschen aus Haushalten mit niedrigem Einkommen.“

mehr: <https://tinyurl.com/y2mdkvmr>

Endlich Schulgeldfreiheit in Bayern und Niedersachsen

Gute Nachrichten für Auszubildende in den Gesundheitsberufen in Bayern und Niedersachsen: Ab dem 1. August 2019 wird die Ausbildung für angehende Physio- und Ergotherapeuten, Logopäden und Podologen in Niedersachsen kostenlos. Das teilte das niedersächsische Landeskabinett kürzlich mit. Die Schulgeldfreiheit gilt dann sowohl für diejenigen, die zum 1. August mit der Ausbildung starten als auch für diejenigen, die in 2019 bereits vor dem 1. August damit begonnen haben. Die Förderung erhalten die Therapie-Schüler Anfang 2020 rückwirkend ab Ausbildungsbeginn. Auch in Bayern müssen Therapie-Schüler künftig kein Schulgeld mehr zahlen. „99 Prozent der Berufsfachschulen haben sich entschieden, den Gesundheitsbonus des Freistaats anzunehmen und kein Schulgeld mehr zu erheben“, teilte das Kultusministerium jetzt in München mit. Der Bayerische Landtag hatte Mitte

Mai den Doppelhaushalt 2019/2020 beschlossen und damit endlich den Weg für die Schulgeldfreiheit geebnet. Mit dem Gesundheitsbonus bietet der Freistaat den Berufsfachschulen für nichtärztliche Assistenz- und Heilberufe rückwirkend zum Schulhalbjahr 2018/2019 einen finanziellen Anreiz.



Neuromuskuläres Training hilft Senioren mit Schluckstörungen



Ein orales neuromuskuläres Training kann bei älteren Patienten mit Schluckstörungen eine vielversprechende Maßnahme in der Rehabilitation sein. Das ist das Ergebnis einer schwedischen Studie, die kürzlich in der Fachzeitschrift der British Geriatrics Society „Age and Ageing“ veröffentlicht wurde. Gegenüber der Kontrollgruppe, die nach dem Standardschema behandelt wurden, zeigte sich, dass sich nach der Intervention die Schluckrate bei den 49 Teilnehmern um 60 Prozent verbesserte. Gleichzeitig nahmen bei den

trainierten Patienten die Anzeichen einer Aspiration signifikant ab. Beim in der Studie angewendeten Training wird eine sogenannte „Mundhantel“ prädenal hinter den geschlossenen Lippen platziert. Der Patient zieht den Griff des Geräts für 5 bis 10 Sekunden drei Mal kräftig nach vorne, als ob er es aus dem Mund ziehen möchte. Zwischen den Trainingseinheiten werden Pausen von jeweils drei Sekunden eingelegt.

mehr: <https://tinyurl.com/yxsuq4ls>



Steuerlast in Deutschland auf hohem Niveau

Die Steuerlast in Deutschland ist so hoch wie schon lange nicht mehr und wird nach Angaben des Bundesfinanzministeriums noch weiter steigen. Aktuell liegt das Steueraufkommen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei 23,7 Prozent, wie eine Grafik des Statistik-Portals Statista deutlich macht. Es reicht damit fast an den bisherigen Rekordwert des Jahres 1980 (23,8 Prozent) heran. Für 2023 rechnet das Bundesfinanzministerium mit dem erneuten Erreichen der Rekord-Steuerbelastung von rund 23,8 Prozent am BIP.

Die sogenannte Steuerquote setzt das Steueraufkommen ins Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt. Die Quote ist ein Gradmesser für die steuerliche Belastung von Bürgern und Unternehmen. Im OECD-Vergleich tragen ledige, kinderlose Arbeitnehmer in Deutschland sogar die zweitgrößte Steuer- und Abgabenlast.



Neue Broschüre „Menschen in Bewegung bringen“

Unter dem Titel „Menschen in Bewegung bringen – Strukturen schaffen, Bewegung fördern, lebenslang bewegen“ hat die Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZgA) eine neue Broschüre herausgegeben. Sie richtet sich zielgruppenspezifisch an Kinder und Jugendliche, Erwachsene, ältere Menschen, Erwachsene mit chronischen Erkrankungen und die Gesamtbevölkerung. Praxisinhaber können sie zum Beispiel nutzen, um ihren Patienten Infomaterial an die Hand zu geben.

Die neue Broschüre ergänzt das Sonderheft „Nationale Empfehlungen für Bewegung und Bewegungsförderung“ aus dem Jahr 2017, heißt es in einer Mitteilung der BZgA, und informiere über Art und Umfang einer gesundheitsförderlichen Bewegung. Die Broschüre und das Sonderheft können kostenlos bei der BZgA bestellt werden.

mehr: <https://tinyurl.com/yxqpcpju>



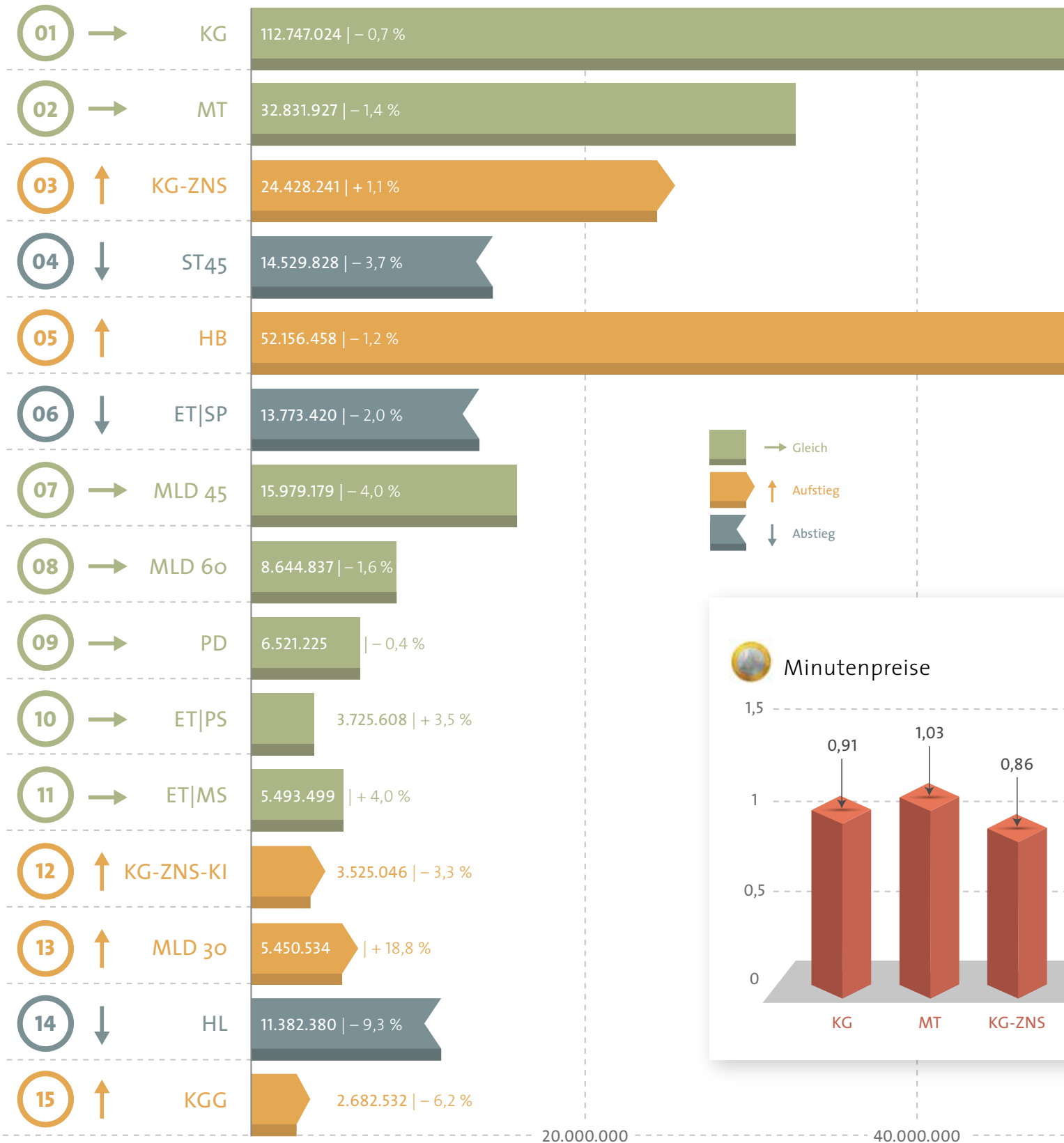
Neues Handbuch zu ALS für Betroffene und Angehörige

„ALS – Mit der Krankheit leben lernen“ heißt das vollständig überarbeitete Handbuch, das die Deutsche Gesellschaft für Muskelkranke (DGM) kürzlich herausgegeben hat. Neben dem Thema „Was kommt auf mich zu“ informiert das Fachbuch Betroffene und ihre Angehörigen über die Nervenkrankheit Amyotrophe Lateralsklerose (ALS), über die Probleme im Alltag und mögliche Lösungen. Die Neuauflage des Handbuchs befasst sich mit Themen wie medizinische Versorgung und Therapie, Selbstständigkeit und Mobilität, Kommunikation und Sprache, Ernährung und Schlucken, Atmung und Beatmung, Pflege und Versorgung bis hin zu Selbsthilfe und Unterstützung. Es ist kostenlos im Shop der DGM zu beziehen.

mehr: <https://www.dgm.org/publikationen/als-handbuch-krankheit-leben-lernen>

Heilmittel-Hitliste 2018 | Heilmittelbranche in Zahlen

Anzahl Behandlungen | Veränderung zum Vorjahr



Die Heilmittel-Hitliste wird vom GKV-Spitzenverband im GKV-HIS gemeldet und listet die 15 umsatzstärksten Heilmittel auf. Den geringsten Umsatz hat unter den TOP 15 Heilmitteln die Leistung KG-Gerät gemacht. Allerdings ist das die Leistung mit dem absolut höchsten Minutenpreis von 1,64 Euro/Min.

**Der Preis kommt allerdings nur zustande, wenn wirklich drei Patienten gleichzeitig behandelt werden.*

Die Balken visualisieren die Anzahl der Behandlungseinheiten, so wurden bei Sprachtherapie 45 Min. im Jahr 2018 etwas mehr als 14,5 Millionen Behandlungseinheiten erbracht, das sind 3,7 Prozent Behandlungseinheiten weniger, als im Vorjahr (2017).

2018 gab es viel Bewegung in der Heilmittel-Hitliste. Die Position Massage ist schon nach einem halben Jahr aus den TOP 15 geflogen, dafür hat es die Position KG-Gerät nach einem Jahr Pause wieder zurück in die Liste geschafft. Hauptverlierer sind neben den Massagen, die Wärmepackungen (HL), die 9,3 Prozent Behandlungseinheiten weniger als im Vorjahr hatten. Hohe Zuwächse gibt es bei MLD 30 (+ 18,8 Prozent), dafür gab es deutlich weniger Behandlungen bei MLD 45 und 60.

Die Minutenpreise sind anhand der IST-Zahlen des GKV-HIS Berichts 2018 errechnet und bilden die Durchschnittspreise aller mit der GKV abgerechneten Leistungen in ganz Deutschland ab.



Direktzugang 01

Was kann Deutschland von der Schweiz lernen?

In der Schweiz gibt es die Vollakademisierung der Physiotherapie und auch den Direktzugang (Direct Access). In Deutschland ist die Lage bekanntlich noch etwas anders. Auf dem Weltkongress der Physiotherapie 2019 in Genf haben wir mit Prof. Dr. Christoff Zalpour, Professor für Physiotherapie an der Hochschule Osnabrück und Mirjam Stauffer, Vizepräsidentin des Schweizer Physiotherapieverbands Physioswiss, über Direktzugang und Akademisierung in den beiden Ländern gesprochen.



Gespräche mit Prof. Dr. Christoff Zalpour und Mirjam Stauffer über Direktzugang und Akademisierung

„War das, was wir bisher gemacht haben, denn nicht gute Physiotherapie?“

Herr Zalpour, wie ist denn der Ausbildungsstand in Deutschland im Vergleich zur Schweiz? Sind wir da auf einem guten Weg?

ZALPOUR | Meiner Meinung nach haben wir nach wie vor ein großes Problem, dass wir keine Vollakademisierung haben, dass die Zulassung in den Beruf eben nur aus der Berufsfachschule heraus erfolgt. Es gibt natürlich verschiedene akademische Programme, wie duale Studiengänge, die dieses System ein wenig aufreißen und Brücken bilden, aber das ist keine durchgehende, politisch gewollte Vollakademisierung. Die Schweizer hingegen haben einmal den Hebel umgelegt und nun eine Vollakademisierung erreicht.

Frau Stauffer, Sie haben erlebt, wie der Direct Access in der Schweiz eingeführt worden ist. Wie sieht dieser aus?

STAUFFER | Es kommt darauf an, was man unter dem Direct Access versteht. Wir in der Schweiz verstehen darunter, dass der Patient, wenn er will, direkt, ohne ärztliche Verordnung zum Physiotherapeuten gehen kann. Das große Aber ist, dass der Patient diesen Besuch selbst bezahlen muss. Damit sind wir an der gleichen Stelle, wie ganz viele andere Länder auch.

Wie war es, als das System umgestaltet wurde? Zeitgleich wurde ja auch die Vollakademisierung in der Schweiz eingeführt.

STAUFFER | Ja, seit 2006 findet die Grundausbildung an den Fachhochschulen statt und schließt mit einem Bachelor of Science ab. Und was wir jetzt in den ganzen Diskussionen, die wir hatten und auch mit anderen Ländern festgestellt haben, ist, dass die Vollakademisierung ein Motor ist, um auch politische Anliegen vorantreiben zu können. Die Akademisierung hat diesbezüglich sicher geholfen, weil dadurch ein Level der Autonomie und Profession geschaffen wurde.

Herr Zalpour, sehen Sie das auch so, dass Direktzugang und Vollakademisierung eng miteinander verbunden sind?

ZALPOUR | Meiner Meinung nach ja. Und das ist eben auch etwas, was wir versucht haben miteinander zu koppeln in unseren Bachelor- und Masterprogrammen. Darin bilden wir für den Direct Access aus. Wir machen Differenzialdiagnosen, Screenings und all diese Dinge. Meiner Meinung nach wäre es sehr natürlich gewesen, das miteinander zu verbinden und nicht über den sektoralen Heilpraktiker.

Wenn wir in Deutschland jetzt sagen würden: Ab morgen gilt hier die Vollakademisierung, würde es hier einen riesen Aufschrei geben. Wie war das in der Schweiz?

STAUFFER | Natürlich genauso. Zu Beginn der Akademisierung gab es wirklich die Angst, dass es dann nur noch Schreibtischtäter gibt und das, was unseren Beruf ausmacht, verloren geht – also diese handwerkliche Arbeit, der Kontakt zu den Patienten.

Die Befürchtung hat sich auch noch eine gewisse Zeit gehalten. Jetzt nach zehn Jahren merken viele eigentlich erst, dass die Akademisierung eine Bereicherung ist. Es wurde niemandem etwas weggenommen, sondern es findet jetzt ein Austausch statt und das ist etwas, was sehr hilfreich ist.

Und wenn Sie in der Schweiz jetzt eine Umfrage machen würden, würden die Kollegen dann sagen, die Vollakademisierung war eine gute Idee?

STAUFFER | Heute? Ja, definitiv. Da bin ich mir ganz sicher. Aber der Prozess geht jetzt seit zehn Jahren. Solange braucht es eben auch. Das eine war wirklich der Verlust der Identität und auch der Wertschätzung für die Arbeit, die die Therapeuten vorher ausgeführt haben. Ich habe oft gehört: War das, was wir bisher gemacht haben, denn nicht gute Physiotherapie? Ich glaube, diese Diskussion darüber hat sich mittlerweile ein bisschen gelegt.

Herr Zalpour, wie hängen Akademisierung, Autonomie der Berufsgruppe und Direct Access zusammen?

ZALPOUR | Wir reden ja über Professionalisierung im Zusammenhang mit der Akademisierung. Professionalisierung ist ein Begriff, der in erster Linie nicht etwas mit professionellem Arbeiten zu tun hat, sondern es ist eher ein soziologischer Begriff. Zu Profession, also rein soziologisch, gehört auch immer Autonomie – und auch Expertenwissen. Deswegen ist es eben auch unfassbar, das Expertenwissen aus der Physiotherapie in andere Disziplinen diffundieren zu lassen. Also das, was man an Expertenschaft hat, das sollte man auch möglichst behalten. Der Ruf nach Autonomie ergibt sich dann aus der Akademisierung. Das ist schon immer so gewesen. Erst kommt die Akademisierung, dann mehr Autonomie – das spiegelt sich dann wiederum in den Berufsgesetzen wider und ändert schließlich das Gesundheitssystem.

Wann kriegen wir denn den Direktzugang in Deutschland?

ZALPOUR | Wir haben ihn ja schon, weil es den sektoralen Heilpraktiker gibt. Also das Recht zur autonomen Berufsausübung gibt es prinzipiell erstmal in Deutschland. Es gibt aber keine Bezahlung aus dem öffentlichen Gesundheitssystem.

Und wann gibt es die Vollakademisierung in Deutschland?

ZALPOUR | Ja, das würde ich auch gerne mal wissen. Hoffentlich bevor ich in Pension gehe.

Herr Prof. Zalpour, Frau Stauffer, vielen Dank.

■ [Das Gespräch mit Frau Stauffer und Prof. Dr. Zalpour führte Ralf Buchner]

Die beiden Interviews können Sie in voller Länge hier sehen: <https://bit.ly/2L4JE8z>

Direktzugang 02

Wie hältst du es mit ... dem Direktzugang?

Unser Gesundheitswesen leidet unter der Arztzentrierung. Versicherte sind gezwungen, immer zunächst einen Mediziner aufzusuchen, bevor sie eine Leistung/Therapie erhalten. Dieses ärztliche Verordnungsmonopol führt zu hohen Kosten und viel Aufwand für die Patienten. Außerdem verzögert es die zeitnahe Versorgung. Unter dem Stichwort „Direktzugang“ wird die Möglichkeit beschrieben, dieses Versorgungsproblem durch neue Strukturen zu lösen. Doch Praxisinhaber sind hin- und hergerissen zwischen Chancen und Risiken. Zudem bleibt die Frage offen, wie genau denn der Direktzugang kommen soll. Wir haben uns umgehört und bei Heilmittel-Praxen in ganz Deutschland nachgefragt: „Wie hältst Du es mit dem Direktzugang?“

Hintergrund

Bei einem „Direktzugang“ können Patienten direkt, ohne Umweg über den Arzt, Therapeuten aufsuchen. Der Begriff Direktzugang ist in Deutschland doppelt besetzt, einerseits wird damit die rechtliche Möglichkeit beschrieben, dass Therapeuten ohne ärztliche Diagnose selbst diagnostizieren und behandeln dürfen. Andererseits ist damit die Kostenübernahme für solche Behandlungen ohne ärztliche Verordnung durch die GKV bzw. die Beihilfe gemeint.

Aktuell gibt es den rechtlichen Umweg über den sektoralen Heilpraktiker, mit dem ein Direktzugang (ohne Kostenübernahmen durch die GKV) möglich ist. Im Gesetzgebungsverfahren des Terminservice- und Versorgungsgesetzes hat Bundesgesundheitsminister Spahn das Thema vertagt, auch weil es nicht wenige Therapeuten gibt, die finden, dass die Branche noch nicht bereit für den Direktzugang ist.





These 1

Der Direktzugang muss sofort kommen, je schneller, desto besser.

Es ist mir vollkommen unverständlich, warum Deutschland quasi als Heilmittel-Entwicklungsland bei der Versorgungsrealität hinterherhinkt. In Ländern mit vergleichbarer Gesundheitsinfrastruktur können bereits rund 500 Millionen Patienten direkt zu ihren Therapeuten gehen. Warum also nicht auch in Deutschland?

Pro: Wenn der Direktzugang einfach schnell und vollständig politisch verabschiedet wird, ist die Stoßrichtung klar (bessere Versorgung für Patienten), es wird über die richtigen Themen diskutiert (was wird besser für Patienten) und der Kleinkrieg über Honorarverteilung und Hierarchie hält sich in Grenzen.

Contra: Das überfordert sowohl unser Gesundheitssystem, als auch die Therapeuten. Die Angst vor den damit notwendigen Veränderungen dürfte so groß sein, dass sogar in der Heilmittelbranche selbst erhebliche Widerstände zu erwarten sind.

These 2

Der Direktzugang muss kommen, und vorher sollten wir uns auf eine Vollakademisierung verständig haben.

Klar kommt der Direktzugang, doch vorher müssen wir unbedingt unsere Leute entsprechend ausbilden. Das gelingt am einfachsten, wenn wir endlich das machen, was in unseren Nachbarländern und weltweit geübte Praxis ist: Therapeuten werden grundständig akademisch ausgebildet. Wenn wir diese Reform umgesetzt haben, dann kann auch sofort der Direktzugang – zumindest für die akademischen Therapeuten – kommen.

Pro: Direktzugang bedeutet mehr Verantwortung für Therapeuten. Damit wir dieser Verantwortung gerecht werden können, brauchen wir zwingend die grundständige akademische Ausbildung aller Therapeuten. Wer Augenhöhe mit anderen Leistungserbringern/Ärzten im Gesundheitssystem erreichen will, braucht Therapeuten, die wissenschaftlich fundiert ausgebildet sind.

Contra: Vollakademisierung für alle ist eine Utopie. Es fehlt Geld, es fehlen Studiengänge und eine Vollakademisierung würde bedeuten, dass die Zugangsvoraussetzungen zum Therapieberuf noch einmal erhöht würden. Damit würde sich der Fachkräftemangel weiter verschärfen. Außerdem wäre die Vollakademisierung ein Affront gegen alle bisher nicht akademisch ausgebildeten Therapeuten, die sich zurecht als Therapeuten zweiter Klasse fühlen würden.

Direktzugang 02

These 3

Der Direktzugang soll kommen / ist schon da, aber bitte nur für speziell ausgewählte Therapeuten.

Machen wir es doch einfach wie heute: Es gibt Therapeuten, die als (sektorale) Heilpraktiker längst im Direktzugang arbeiten. Warum sorgen wir nicht endlich dafür, dass der Umweg über die eher sinnlose Heilpraktikerprüfung wegfällt und durch ein geordnetes Verfahren ersetzt wird, mit dem ich als Therapeut die (Zusatz-) Qualifikation erwerben kann, auch im Direktzugang zu arbeiten – anstatt in der HP-Prüfung beweisen zu müssen, dass ich keinen Schaden an der Volksgesundheit anrichten werde.

Pro: Die Berufsgesetze werden sowieso gerade reformiert. Also bitte einfach ein Zusatzmodul einplanen, das die sinnlose Heilpraktikerprüfung überflüssig macht. In Zukunft kann dann jeder Therapeut im Rahmen seiner Profession selbst diagnostizieren und behandeln. Ob das dann von der GKV bezahlt wird oder nicht, muss in einem anderen Rahmen geklärt werden.

Contra: Wenn wir jetzt nur die Berufsgesetze um einen HP-Passus ergänzen, bekommen wir einen Direktzugang-Light. Das wertet den Beruf eher ab als auf. Die Augenhöhe mit ärztlichen Kollegen etc., die durch die Akademisierung zu erreichen wäre, rückt in weite Ferne.

These 5

Direktzugang gern, aber es muss realisierbar bleiben. Wir brauchen dafür eine duale Ausbildungsordnung.

Die kurzfristige Einführung des Direktzugang wird die Probleme eher verschärfen als eine Entlastung bringen. Als Praxisinhaber mag ich mir gar nicht vorstellen, wie teuer es wird, wenn ich auch noch Akademiker bezahlen muss. Und dann fallen alle Berufsanfänger für die Ausbildung weg, die kein Abitur haben. So kann man den Fachkräftemangel einfach nicht in den Griff bekommen. Deswegen bin ich für ein duales Ausbildungssystem: Therapeuten, im Direktzugang akademisch ausgebildet, und Therapeuten-Assistenten, mit einer klassischen Ausbildung an Schulen. Nur so lässt sich ein Direktzugang realistisch umsetzen.

These 4

Der Direktzugang soll gern irgendwann kommen, aber bis dahin brauchen wir noch viel mehr Input.

Es gibt eine ganze Reihe von Therapeuten, die gehörigen Respekt vor dem Direktzugang haben. Meinetwegen kann der Direktzugang kommen, aber dafür müssen wir erst alle Therapeuten auf ein gemeinsames therapeutisches Niveau heben, das sicherstellt, dass beim Direktzugang nichts schiefgeht.

Pro: Ein gut vorbereiteter Direktzugang gibt Therapeuten auch die nötige Sicherheit. Denn manche fürchten, ohne entsprechende Vorbereitung vielleicht durch mangelndes Wissen eine ernsthafte Erkrankung zu übersehen. Zum Direktzugang sollte zudem die Möglichkeit gehören, diagnostische Verfahren (z. B. Röntgen und MRT) zu veranlassen. Wie soll sonst differenzialdiagnostisches Arbeiten möglich sein? Solange solch elementare Dinge nicht geklärt sind, ist der Direktzugang nicht mehr als eine gute Vision für unseren Berufsstand.

Contra: Heilmittelerbringer sind sehr verantwortungs- und fortbildungsbewusste Menschen. Wenn wir immer behaupten, wir bräuchten noch mehr Input, dann werden wir nie den Direktzugang bekommen. Klar, mehr Input kann nicht schaden, aber irgendwann muss man mal den Schritt gehen und Verantwortung übernehmen. Junge ärztliche Kollegen machen ihre Erfahrungen genauso wie wir am Patienten. Warum also die vornehme Zurückhaltung?

Pro: Nicht für jede therapeutische Intervention ist ein akademischer Abschluss nötig. Viele Aufgaben in der Therapie können auch entsprechende Fachkräfte mit fachschulischer Ausbildung erbringen. Eine duale Ausbildung löst das Problem des Direktzugangs perfekt, weil wir eine fachliche Differenzierung hätten. Und das Problem des Fachkräftemangels lösen wir gleichzeitig mit, weil wir die Zugangsvoraussetzungen für den Beruf des Therapeuten nicht einschränken.

Contra: Also wirklich, wir brauchen bestimmt keine Zwei-Klassen-Therapie. Therapie ist unteilbar, jede therapeutische Intervention basiert auf fundierten Kenntnissen, das kann und will ich nicht an Assistenten auslagern. In Wirklichkeit geht es bei solchen Modellen doch nur darum, Lohnkosten zu sparen. Dieser Preis für einen Direktzugang ist mir zu hoch.

These 6

Direktzugang für Therapeuten, das bringt nur noch mehr Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit, bloß nicht!

Wenn ich sehe, welches Theater die Ärzte mit der Wirtschaftlichkeitsprüfung für Heilmittelverordnungen haben, dann verzichte ich gern auf den Direktzugang, wenn das bedeutet, dass der Arztstress dann in meiner Praxis landet. Ich will gute Therapie machen und mir nicht noch mehr Krankenkassen-Bürokratie-Stress aufhalsen. Wer den Direktzugang haben will, der kann ja seinen (sektoralen) Heilpraktiker machen. Dazu müssen wir nicht alles ändern.

Pro: Was ändert sich durch den Direktzugang, wenn die GKV dafür zahlt? Statt dass der Arzt in Regress genommen wird, müssen wir uns damit herummärgern, wenn es zu Wirtschaftlichkeitsprüfungen kommt. Vielleicht gibt es dann, wie bei den Ärzten, plötzlich in bestimmten Gebieten Niederlassungsstopps und ähnlichen Käse. Aufpassen: Im Gegensatz zu Ärzten haben wir keine Kassenärztlichen Vereinigungen und keine Kammer, die im Zweifel Unterstützung durch Lobbyarbeit bieten können. Der GKV-finanzierte Direktzugang wird unsere Abhängigkeit von der GKV noch weiter verstärken.

Contra: Wäre doch klasse, wenn wir endlich die Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit unserer Therapie selbst übernehmen könnten und kein Arzt mehr dazwischensteht, der ohnehin nicht so genau weiß, was wir machen. Und die Erfahrungen, z. B. in Norwegen, zeigen doch, dass die Übernahme der Verantwortung für die Wirtschaftlichkeit kein Problem darstellt: Dort ist durch den Direktzugang die Anzahl der Behandlungseinheiten zurückgegangen.

These 7

Den Direktzugang können wir vergessen. Das werden die Ärzte niemals zulassen!

Direktzugang in Deutschland??? Welche Utopie verfolgen wir denn da bitte? Die Ärzte verteilen jedes Jahr rund 220 Milliarden Euro im Gesundheitssystem durch Verordnungen, Überweisungen, Einweisungen etc. Glaubt vielleicht jemand, dass die Mediziner bereit sind, diese Macht mit Heilmittelerbringern zu teilen? Die ärztlichen Funktionäre haben seit Jahrzehnten jede Veränderung im System verhindert. Sie haben die Macht, das auch in Zukunft effektiv zu tun!

Pro: Genau, die Macht der Ärzte können und werden wir nicht durchbrechen. Schuster bleib bei deinen Leisten! Kümmern wir uns lieber darum, dass wir genug Geld mit Therapie verdienen und dazu nicht zu viel Bürokratie erledigen müssen. Dann haben wir bessere Chancen erfolgreich zu sein.

Contra: Die Patienten kommen jetzt schon scharenweise zu uns in die Praxis, ohne dass sie dafür vorher eine Pseudo-Diagnose vom Arzt brauchen. Diese Patienten sind mehr als bereit, sich für uns und den Direktzugang zu engagieren. Deswegen ist es höchste Zeit, Flagge zu zeigen und weiter den Direktzugang voranzutreiben! ■

[bu]



up|Umfrage: Wie hältst du es mit ... dem Direktzugang?

Was meinen Sie, wie handhaben Sie diese Frage in Ihrer Praxis? Machen Sie mit bei unserer aktuellen Befragung im Internet auf www.up-aktuell.de/umfrage-direktzugang

Einleitung

Viel Geld im Spiel

Private Equity Investoren entdecken den deutschen Heilmittelmarkt

Das erwartet Sie auf den folgenden Seiten ...

01 | Therapiezentrum zu verkaufen Seite 20

Anita Brüche erzählt, warum sie sich dazu entschieden hat, ihr Therapiezentrum an ein Unternehmen zu verkaufen.

02 | Viele Praxen unter einem Dach Seite 24

Michael Reeder, Gründer von Rehacon, berichtet, warum er es sinnvoll findet, Praxen in einem Verbund zu betreiben.

03 | Ein Markt mit Wachstumspotenzial Seite 26

Svenja Streb, Investmentmanagerin bei Waterland Private Equity, erklärt warum der Heilmittelmarkt für Investoren interessant ist.

04 | Den bestmöglichen Preis erzielen Seite 30

Wer den Verkaufspreis seiner Praxis erhöhen möchte, muss den Gewinn steigern.

Die Rente steht an, der Akku ist leer oder Sie fühlen sich den Aufgaben nicht mehr gewachsen – es gibt viele Gründe, warum Therapeuten ihre Praxis verkaufen möchten. Oft ist es so, dass sich ein jüngerer Kollege findet, der Räume, Ausstattung, Personal und Patienten übernimmt. Manche Praxisinhaber gehen aber auch andere Wege, indem sie an ein Unternehmen verkaufen. In einigen Fällen stehen noch größere Spieler dahinter, etwa Private-Equity-Unternehmen, die den Heilmittelmarkt mittlerweile für sich entdeckt haben. Damit beschäftigen wir uns in diesem Themenschwerpunkt.



01 | Therapiezentrum zu verkaufen!



Therapiezentrum zu verkaufen

Anita Brüche, ehemalige Inhaberin eines Therapiezentrums, erzählt, warum sie sich dafür entschieden hat, an eine Unternehmensgruppe zu verkaufen

Vor mehr als 30 Jahren begann alles mit einer kleinen Praxis für Physiotherapie. Mittlerweile hat Anita Brüche rund 60 Mitarbeiter, die in ihrem Therapiezentrum in Hamburg interdisziplinär Physio-, Ergotherapie und Logopädie anbieten. Korrekt muss es eigentlich heißen „hatte“, denn Anfang Mai 2019 verkaufte sie das Therapiezentrum – an Rehacon, ein Portfoliounternehmen der Waterland Private Equity (mehr dazu siehe Seite 24).

Im vergangenen Jahr feierte die Physiotherapeutin und Unternehmerin Anita Brüche 30 Jahre Selbständigkeit. Mit gerade einmal 25 Jahren hatte sie 1988 ihre erste eigene Praxis eröffnet. Davor hatte sie bereits in verschiedenen Krankenhäusern und auch als Angestellte in einer Praxis gearbeitet. Schon mit Beginn der Selbstständigkeit war ihr klar: Wer Erfolg haben möchte, muss etwas dafür tun. „Ich habe mich selbst im Bereich Orthopädie und Neurologie, später auch in der Pädiatrie weiterqualifiziert“, berichtet die Physiotherapeutin. „So sind nach und nach verschiedene Fachbereiche hinzugekommen.“

Als die Räumlichkeiten zu klein wurden, zog sie 1996 mit der Physiotherapiepraxis um. Die neue Größe von etwa 400 Quadratmetern erlaubte es, den Bereich Pädiatrie weiter auszubauen. Außerdem war nun Platz, um auch medizinisches Gerätetraining anzubieten. Zudem erweiterte Brüche das Angebot der Praxis zunächst um Ergotherapie, später kam noch die Logopädie hinzu.

Wachstum erfordert neue Strukturen

2013 nutzte sie die Chance für eine weitere Expansion, nahm Räumlichkeiten der ehemaligen Commerzbank hinzu, und konnte so den Trainingsbereich deutlich erweitern. Mit der Größe und dem Angebot des Therapiezentrums wuchsen auch die Herausforderungen. „Die Aufgaben haben sich deutlich verändert“, erzählt die Praxisinhaberin. „Besonders die Verwaltungsaufgaben nahmen stark zu. Die Strukturen mussten sich ändern.“ Eine Kommunikation mit den Mitarbeitern auf Zuruf oder ausschließlich im direkten Austausch war schlicht nicht mehr möglich. Sie musste Organisationsstrukturen entwickeln, feste Leitlinien erarbeiten usw.

„Das war für die Mitarbeiter zunächst eine große Umstellung“, so Brüche. Nach einiger Zeit zeigte sich jedoch, dass sich die Mitarbeiterzufriedenheit durch die veränderten Strukturen sogar verbessert hat. „Sie wussten so eben immer genau, woran sie sind, was sie zu erwarten haben und woran sie sich orientieren können.“ Zu diesem Zeitpunkt arbeiteten 17 bis 18 Mitarbeiter im Therapiezentrum.

„Die Mitarbeiter haben auch kräftig dazu beigetragen, dass wir unser Angebot immer weiter ausbauen und uns weiterentwickeln konnten.“

Patienten profitieren von interdisziplinärer Zusammenarbeit

Vor zwei Jahren folgte die nächste Expansion. Anita Brüche nahm nochmals Räumlichkeiten hinzu, in die die Ergotherapie ausgliedert werden konnte. Außerdem gründete sie eine kleine Akademie. Hier geben externe Dozenten Fortbildungen, die natürlich auch den mittlerweile rund 60 Mitarbeitern des Therapiezentrums offenstehen.

Insgesamt ist das Therapiezentrum so über die Jahre auf eine Fläche von 1.250 Quadratmetern angewachsen – ein Bereich für Osteopathie befindet sich im Aufbau. Wichtig ist Brüche besonders die interdisziplinäre Zusammenarbeit: „Wir haben einen hauseigenen Server bei dem alle Mitarbeiter auf den gleichen Datensatz zugreifen. Das heißt, die Ergotherapeuten sehen, was die Physiotherapeuten gemacht haben, ebenso die Logopäden.“ Für die Patienten bedeutet das, dass sie interdisziplinär versorgt werden können und alles an einem Ort finden. „Ergänzend können sie zudem das Gerätetraining zum Muskelaufbau nutzen und ihren allgemeinen Gesundheitszustand verbessern.“

Genug Kraft für eine erneute Expansion?

„Wenn ein Unternehmen so groß wird, bringt das natürlich immer neue Herausforderungen mit sich“, erklärt die Physiotherapeutin. Die Erweiterungen und Veränderungen der vergangenen Jahre hätten viel Kraft und Energie gekostet. Erholungszeiten und Urlaub seien nur schwer planbar gewesen und häufig auch einfach zu kurz gekommen. „Wenn man von 7 Uhr morgens bis 20 Uhr am Abend geöffnet hat, auch an Samstagen, muss man eben immer verfügbar sein“, so die Physiotherapeutin. Das ist auf Dauer sehr anstrengend. Und so kamen für Anita Brüche mehrere Faktoren zusammen, die schließlich dazu geführt haben, dass sie sich für den Verkauf des Therapiezentrums entschieden hat.

„Wir haben noch Räumlichkeiten, die weiter ausgebaut werden können“, berichtet Brüche. „Aber damit würden vor allem die Verwaltungsaufgaben immer mehr zunehmen: Man braucht dann einen Mitarbeiter fürs Personalmanagement, einen für die IT, einen Kaufmann, und so weiter.“ Für Anita Brüche kam damit auch die Frage: „Will und kann ich das auf Dauer leisten? Oder ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, das Therapiezentrum in größere Hände zu übergeben, und so eine weitere Entwicklung zu ermöglichen?“

01 | Therapiezentrum zu verkaufen!



Therapiezentrum Anita Brüche

Eng damit verbunden ist auch die Frage, wie sich die Zukunft des Therapiezentrums langfristig für Mitarbeiter und Patienten sichern lässt.

„Wenn man die Entwicklungen in der Politik betrachtet, merkt man, dass vor allen Dingen große Therapiezentren politisch gewünscht sind, die eine interdisziplinäre Versorgung bieten“,

so Brüche. „Dass es immer mehr in Richtung größere Zentren geht, gilt nicht nur für die Heilmittelbranche, sondern auch für den ärztlichen Bereich und zeigt sich etwa auch an der Entwicklung von Kliniken und Krankenhäusern.“ Als Einzelunternehmer stoße man da einfach irgendwann an seine Grenzen.

Entscheidung für den Verkauf

So hat sich Anita Brüche 2018 dafür entschieden, das Therapiezentrum zu verkaufen. Als ersten Schritt hat sie sich dafür an einen Corporate Finance Berater gewandt. „Er ist zwar nicht auf die Heilmittelbranche spezialisiert, aber es hat mich erstaunt, wie viel Wissen und wie viele Kontakte er in diesem Bereich hatte“, so die Praxisinhaberin. Durch ihren Berater kam dann auch der Kontakt zu mehreren Interessenten zustande, darunter auch die Rehacon GmbH, eine Portfoliounternehmen der Waterland Private Equity mit deutschlandweit mehr als 120 Einrichtungen im Bereich Physiotherapie und Rehabilitation. „Im folgenden Austausch stellte sich dann heraus, dass meine Zukunftsvorstellungen für das Therapiezentrum mit denen von Rehacon auf einer Linie sind.“

Dem Verkauf Anfang Mai gingen dann umfangreiche Beratungen – rechtlich und wirtschaftlich – voraus. Rehacon und Waterland haben das Therapiezentrum auf Herz und Nieren geprüft. „Dieser Prozess war sehr anstrengend und aufwändig, denn ich musste ständig zuarbeiten“, berichtet Brüche. „Aber es ist nachvollziehbar, dass bei einem solchen Verkauf eben auch Prüfungen erforderlich sind.“



Großes Unternehmen bietet mehr Sicherheit

Nun, einige Woche nach dem Verkauf, zieht die ehemalige Praxisinhaberin folgendes Fazit: „Wir sind noch bei den Übergaben, aber bislang würde ich sagen, dass der Verkauf eine gute Entscheidung war – gerade auch für die Patienten und Mitarbeiter. Für diese ist die Übergabe an ein Unternehmen auch mit mehr Sicherheit verbunden, denn die Führung durch eine Einzelperson geht doch auch immer mit einem gewissen Risiko einher. Wenn man als Einzelunternehmer ausfällt, hat das doch Folgen für ein Unternehmen.“

„Es war mir wichtig, dass das Therapiezentrum von jemandem qualifiziert weitergeführt werden kann, von jemandem, der sich in diesem Bereich auskennt und auch die Zukunftsperspektive im Blick hat.“

Dass sie sich schließlich für Rehacon als Käufer entschieden hat, erklärt die ehemalige Praxisinhaberin so:

Diese Erwartungen hat Rehacon erfüllt – gerade was die Verwaltungsaufgaben, die eben mit jedem Expansionsschritt erheblich wachsen, betrifft, ist ein Unternehmen wie Rehacon in einer guten Position, diese zu übernehmen. „Um die administrativen und kaufmännischen Aufgaben der Geschäftsführung wird sich in Zukunft die dortige Zentrale kümmern, während die fachlich-therapeutische und organisatorische Leitung bei meinen leitenden Mitarbeitern hier im Therapiezentrum bleibt.“

Mitarbeiter übernehmen mehr Verantwortung

Bereits in den vergangenen Jahren hat Anita Brüche ihr Team sehr stark aufgebaut und auch in die verantwortlichen Prozesse mit eingebunden. „Mein Ausscheiden habe ich so über längere Zeit über Einarbeitungsprozesse vorbereitet, nicht erst, als der Verkauf unmittelbar bevorstand. Das entspricht auch dem Cre-

do des Therapiezentrums: Langsam mit guter Qualität Neues aufzubauen und zu festigen und dann eben auch Verantwortung an die Mitarbeiter zu übergeben.“ Die Mitarbeiter haben so das nötige Know-how, um auch nach ihrem Ausscheiden die fachlich-therapeutische und organisatorische Leitung zu übernehmen. Um den Übergang möglichst reibungslos zu gestalten, wird Anita Brüche noch bis zum Jahresende in einer beratenden Funktion im Therapiezentrum tätig sein.

Bedenken der Mitarbeiter konnten zerstreut werden

Mittlerweile sind auch die Mitarbeiter von den Vorteilen des Verkaufs überzeugt. Das war aber nicht von Anfang an so. „Zunächst einmal war das Team überrascht, weil der Verkauf doch recht schnell ging, vielleicht schneller als erwartet“, erinnert sich Brüche. Viele hatten natürlich zunächst auch Bedenken. Doch die konnte sie mit der Zeit ausräumen und dem Team die Vorteile für die Zukunft und die Entwicklung, die sich für jeden einzelnen ergeben können, aufzeigen.

„Erst habe ich mit den leitenden Mitarbeitern gesprochen, dann mit dem gesamten Team und dann mit jedem Mitarbeiter ein Einzelgespräch geführt“,

erzählt die ehemalige Praxisinhaberin. „Da konnte ich nochmal individuell auf die einzelnen Sorgen und Ängste eingehen. Doch erst als sich Michael Reeder, Gründer und Geschäftsführer von Rehacon, mit seinen Plänen für die Zukunft vorgestellt hat, waren auch die letzten Bedenken ausgeräumt.“ So sind dann auch alle geblieben.

Kapital bietet Sicherheit und Entwicklungschancen

Ein besonders wichtiger Punkt für die Verkaufsentscheidung war für Anita Brüche die Sicherheit, auch finanziell, die Rehacon, mit der Waterland Private Equity im Rücken, bietet. „Durch das damit vorhandene Kapital ist eben auch eine weitere, hochwertige Entwicklung möglich“, so die Physiotherapeutin. „Wir bewegen uns im Therapiezentrum auf dem höchsten Niveau, sowohl was die technische Ausstattung als auch die fachliche Qualifikation betrifft. Das soll unbedingt so weitergeführt werden. Folgen des Verkaufs sollen sich für die Mitarbeiter und Patienten nur in einer weiteren positiven Entwicklung des Therapiezentrums zeigen.“ ■

[ym]

Investoren, Ketten, Kooperationen – Der Heilmittelmarkt ist in Bewegung

Der Verkauf der Mehrheitsanteile der Rehacon-Gruppe an die Waterland Private Equity GmbH folgt einer Tendenz zur Ketten- und Netzbildung am deutschen Heilmittelmarkt. So verfolgt auch die medaktiv GmbH aus Augsburg – bereits seit 2011 ein Unternehmen im Beteiligungsportfolio von Auctus Capital Partners – eine klare Wachstumsstrategie. medaktiv verfügt nach eigenen Angaben über elf Therapiezentren, vor allem in Bayern, und bietet dort das komplette Spektrum an Heilmitteln an.

Novotergum, das seit März mehrheitlich zum Luxemburger Beteiligungsunternehmen Luxempart gehört, betreibt mittlerweile 29 Einrichtungen in Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und neuerdings im hessischen Offenbach. Für Aufsehen gesorgt hatte zuletzt auch die Übernahme der Mehrheitsanteile an der inoges Holding GmbH durch die Celenus Kliniken, einer Tochter der französischen ORPEA-Gruppe, Ende 2017. Inoges zählt sich zu den führenden Anbietern im ambulanten Rehabilitationsmarkt mit 30 Standorten, teilte Celenus im Rahmen der Übernahme mit. Bis zur Beteiligung von Celenus war das Unternehmen seit seiner Gründung vor mehr als 30 Jahren in Familienbesitz.

Bundesweit aktiv auf dem Heilmittelmarkt ist auch die Nanz medico GmbH & Co. KG. Das Unternehmen ist zwar auf die ambulante Rehabilitation spezialisiert, bietet aber an seinen 23 Standorten auch Physiotherapie, Logopädie und Ergotherapie an.

Franchise, Kooperationen, lokale Ketten

Zudem gibt es auf dem bundesweiten Heilmittelmarkt noch eine ganze Reihe Verbände aus Franchise- bzw. Lizenznehmerprodukten. Dazu gehört zum Beispiel das in den vergangenen Jahren stetig wachsende Physiotherapie-Franchise Elithera, laut eigenen Angaben mit derzeit mehr als 60 Standorten in Deutschland und Österreich.

Neben den bundesweit agierenden Unternehmen spielen darüber hinaus natürlich auch regionale und lokale Gruppen eine wichtige Rolle. Sie sind heute bereits zahlreich und in verschiedenen Größen mit unterschiedlichen Angebotspektren auf dem Heilmittelmarkt vertreten.

02 | Viele Praxen unter einem Dach

„Bitte kaufen Sie meine Praxis!“

Michael Reeder, Gründer und Geschäftsführer der Rehacon GmbH, findet, dass es gute Gründe gibt, Praxen im Verbund zu führen



Herr Reeder, Sie sind in der Branche bekannt, als derjenige, der als Erster auf die Idee gekommen ist, Therapiepraxen in Form von Ketten zu betreiben. Da könnte man jetzt vermuten, Sie sind Finanzinvestor. Aber tatsächlich sind Sie von Beruf... REEDER | Physiotherapeut.

Und wie wird man vom Physiotherapeuten zum Betreiber einer Kette?

REEDER | Grundsätzlich würde ich es nicht Kette nennen. Das Wort ist immer so negativ behaftet. Ich würde lieber von einem Verbund sprechen, denn es sind alles einzelne Therapiegesellschaften, die alle einzeln geführt werden.

Ich habe mich bereits 1992 selbständig gemacht und mich um interdisziplinäre Zusammenarbeit der einzelnen Therapiepartner bemüht. 1998/99 habe ich dann ein Konzept entwickelt, mit dem ich es geschafft habe, physiotherapeutische Praxen in direkter Nähe zu orthopädischen Praxen zu eröffnen und so die Grundlage für den interdisziplinären fachlichen Austausch zu schaffen. Ich habe eng mit Orthopäden zusammengearbeitet, was meiner Meinung nach ein wichtiger Ansatz für eine komplexe Therapie ist.

Lassen Sie uns hier kurz einhaken. „Zusammenarbeit mit Orthopäden“ – was bedeutet das genau?

REEDER | In habe in der Zeit, in der es berufsrechtlich und gesellschaftsrechtlich möglich war – also bis zum Inkrafttreten des Antikorruptionsgesetzes – mit Ärzten gemeinsam Therapiezentren ins Leben gerufen. Die beteiligten Orthopäden haben, unter Berücksichtigung der freien Leistungserbringerwahl, versucht, gerade im Bereich postoperativer Nachsorge ihre medizinischen Vorstellungen miteinzubringen, sodass Patienten, die im Therapiezentrum bleiben wollten, zum Beispiel eine der Operation angemessene konzeptionell fundierte Nachbehandlung bekamen.

Sie haben also Physiotherapie als Dienstleistung für Orthopäden eingeführt.

REEDER | Genau. Wir können Physiotherapie und wir wissen, wie eine hochwertige physiotherapeutische Behandlung auszu-sehen hat. Das haben wir als Dienstleistung angeboten. Mit Einführung des Antikorruptionsgesetzes war das aber so nicht mehr möglich und ich war gehalten diese Form der Zusammenarbeit einzustellen. Danach habe ich dann den Weg verfolgt, Praxen zu kaufen und in die Rehacon Gruppe zu integrieren.



Welche Vorteile hat eine Praxis davon, von Rehacon übernommen zu werden?

REEDER | Für Praxisinhaber ist es aufgrund der wirtschaftlichen Lage schwierig, einen Praxisnachfolger zu finden, der einen angemessenen Preis für ihr Lebenswerk zahlen kann. Wir versuchen, mit entsprechend qualifizierten Kalkulationen, faire Kaufpreise zu berechnen. Außerdem bemühen wir uns, wenn möglich, den Verkäufer noch im Unternehmen zu halten – etwa als freiberuflichen oder festangestellten Mitarbeiter oder als fachlichen Leiter.

Verkaufen auch Praxisinhaber an Sie, die nicht kurz vor der Rente stehen?

REEDER | Ja, inzwischen kommen immer mehr Praxisinhaber auf uns zu und sagen, ich habe keine Lust mehr auf die Administration: Ich bin Therapeut, ich möchte behandeln und mal wieder eine 40-Stunden-Woche haben. Bitte kaufen Sie mein Unternehmen und nehmen Sie mir die Verwaltung ab. Das können wir leisten und die Menschen in der Praxis haben Zeit, sich auf die Behandlung zu konzentrieren.

Was ist mit den angestellten Therapeuten, die übernommen werden? Laufen die schreiend weg oder freuen sie sich, dass ein Investor einsteigt?

REEDER | Bis jetzt ist noch keiner schreiend weggelaufen. Es sind bis auf zwei Mitarbeiter alle geblieben. Ich denke, die Menschen verstehen, dass auch die Verkäufer ihr Unternehmen und ihre Mitarbeiter in guten Händen wissen möchten. Die Praxisinhaber kennen die Leistungspakete, die wir unseren Mitarbeitern anbieten. Zudem verstehen auch die Mitarbeiter, dass es für sie mittel- und langfristig mehr Sicherheit bedeutet, wenn es jemand übernimmt, der das professioneller macht. Ich sage dann zu den Mitarbeitern, dass wir auch den Vorteil haben, nicht von einer Praxis leben zu müssen. So können wir den Fokus anders legen, etwa auf Qualität und Ausbildung. Bisher haben wir von den Mitarbeitern immer ein positives Feedback bekommen.

Wie sieht es mit dem Gehalt aus?

REEDER | Da liegen wir deutlich über dem Markt – zumindest, wenn ich es mit den Arbeitsverträgen vergleiche, die ich sehe, wenn wir Einrichtungen kaufen. Dazu bekommen unsere Mit-

arbeiter weitere Zuwendungen wie z.B. Sonderurlaubstage, Gesundheitsprämien, Anwesenheitsprämien, Fortbildungszuwendungen, Gesundheitsförderungen und Nettolohn-Optimierung.

Vor kurzem ist mit Waterland ein Investor bei Ihnen eingestiegen. Warum?

REEDER | Ich war eigentlich auf der Suche nach einer Möglichkeit eine Anleihe zu konzipieren, um weitere Praxen kaufen zu können. Dann hat mich aber das Interesse gleich mehrerer Private-Equity-Unternehmen überrascht. Ich habe mich schließlich dafür entschieden, weil ich besonders im vergangenen Jahr erkannt habe, dass der physiotherapeutische Markt sich ändert. Es wird immer mehr Digitalisierung kommen. Es wird auch immer mehr Schwerpunkteinrichtungen geben. Wir müssen den Krankenkassen mehr evidenzbasiertes Arbeiten anbieten und es muss zwischen ihnen und den Leistungserbringern ein Miteinander auf Gegenseitigkeit geben. Das schaffe ich nur mit starken Partnern.

Da war Waterland dann für mich der perfekte Partner, weil zu deren Portfolio bereits Rehabilitationskliniken, Kliniken, die auf Orthopädie spezialisiert sind, sowie Seniorenzentren gehören. Das war für mich die Basis, wieder so arbeiten zu können, wie ich es mir vorstelle: in einer komplexen, interdisziplinären Gruppe, die etwas Zukunftsorientiertes aufbauen will. Für mich war es das letzte Puzzle-Stück, um in einer geschlossenen Gesundheitskette bestmögliche Versorgung von Patienten zu leisten.

Herr Reeder, vielen Dank für das Gespräch.

■ [Das Gespräch mit Herrn Reeder führte Ralf Buchner]

03 | Ein Markt mit Wachstumspotenzial

„Größe ist kein Selbstzweck. Für uns steht das inhaltliche Wachsen im Vordergrund“



Svenja Streb, Investmentmanagerin bei Waterland Private Equity, möchte Angebote für Patienten und Mitarbeiter verbessern

„Private Equity“ – bei denen einen löst der Begriff Gedanken an Investmentgesellschaften aus, die wie Heuschrecken über andere Unternehmen herfallen, bei anderen steht ein großes Fragezeichen. Wir haben mit Svenja Streb, Investmentmanagerin bei Waterland Private Equity, gesprochen. Waterland hat Anfang 2019 die Mehrheit an der Rehacon GmbH übernommen und ist damit neu in den Heilmittelmarkt eingestiegen. Mit mehr als 120 Therapiezentren in Deutschland ist Rehacon einer der größten Anbieter physiotherapeutischer Leistungen auf dem europäischen Markt.

Frau Streb, die offensichtliche Frage gleich zu Beginn: Was ist Private Equity und was hat das mit Therapeuten zu tun?

STREB | In der wörtlichen Übersetzung ist Private Equity ‚privat gegebenes Eigenkapital‘ – es handelt sich also um eine Möglichkeit zur Unternehmensfinanzierung, bei der Kapital nicht von Banken kommt, sondern von privaten Investoren. Dafür gibt es unterschiedliche Ansätze. Wir bei Waterland haben uns einer unternehmerischen Beteiligungsstrategie verschrieben.

Wenn man Private Equity hört, denkt man gleich an ganz große Summen. Wie viel verwalten solche Unternehmen denn? Sprechen wir von Millionen, hundert Millionen, Milliarden? Können Sie mit dem Bruttosozialprodukt kleiner Staaten konkurrieren?

STREB | Das ist ganz unterschiedlich. Die Spannweite ist sehr groß: Es gibt zum Beispiel vergleichsweise kleine Private-Equity-Gesellschaften, die etwa das Kapital von Familien verwalten und dabei auf einige Millionen kommen. Es gibt aber auch sehr große Gesellschaften, die Vermögenswerte in einem hohen



Therapiezentrum Anita Brüche



zweistelligen Milliardenbetrag oder noch mehr verwalten. Waterland ist dabei in der Mitte platziert und verwaltet etwa sechs Milliarden an Eigenmitteln. Vor zwanzig Jahren sind wir aber auch klein gestartet, mit rund 60 Millionen.

Sechs Milliarden ist ja schon eine ganze Menge. Das entspricht etwa dem, was wir 2016 an Heilmittelumsatz gemacht haben. Jetzt überrascht es auf den ersten Blick, dass sich ein Private-Equity-Unternehmen für die Heilmittelbranche interessiert. Warum investieren Sie hier?

STREB | Wir sind eine sehr unternehmerisch orientierte Beteiligungsgesellschaft – das heißt, wir versuchen, gemeinsam mit Unternehmern oder mit dem Management in Branchen und Firmen zu investieren, bei denen wir Wachstumspotenzial sehen und denen wir helfen können, dieses Wachstum zu generieren. Häufig ist das der Fall in Märkten, die noch sehr fragmentiert sind, in denen es also noch viele kleine Einheiten gibt. Wenn man sich zusammenschließt, wird man besser, hat andere Möglichkeiten und kann andere Qualität anbieten.

sowohl im stationären als auch im ambulanten Bereich.

In welche Bereiche des Gesundheitsmarkts hat Waterland bisher investiert?

STREB | Wir sind unter anderem an Reha-Kliniken, an orthopädischen Fachkliniken, an Seniorenzentren, aber auch an eine Gruppe von Kinderwunschzentren beteiligt – also in ganz unterschiedlichen Bereichen des Gesundheitsmarktes. In vielen unserer Beteiligungen hat Physiotherapie im weiteren Sinne einen wichtigen Anteil am Behandlungserfolg unserer Patienten und Bewohner. In Seniorenzentren und Rehakliniken etwa ist sie ein integraler Teil der Therapie. Und wenn die Patienten das stationäre Umfeld verlassen, werden sie häufig ambulant von Physiotherapeuten betreut. Wir haben den Heilmittelmarkt daher schon länger aus nächster Nähe beobachten können. Bei der Betrachtung dieses Marktsegments und dessen Organisation hat es uns ehrlich gesagt erstaunt, dass es keinen eindeutigen Marktführer gibt, den man auch klar erkennt. Umso überraschter waren wir dann, als wir auf Rehacon gestoßen sind.

03 | Ein Markt mit Wachstumspotenzial



Therapiezentrum Anita Brüche

Was ändert sich für ein Unternehmen wie Rehacon, wenn ein Private-Equity-Investor dazukommt?

STREB | Wir investieren grundsätzlich in Unternehmen, die bereits gut aufgestellt sind. Das trifft ja auch auf Rehacon zu. Auf den beachtlichen Leistungen, die Herr Reeder [Gründer und Geschäftsführer der Rehacon Gruppe – Anm. d. Red.] hier in den vergangenen Jahren erbracht hat, möchten wir aufbauen. Wir versuchen dabei, Partner für das Unternehmen zu sein und es sowohl finanziell als auch strategisch zu unterstützen. Die finanzielle Unterstützung ist wohl das, was man sich am einfachsten vorstellen kann: Wir stellen Kapital zur Verfügung, um Wachstum zu finanzieren, zum Beispiel weitere Therapiezentren hinzuzunehmen und in Infrastruktur sowie digitale Systeme zu investieren. Ziel ist, dass die Gruppe ihre Angebote für Patienten und Mitarbeiter erweitern und verbessern kann. Gleichzeitig möchten wir die Gruppe auch durch unser Branchenwissen und unsere Netzwerke weiterbringen. Ganz konkret können wir hier zum Beispiel Kooperationen zwischen Rehabilitation und Physiotherapie diskutieren. Da ist natürlich immer leichter, wenn man gemeinsam am Tisch sitzt und nicht auf unterschiedlichen Seiten.

Wie reagieren die Mitarbeiter, wenn ein Private-Equity-Unternehmen mit einsteigt?

STREB | Als Gesellschafter agieren wir eher im Hintergrund und treten nicht im operativen Geschäft auf. Es gibt in jedem Unternehmen eine Geschäftsführung, die sich um die täglichen Themen, zum Beispiel des Praxis- oder Klinikalltags, kümmert.

Für die Mitarbeiter sollte es also keinen Unterschied machen, ob wir Gesellschafter sind oder jemand anderes. Wir haben eher die Rolle, die Geschäftsführung in strategischen Projekten zu unterstützen und ihr beratend zur Seite zu stehen.

Ihr Plan ist also, Rehacon weiter auszubauen, den Markt weiter zu konsolidieren, sprich mehr Praxen zusammenzuführen. Ist das soweit richtig? Und wie lange bleiben Sie an so einem Investment dran? Es gibt ja das Gerücht, dass Investmentfirmen immer zwei Jahre kaufen, dann drei Jahre schauen und dann auch wieder weg sind.

STREB | Das ist sehr unterschiedlich. Unsere typische Haltedauer liegt bei fünf bis sieben Jahren. So lange planen wir Partner der Unternehmen zu sein. Wenn es sich ergibt, kann der Zeitraum aber auch kürzer oder länger werden. Mit den Rehakliniken zum Beispiel arbeiten wir schon etwa neun Jahre zusammen. Das ist eben auch möglich – vorausgesetzt, man kann gemeinsam noch weiter wachsen und sich entwickeln.

Ist Rehacon ein kurzer Ausflug in den Heilmittelmarkt oder steckt eine langfristige Strategie dahinter?

STREB | Wir haben uns auf dem Heilmittelmarkt ganz viele Projekte vorgenommen. Konkret ist zum Beispiel Leistungssport eines der Themen, das uns am Herzen liegt. Hier haben wir bereits zwei neue Partner gefunden, mit denen wir diesen Weg gehen. Auch die besondere Betreuung von Seniorenzentren und Kliniken wollen wir weiter verfolgen. Unsere Partnerschaft mit Rehacon ist erst seit ein paar Monaten



publik und wir sind angenehm überrascht, wie viel positive Resonanz wir in der kurzen Zeit doch schon erfahren haben. Es haben sich bereits viele Interessenten gemeldet, die sich der Gruppe ebenfalls anschließen möchten.

Wenn Sie sich den Heilmittelmarkt anschauen, wie er heute ist und wie er in vier oder fünf Jahren aussehen wird, was erwarten Sie dann? Wie verändert sich die Struktur, wie viele Ketten gibt es, wie viele Praxen sind noch eigenständig unterwegs, wie viele in Gruppen organisiert?

STREB | Wenn man sich den Markt anschaut, kann man davon ausgehen, dass auch in fünf Jahren noch der Großteil der Zentren eigenständig organisiert sein wird – auch wenn wir gemeinsam mit Rehacon unsere ambitionierten Ziele erreichen und es dann vielleicht sogar noch zwei oder drei weitere vergleichbare Spieler gibt. Nach unserem Kenntnisstand ist Rehacon die größte Kette in Europa mit inzwischen über 120 Standorten. Damit repräsentieren wir aber weniger als ein Prozent des gesamten Marktes in Deutschland.

Sie möchten den Markt also nicht komplett umkrepeln, sondern nur ein wenig mehr Struktur hineinbringen. Wie messen Sie, ob Ihnen eine gute Marktdurchdringung gelingt? Haben Sie eine bestimmte Zielgröße an Praxen oder ein bestimmtes Umsatzvolumen?

STREB | Wir setzen uns keine bestimmten quantitativen Ziele, sondern eher inhaltliche, etwa welche Patientengruppe wir gut versorgen wollen. Konkret sind das, wie bereits erwähnt, etwa

komplexere und interdisziplinäre Ansätze, wie die Themen Leistungssport und die Kooperation mit Krankenhäusern und Seniorenzentren. Auf dem Weg dahin können sich aber noch weitere Bereiche oder Patientengruppen ergeben, bei denen wir sagen: „Das ist für uns spannend, für diese möchten wir ein entsprechendes Angebot entwickeln.“ Größe ist ja kein Selbstzweck. Für uns steht das inhaltliche Wachsen im Vordergrund.

Frau Streb, vielen Dank für das Gespräch.

■ [Das Gespräch mit Frau Streb führte Ralf Buchner]

Hintergrund: Waterland Private Equity GmbH

Die unabhängige europäische Beteiligungsgesellschaft Waterland wurde 1999 in den Niederlanden gegründet und ist seit dem Jahr 2005 in Deutschland und der Schweiz aktiv. Schon vor dem Einstieg bei Rehacon war Waterland auf dem Gesundheitsmarkt aktiv. Neben MEDIAN, mit mehr als 120 Rehabilitationskliniken der führenden private Anbieter in Deutschland, gehören auch die auf Orthopädie spezialisierte ATOS-Klinikgruppe sowie der Pflegedienstleister Schönes Leben zum Unternehmensportfolio. Zudem ist Waterland auch bei Hansefit signifikant beteiligt, einem Netzwerkverbund für betriebliche Sport- und Gesundheitsleistungen mit mehr als 1.400 angeschlossenen Fitness-Studios.

Im Rahmen einer Buy & Build-Strategie hat Waterland nur wenige Monate nach dem Einstieg bei Rehacon als ersten Zukauf das Therapiezentrum Anita Brüche in Hamburg erworben. Auf Seite 20 schildert Frau Brüche, warum sie sich zu diesem Schritt entschlossen hat. ■

[ym, bu]

04 | Den bestmöglichen Preis erzielen

Der Gewinn bestimmt den Preis

Wer an einen Investor verkaufen will, muss möglicherweise andere Prioritäten setzen



Die beiden Interviews dieses Schwerpunkts haben gezeigt, warum sich Unternehmen für Heilmittelpraxen interessieren. Zum Ende drehen wir den Spieß um und beschäftigen uns noch einmal mit dem Verkauf aus Sicht der Praxisinhaber. Denn ein wichtiger Punkt kam dabei noch nicht zur Sprache: der Preis. Um den möglichst hoch anzusetzen, muss die Praxis viel Gewinn abwerfen. Wer bisher – aus verständlichen Gründen – seinen Gewinn niedrig gehalten hat, um Steuern zu sparen, sollte vor dem Verkauf umdenken: Jetzt gilt es, sich zu überlegen, wie man seinen Gewinn erhöhen kann, um die Praxis wertvoller zu machen.

Die Mehrheit der Therapeuten gründet eine eigene Praxis, um gute Therapiekonzepte für Patienten angemessen bezahlt zu bekommen. Viele Praxisinhaber sehen ihre Praxis darum nicht so sehr als Unternehmen an. Natürlich achten alle darauf, dass genug Geld in die Kasse kommt, aber nicht wenige erwirtschaften ihr gutes Einkommen, indem sie sehr fleißig therapieren.

Die Zahlen zählen

Der eigene Fleiß bzw. die eigene Qualifikation und die darauf aufbauende Patientenbeziehung lässt sich kaum verkaufen. Ein Investor bewertet das Ergebnis der Praxis, nicht die Arbeitsleistung des Praxisinhabers. Es zählt der erzielte Gewinn, also der Betrag der übrig bleibt, wenn man alle Kosten, inklusive der reinen Kosten für die Arbeitsleistung des Praxisinhabers vom erzielten Praxisumsatz abzieht.

Während es in der Anfangszeit der Praxisgründung darum geht, das eigene Therapiekonzept zu etablieren, Beziehungen zu Patienten aufzubauen, gut mit Ärzten zusammenzuarbeiten und sich in der Rolle des Praxisinhabers zurechtzufinden, kann es in

den letzten Jahren der Selbstständigkeit schon eher darum gehen, die Praxis so zu organisieren, dass sie möglichst viel Gewinn abwirft – und zwar ohne hohen Arbeitseinsatz des Inhabers.

Die Formel für höheren Gewinn: Mehr Umsatz, weniger Kosten

Wer sich auf diese Sichtweise einlassen kann, für den lautet die wichtigste betriebswirtschaftliche Formel: Umsatz minus Kosten gleich Gewinn. Damit wird klar, wie man den Gewinn erhöht: Umsatz steigern (möglichst ohne die Kosten zu erhöhen) oder Kosten senken (möglichst ohne weniger Umsatz zu machen).

Hier ein paar Beispiele, wie sich der Umsatz steigern lässt:

- ▶ **(Privat-)Preise erhöhen:** Wenn Privatpatienten nicht das ganze Honorar erstattet bekommen, gibt es zwar Diskussionen, aber der Gewinn erhöht sich deutlich
- ▶ **Anteil der Privatpatienten erhöhen:** Je höher der Anteil an Privatpatienten, desto höher der Umsatz
- ▶ **Minutenpreise vergleichen:** Bei allen Leistungen werden die Minutenpreise errechnet, dann kann man sich entscheiden, von welchen Leistungen man in Zukunft mehr erbringen will und von welchen weniger. Zum Beispiel haben die meisten Zertifikatsleistungen in der Physiotherapie (inklusive MLD) schlechtere Minutenpreise als klassische Physiotherapie
- ▶ **Zeittakt optimieren:** Physiotherapeuten können ihren Gewinn deutlich steigern, wenn sie ihren Zeittakt verändern. Als Nebeneffekt schaffen kürzere Behandlungstakte auch noch mehr Behandlungstermine mit denselben Mitarbeitern
- ▶ **Parallel-/Gruppenbehandlung:** Ergotherapeuten und Logopäden können mit Parallel- bzw. Gruppenbehandlungen den Umsatz pro Minute problemlos um mindestens 50 Prozent steigern. Das bedeutet zwar Umstellungen oder eine andere Therapieplanung, aber der Effekt auf den Gewinn ist enorm

Und ein paar Tipps, wie sich Kosten einsparen lassen:

- ▶ **Privatkosten eliminieren:** Vom Steuerberater hat man gelernt, Kosten der privaten Lebenshaltung möglichst elegant in die Praxiskosten zu überführen (Dienstauto, Arbeitsessen etc.). Solche privaten Kosten wird man für den Verkauf der Praxis aus dem Praxiskosten herausrechnen
- ▶ **Ausfälle reduzieren:** Leerläufe der Mitarbeiter durch Behandlungsausfälle sind teuer. Ausfallgebühren, gezielte Kommunikation mit Patienten und Training der Therapeuten sorgen dafür, dass solche Kosten für Ausfälle reduziert werden



Welche Praxen kauft einen Investor – und zu welchem Preis?

Investoren kaufen nicht einfach jede Praxis, sondern haben in der Regel ein klares Bild davon, in welche Art von Unternehmen sie ihr Geld investieren wollen. Auf der Internetseite oder in Prospekten des Investors werden die Rahmenbedingungen für den Praxisankauf meistens einigermaßen genau definiert. So beschreibt Rehacon auf ihrer Internetseite die Eckdaten für Praxiszükäufe:

- ▶ **Schwerpunkt Physiotherapie, gern mit Erweiterungen in den Bereichen Ergotherapie, Logopädie, Gerätetraining, Kurse, Rehasport**
- ▶ **mindestens drei angestellte Therapeuten in Vollzeit (Mindestvolumen von 120 Behandlungsstunden in der Woche)**
- ▶ **positives Jahresergebnis (Es geht um den Gewinn nach Abzug des Unternehmergehalts.)**
- ▶ **Bereitschaft des Verkäufers, die Mehrheit seiner Praxis zu verkaufen**

Die Kaufpreisberechnung erfolgt anhand von Zahlen. Letztlich geht es darum, wie viel Gewinn mit der Praxis zu erzielen ist. Auf Basis des zu erzielenden Gewinnes wird der Kaufpreis errechnet: Gewinn mal zu vereinbarenden Multiplikator.

- ▶ **Selbst abrechnen:** Viele Praxen nutzen Abrechnungszentren, obwohl Computer zur Praxisverwaltung vorhanden sind. Das kostet in der Regel mindestens zwei Prozent des Umsatzes. Die spart man, indem man die Abrechnung selbst durchführt

Potenzial aufzeigen

Wer über den Kaufpreis seiner Praxis mit einem Investor verhandelt und diese Punkte noch nicht umgesetzt hat, kann trotzdem versuchen, diese Möglichkeiten als zukünftiges Potenzial mit in den Kaufpreis hinein zu verhandeln. Wenn ich also eine Physiotherapiepraxis mit 30-Minuten-Takt an einen Investor verkaufe, dann ist es vollkommen akzeptabel, wenn die Möglichkeit den Zeittakt zu verkürzen bei der Gewinn- bzw. Kaufpreisberechnung mitberücksichtigt wird. ■

[bu]

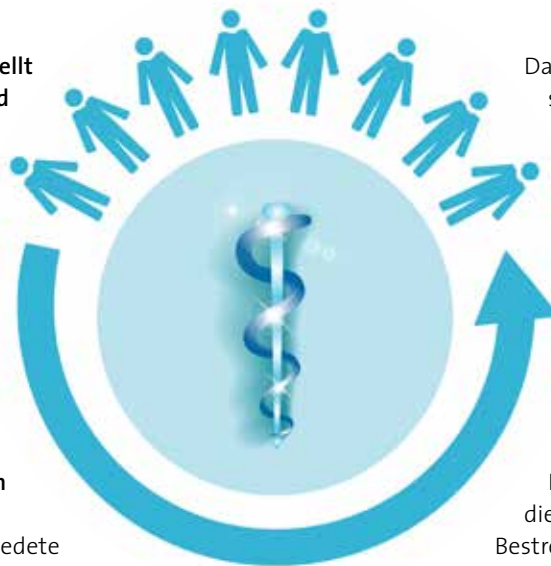
„Nichtärztliche Heilberufe“ sollen in der zweiten Reihe bleiben

Ärztetag bekräftigt erneut Delegationsprinzip

„Der 122. Deutsche Ärztetag 2019 stellt fest, dass die Akademisierung und Ausbildungsreform nichtärztlicher Heilberufe nicht zu parallelen Versorgungssystemen zum derzeit integralen medizinischen Versorgungssystem führen darf“, so steht es im Beschlussprotokoll des 122. Deutschen Ärztetages, der in diesem Jahr in Münster stattfand. 250 Delegierte aus der gesamten Bundesrepublik diskutierten über gesundheits-, sozial- und berufspolitische Themen. Die Ergebnisse sind im Beschlussprotokoll zusammengefasst.

Nach achtjähriger Amtszeit verabschiedete sich Prof. Dr. Frank Ulrich Montgomery vom Amt des Präsidenten der Bundesärztekammer (BÄK), zu seinem Nachfolger wurde der Allgemeinmediziner und Vizepräsident der Ärztekammer Westfalen-Lippe Dr. Klaus Reinhardt gewählt. Montgomery wurde zum Ehrenpräsidenten der BÄK und des Ärztetages ernannt.

Bereits zu Beginn der Veranstaltung stellte Montgomery das Verhältnis von Ärzten zu nichtärztlichen Gesundheitsberufen deutlich heraus: „Es braucht mehr Ärzte – mehr Studienplätze, mehr Möglichkeiten zur Weiterbildung! **Patienten haben in einem hochentwickelten Gesundheitswesen vor allem ein Anrecht auf Ärztinnen und Ärzte!**“



Das spiegelt sich dann auch im Beschlussprotokoll der Delegierten wider, denn dort heißt es, dass der Vorbehalt der Ärzte für Diagnose, Indikationsstellung und Therapie unverzichtbar sei. Es seien Berufs- und Kooperationskonzepte zu fördern, die einerseits zur Professionalisierung der Gesundheitsberufe und andererseits zur Unterstützung und Entlastung des Arztes im Sinne des Delegationsprinzips beitragen.

Die Ärzteschaft begrüßt zwar das Bestreben nach höherer Qualität durch die Akademisierung, lehnt aber politische Bestrebungen ab, „**originäre ärztliche Aufgaben und Tätigkeiten auf nichtärztliche Gesundheitsberufe zu verlagern.**“ Die Ärzte sehen darin eine

Gefährdung der Patientensicherheit und fürchten eine schlechende Deprofessionalisierung sowie Entwertung des Arztberufes. Aktuelle Gesetzesinitiativen in diese Richtung betrachte man mit großer Sorge.

Fazit: Auch wenn die Ärzteschaft die Akademisierung nicht grundsätzlich ablehnt, signalisiert der 122. Deutsche Ärztetag doch, dass die Heilmittelerbringer bei ihren Bestrebungen nach mehr Eigenständigkeit, etwa der Blankoverordnung oder im nächsten Schritt dem Direktzugang, nicht allzu viel Rückenwind von ärztlicher Seite erwarten dürfen – ganz im Gegenteil. ■ [ym]

Delegationsprinzip à la Ärztetag

Eine schlechende Deprofessionalisierung und Entwertung des Arztberufs fürchten die Mediziner, wenn nichtärztliche Heilberufler mehr als nur delegierte Aufgaben übernehmen. Sie sehen sogar die Patientensicherheit gefährdet, wenn gut ausgebildete Gesundheitsfachkräfte – die aber eben keine Ärzte sind – sich in Diagnose, Indikationsstellung und Therapie einmischen. Nur unterstützen und entlasten sollen Therapeuten & Co. und ihre Rolle in der zweiten Reihe bitteschön nicht verlassen.

Das ist nun alles nicht neu, dennoch ist es schade, dass sich die Ärzteschaft so in ihrer Position festgefahren hat, die Patientenversorgung als Nullsummenspiel zu sehen. Heißt: Was die einen gewinnen – etwa die Therapeuten durch die Blankoverordnung oder den Direktzugang – muss auf Kosten der anderen, nämlich der Ärzte, gehen. Dabei können durch eine stärkere Eigenständigkeit der Gesundheitsfachberufe doch beide Seiten gewinnen – und die Patienten profitieren ganz nebenbei von einer besseren Versorgung.

Einstieg in den Ausstieg

So sichern Sie Ihren Einsatz der letzten Jahre und Ihre Vision Ihrer Praxis!

Während früher die Altersvorsorge durch den Praxisverkauf gesichert wurde, ist heute den meisten Praxisinhaber klar, dass sich die Situation deutlich verändert hat. Junge Kollegen können heutzutage ohne viel Berufserfahrung mit wenig Geld einfach eine neue Praxis eröffnen – eine „alte“, eingeseessene Praxis zu kaufen, erscheint vielen Jungtherapeuten wenig attraktiv. Doch Sie haben ein klares Ziel: Sie wollen Ihr Lebenswerk sichern und eine angemessene Verzinsung des in die Praxis investierten Kapitals erreichen. Das muss nicht zwingend ein „Ausstieg“ aus der Praxis bzw. der Therapie sein. Die Möglichkeiten, dieses Ziel zu erreichen sind vielfältig. Lernen Sie die Vor- und Nachteile der verschiedenen Möglichkeiten kennen. Jetzt ist es an der Zeit, sich mit dem Seminar auf den Ausstieg vorzubereiten.

Ihr Nutzen

In nur einem Seminartag lernen Sie die wichtigsten Strategien kennen, wie man seinen Praxis-/Therapieausstieg elegant und möglichst mit Gewinn gestaltet:

- ▶ Wenn Verkaufen, dann richtig vorbereitet
- ▶ Praxis bewerten - Wie geht das?
- ▶ So „schmückt“ man die Praxis
- ▶ Die Praxis führen, ohne zu therapieren
- ▶ Vom aktiven Inhaber zum Investor
- ▶ Die Praxis als Rente
- ▶ Ausstieg auf Raten
- ▶ Praxis schließen ohne Verluste

Zielgruppe
Praxisinhaber

Im Seminarpreis enthalten
Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referente Björn Schwarz

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.

Termin

26.09.2020 in Stuttgart

Anmeldung unter:

www.buchner.de/ea oder

Telefon 0800 94 77 360 oder

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.



Freie Mitarbeiter – selbstständig oder angestellt?

Mehr als Krankenkassenzulassung
entscheidend für den Status

Immer wieder wird diskutiert, ob freie Mitarbeiter in Heilmittelpraxen überhaupt noch zulässig sind und wann ein freier Mitarbeiter tatsächlich ein solcher ist. Insbesondere die Urteile der Landessozialgerichte Niedersachsen-Bremen (Az. L 1 KR 351/12) und Bayern (Az. L 5 R 1180/13 B ER) sorgten für Verunsicherung. Das Bundessozialgericht hat diese jedoch relativiert.

Die Landessozialgerichte kamen zu dem Ergebnis, dass Therapeuten, die nicht selbst über eine Kassenzulassung verfügen, sondern ihre Heilmittelverordnungen über eine zugelassene Praxis abrechnen lassen, nicht der Status eines freien Mitarbeiters zugeschrieben werden könne. Grund sei die per Rahmenempfehlungen und -verträge auferlegte Verantwortung der abrechnenden Praxen für die therapeutischen Leistungen. Dadurch habe die zugelassene Praxis die Weisungs- und Entscheidungsgewalt und für sie tätige Mitarbeiter könnten nicht selbstständig sein.

BSG für Einzelfallprüfung

Diese Rechtsauffassung wurde später durch das Bundessozialgericht (BSG) ein wenig eingeschränkt (Az.: 12 KR 20/14 R). Es stellte fest, dass allein die Verantwortlichkeit der zugelassenen Praxis gegenüber der Krankenkasse noch nicht den Schluss zulasse, dass ein weisungsgebundenes Angestelltenverhältnis bestünde. Die Angestellteneigenschaft eines Mitarbeiters in der Therapiepraxis dürfe nicht allein auf das Leistungserbringerrecht der GKV gestützt werden. Vielmehr seien die konkreten Umstände des Einzelfalles heranzuziehen und der Prüfung zu unterziehen, ob in der Gesamtschau eher die Merkmale eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses oder die Merkmale einer Selbstständigkeit überwiegen.

Merkmale für Selbstständigkeit

Maßgebend ist das Vertragsverhältnis zwischen Praxis und Mitarbeiter wie es sich aus den geschlossenen Vereinbarungen ergibt oder sich aus dem tatsächlich gelebten Praxisalltag erschließen lässt. Merkmale für eine selbstständige Tätigkeit sind dabei insbesondere die persönliche Unabhängigkeit, die weisungsungebundene Gestaltung der Arbeitstätigkeit, das unternehmerische Risiko des Mitarbeiters, der Einsatz eigenen Kapitals, die Ausübung der Tätigkeit auf gewisse Dauer und im Wesentlichen nicht nur für einen Arbeitgeber und dass die Tätigkeit nicht gemeinsam mit festangestellten Arbeitnehmern ausgeübt wird (weder jetzt noch früher). Zusätzlicher Anhaltspunkt für eine Selbstständigkeit ist das Vorhandensein einer eigenen Betriebsstätte.

Kriterien für abhängige Beschäftigung

Ist der Therapeut dagegen in den Betrieb des Praxisinhabers eingegliedert und dabei einem Weisungsrecht hinsichtlich Ort, Zeit, Art und Dauer der Arbeitsausführung unterworfen, spricht dies

eher für ein Angestelltenverhältnis. Wenn dem Mitarbeiter dann auch noch die Arbeitsgeräte und Materialien durch den Praxisinhaber gestellt werden, er nur für eine Praxis arbeitet und kein „Eigengewerbe“ mit eigener Rechnungsstellung betreibt, können bei der Gesamtwürdigung die Kriterien der abhängigen Beschäftigung überwiegen.

Die sorgfältige Vorbereitung und Gestaltung der Verträge ist daher das A und O. Die Praxis sollte freie Mitarbeiter zudem gesondert ausweisen. Der Patient muss stets unterscheiden können, ob es sich um einen freien Mitarbeiter oder einen Angestellten handelt. Weiter ist die Vereinbarung einer Mietzahlung für die Benutzung von Behandlungsräumen sowie für ggf. über die Praxis abgewickelte Terminvereinbarungen und Raumbelagungen sinnvoll. Der freie Mitarbeiter sollte über eine eigene Haftpflichtversicherung und eigene Vertretungsregelungen verfügen. ■

[kl]



Tipp

Status durch Rentenversicherung bestätigen lassen

Hilfreich ist ein vorab bei der Rentenversicherung durchgeführtes Statusfeststellungsverfahren. Durch dieses erhält der Praxisinhaber eine verbindliche Einordnung der Tätigkeit. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass die „freie Mitarbeit“ von der Rentenversicherung nachträglich als abhängiges Beschäftigungsverhältnis eingestuft wird. In diesem Falle drohen Beitragsnachzahlungen für die vergangenen vier Jahre.

OLG stoppt Sanierung – Mieter muss in Ruhe arbeiten können

Das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main hat die Kernsanierung eines Gebäudes im Frankfurter Westend gestoppt - ein Urteil, das auch für Praxen interessant ist. Durch die Umbaumaßnahmen werde die Arbeitsatmosphäre der Mieter erheblich gestört. Die dabei entstehenden Immissionen seien der Klägerin, eine Anwaltskanzlei im vierten Stock, nicht zuzumuten.

Im vergangenen Jahr hatte eine Bank das Gebäude erworben. Der Bitte um einen vorzeitigen Auszug gegen das Angebot einer Abstandszahlung wollte die Anwaltskanzlei nicht folgen. Sie hat noch einen Mietvertrag bis Ende 2023. Mitte November 2018 begann die Bank mit der Sanierung der unteren Geschosse, u. a. mit dem Abbruch massiver Innenwände und weiterer Maßnahmen zur Entkernung des Gebäudes. Dagegen erließ bereits das Landgericht (LG) Frankfurt auf Antrag der Kanzlei eine einstweilige Verfügung.

Nach Auffassung des OLG kann die Kanzlei einen Stopp der Umbauarbeiten verlangen. Es bestehe keine Verpflichtung, die massiven Beeinträchtigungen durch Lärm, Staub und Erschütterungen zu dulden – auch nicht außerhalb der üblichen Bürozeiten, in der Nacht oder am Wochenende. Die Klägerin habe aufgrund des Mietvertrages das Recht zur umfassenden Nutzung ohne jede zeitliche Einschränkung. Es sei gerichtsbekannt, dass Rechtsanwälte regelmäßig auch in den späten Abendstunden sowie an Samstagen und auch an Sonn- und Feiertagen in den Büroräumen arbeiteten (Az.: 2 U 3/19).

Ergänzung: Mieter müssen eine Sanierung wie im oben geschilderten Fall nicht dulden, denn der Vermieter hat die Mietsache über die gesamte Mietzeit hinweg in einem zum vertragsgemäßen Gebrauch geeigneten Zustand zu erhalten. Dies ist mit der Sanierung nicht gewährleistet. Zumal es sich bei den konkreten Arbeiten nicht um Renovierungs- und Umbauarbeiten handelt, mit denen ein Mieter stets rechnen und die er daher als sozialüblich hinnehmen muss, oder um bauliche Maßnahmen, die zur Erhaltung des Gebäudes, insbesondere zur Abwehr drohender Gefahren oder zur Beseitigung von Mängeln erforderlich sind. ■ [ks]



BAG: Arbeitgeber können Urlaub in der Elternzeit kürzen



Arbeitnehmer, die sich in Elternzeit befinden, haben nicht unbedingt Anspruch auf gesetzliche Urlaubstage. Das hat kürzlich das Bundesarbeitsgericht (BAG) entschieden. Arbeitgeber können den Urlaubsanspruch anteilig bis auf null kürzen, sofern sie dies dem Arbeitnehmer vor Beginn der Elternzeit mitgeteilt haben.

Geklagt hatte eine Frau, die als Assistentin der Geschäftsleitung arbeitet. Von Anfang Januar 2013 bis Mitte Dezember 2015 befand sie sich durchgehend in Elternzeit. Im März 2016 kündigte sie zum 30. Juni 2016. Aufgrund der während der Elternzeit entstandenen Urlaubsansprüche vertrat sie den Standpunkt, in der Zwischenzeit nicht mehr arbeiten zu müssen.

Ihr Arbeitgeber sah das anders. Er kürzte unter Berufung auf § 17 Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetzes (BEEG) die während der Elternzeit erworbenen Urlaubsansprüche und forderte seine Mitarbeiterin auf, für den noch abzüglich der gekürzten Urlaubsansprüche verbleibenden Zeitraum von Anfang Mai bis Ende Juni 2016 ihre Arbeitsleistung zu erbringen.

Wie bereits in den Vorinstanzen wies das BAG die Klage ab. Nach deutschem Recht bestehe zwar grundsätzlich auch für den Zeitraum der Elternzeit der gesetzliche Urlaubsanspruch, urteilten die Erfurter Richter. Er könne jedoch vom Arbeitgeber gekürzt werden, sofern er dies ausdrücklich erklärt habe. Sie verwies auf die aktuelle Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) in Luxemburg, nach der die Kürzung des gesetzlichen Mindesturlaubsanspruchs weder gegen Art. 7 Abs. 1 der Arbeitszeit-Richtlinie 2003/88/EG noch gegen § 5 Nr. 2 der Rahmenvereinbarung über den Elternurlaub im Anhang der Richtlinie 2010/18/EU verstoße (Az.: 9 AZR 362/18). ■ [ks]



Meine Hände
verdienen optimale
Behandlung



Neu und exklusiv bei
buchner

Eine Massagelotion soll nicht nur die Haut des Patienten pflegen, sondern auch die Hände des Therapeuten schützen

Die NAQI-Massagelotionen wurden zusammen mit Dermatologen speziell für therapeutische Massagen entwickelt. Sie kombinieren optimale Gleitfähigkeit mit höchstem Schutz für die Haut, insbesondere für die hohen Anforderungen an Therapeutenhände

Weitere Informationen unter www.buchner-shop.de/NAQI.
Möchten Sie eine kostenlose Probe zugeschickt bekommen?
Rufen Sie an unter 0800 59 99 666.

buchner

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

Datenschutz?...!

Ein Jahr DSGVO, ein Grund zum Feiern?

Antworten von Rechtsanwalt Niels Köhler



Die Antwort lautet wie so oft in der Juristerei: Es kommt darauf an. Und zwar darauf, wen man fragt. Selbst die Unternehmen und Vereine, die sich schon vor dem letzten Jahr mit dem Thema

Datenschutz intensiv beschäftigt haben, mussten für die DSGVO Aufwand betreiben. Erst recht gilt dies für diejenigen, die sich noch gar nicht mit der Materie beschäftigt haben. Ein Grund zum Feiern war dies sicher nicht.

Erfreulich hingegen ist jedoch das allgemein geschärfte Bewusstsein für den Datenschutz. Das sieht man auch an den wohl 150.000 Beschwerden und Anfragen, die Datenschutzbehörden europaweit erhalten haben. Die große Anzahl an Beschwerden spiegelt sich jedoch noch nicht in verhängten Bußgeldern wider. Allein in Deutschland gab es in dem einen Jahr ca. 80 davon. Das bedeutet, dass viele Unternehmen, die das Thema Datenschutz „auf Lücke“ behandeln, bislang straffrei davonkommen.

Dies liegt wohl zum einen am Mangel an Personal und zum anderen an einer Art Schonfrist, um die Angst vor der DSGVO nicht weiter zu schüren. Einen Blick in die Zukunft zu werfen, ist bekanntlich schwer, es sieht jedoch danach aus, als würde sich nun eine härtere Gangart der Behörden abzeichnen und Prüfungen und Bußgelder nun nicht mehr die Ausnahme bilden.

Auch wenn die DSGVO an mancher Stelle bürokratisch daherkommen mag (fälschlicherweise auch durch Berichte über Klingelschilder und geschwärzte Fotos von Kindergartenkindern), so ist es durchaus zu begrüßen, dass es in Europa einheitliche Regelungen gibt. Durch kommende Gerichtsurteile sollten diese Regelungen auch da Konturen bekommen, wo sie bislang noch fehlen.

Online-Seminar: Datenschutz

Das sollte bis jetzt in Ihrer Praxis umgesetzt worden sein

Das Thema DSGVO sollte inzwischen in jeder Praxis umgesetzt sein. Seit Anfang 2019 fangen die Landesdatenschutzbehörden an, Verwarnungen auszusprechen und Bußgelder zu verhängen, wenn die offensichtlichen Aufgaben des Datenschutzes nicht bearbeitet worden sind.

Ihr Nutzen

In diesem Online-Seminar erfahren Sie ...

- ▶ was bis jetzt in Ihrer Praxis umgesetzt sein sollte
- ▶ was sich im ersten Jahr DSGVO ereignet hat
- ▶ wie Sie einfach Ihren Status Quo erheben
- ▶ wie Sie mit Patientendaten sicher und praxisalltagstauglich umgehen

Bringen Sie sich auf den neuesten Stand und genießen Sie nach diesem Seminar Ihre neu gewonnene Sicherheit und Gelassenheit.



Referent Ralf Buchner

Termin: 27.08.2019 um 19 Uhr

Anmeldung unter:
www.buchner.de/os oder
 Telefon 0800 9477360
 Teilnahmegebühr Euro 29 *

* Kostenfrei für alle Abonnenten des
 Datenschutz-Paketes in der therapie.cloud

Sie können an diesem Termin nicht?
 Lassen Sie sich auf eine Warteliste
 setzen.



Mein Datenschutzhandbuch ist immer aktuell

Aktuelles Update für das Datenschutzhandbuch für Heilmittelpraxen

Für das Standardwerk „Datenschutz in der Heilmittelpraxis“ ist jetzt auf vielfachen Leserwunsch ein Update in Form einer Nachlieferung verfügbar. So wie gewünscht, haben wir ein Jahr Erfahrung mit der Umsetzung der DSGVO in das Update einfließen lassen. Dazu gehört insbesondere:

- ⇒ **Neu:** Thema Beschäftigtendatenschutz
- ⇒ **Neu:** Videoüberwachung in Therapiepraxen
- ⇒ **Neu:** Erweiterte Ausfüllhilfe für das Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten
- ⇒ **Erweitert:** Technische und organisatorische Maßnahmen
- ⇒ **Neu:** Löschkonzept für Heilmittelpraxen
- ⇒ Aktuelle Gerichtsurteile mit Kommentierungen
- ⇒ Neue Kopiervorlagen, Musterformulierungen und Checklisten
 - **Quick-Check:** Was muss bis jetzt erledigt sein?
 - **Maßnahmenplan:** Was tun, wenn sich eine Datenschutzkontrolle ankündigt?
 - Merkblatt für Bewerber und Beschäftigte
 - **Checkliste:** Was tun bei einer Datenpanne
- ⇒ **Neu:** Anwendungshinweise und Umsetzungstipps für Kopiervorlagen und Musterformulierungen

Bestell-Nummer 76325U
Format A4, 56 Seiten, gelocht,
für Ringordner Datenschutz-
handbuch | Stand Mai 2019

Lieferbar ab Mitte Juli
17,90 Euro (zzgl. MwSt.)

Mit diesem Update halten Sie das Datenschutzhandbuch für Heilmittelpraxen auf dem aktuellen Stand und ergänzen das Handbuch um wichtige Themen für den Praxisalltag. Leicht verständlich Anleitungen zur Nutzung der Kopiervorlage erleichtern die Umsetzung. Die Ausfüllhilfe für das Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeit gem. Art. 30 DSGVO geht auf viele Fragen und Probleme aus dem ersten Jahr DSGVO ein.

Dieses Update ist ein MUSS für jeden Leser des Datenschutzhandbuchs für Heilmittelpraxen.

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

buchner



Schöner Schreiben

5 einfache Tricks, die jeden Text besser machen

Website, Broschüre, Blog-Artikel oder ein Gastbeitrag in einer Zeitschrift: Obwohl das Schreiben von Texten nicht unbedingt zu Ihrem täglich Brot gehört, müssen auch Praxisinhaber den Stift hin und wieder schwingen oder die Finger über die Tasten gleiten lassen. Und wenn Sie sich schon die Mühe machen, sollte auch das bestmögliche Ergebnis dabei herauskommen. So gelingt es:

Trick 1 | Aussagekräftige Überschriften
„Behandlung“, „Gesundheit“, „Therapie“ – solche Überschriften sind an sich nicht falsch, sie animieren aber auch nicht gerade zum Weiterlesen. Denn die Leser erfahren nicht konkret, worum es geht. Besser: „Behandlung – So läuft Ihr Besuch in unserer Praxis ab“.

Trick 2 | Aktiv formulieren
„Die Patienten werden in einem unserer vier Therapieräume behandelt.“ Dieser Satz steht im Passiv und klingt auch so, irgendwie langweilig und steif. Formulieren Sie lieber aktiv. Das macht den Text lebendiger und ist für Ihre Patienten angenehmer zu lesen. Zum Beispiel so: „Wir behandeln unsere Patienten in vier Therapieräumen.“ Positiver Nebeneffekt: Sie stellen damit auch eine größere Nähe zu Ihrer Zielgruppe her.

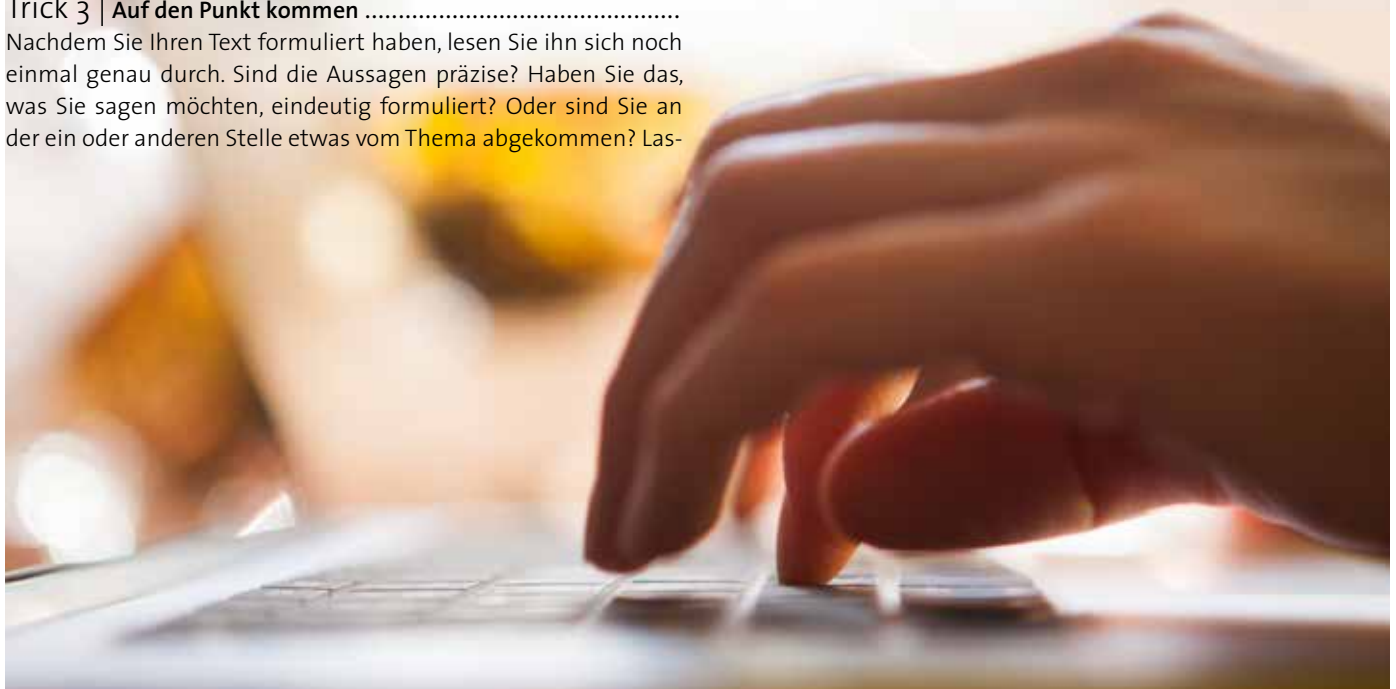
Trick 3 | Auf den Punkt kommen
Nachdem Sie Ihren Text formuliert haben, lesen Sie ihn sich noch einmal genau durch. Sind die Aussagen präzise? Haben Sie das, was Sie sagen möchten, eindeutig formuliert? Oder sind Sie an der ein oder anderen Stelle etwas vom Thema abgekommen? Las-

sen Sie einen Außenstehenden einen Blick darauf werfen. Vielleicht haben sich auch überflüssige Füllwörter eingeschlichen. Diese gilt es nun zu streichen. Typische Füllwörter sind: eigentlich, ja, wirklich, quasi, gar, mitunter, also, echt, gewissermaßen, irgendwie, ziemlich, u.v.m.

Trick 4 | Schluss mit -heit, -keit, und -ung
Hauptwörter machen einen Text sperrig und schwer lesbar. Setzen Sie darum lieber auf Verben. Sie halten den Satz lebendig. Tipp: Besonders die Endungen -heit, -keit und -ung sind Hinweise auf Substantive, die sich leicht vermeiden lassen. Beispiel: Kontinuierliche Weiterbildung ist bei uns eine Selbstverständlichkeit.
Besser: Wir bilden uns ständig weiter.

Trick 5 | Fremdwörter vermeiden
Medizinische Fachwörter kommen bei den wenigsten Lesern gut an. Auch wenn diese Begriffe in Ihrem beruflichen Alltag normal sind, bedenken Sie, dass nicht jeder damit etwas anfangen kann. Erklären Sie, was sich dahinter verbirgt. So verstehen Ihre Leser worum es geht und Sie stellen Ihr Expertenwissen unter Beweis. ■

[ym]





Rezeption für Profis

Expertenwissen für eine perfekte Praxisorganisation

Nach mehreren Jahren an der Rezeption sind Sie mit den täglichen Abläufen vertraut und kennen Ihre „Pappenheimer“. Trotzdem kneift es hin und wieder und Sie wünschen sich ein Update zu neuen Regelungen und Tipps im Umgang mit Ärzten, Patienten und schwierigen Mitarbeitern. Als zentrale Schaltstelle sind Sie mit allen Alltagsproblemen einer Praxis konfrontiert.

Mit langjähriger Rezeptionserfahrung oder im Anschluss an die Seminare Rezeption 1 und Rezeption 2 bringen Sie sich mit diesem Seminartag auf den neuesten Stand, erörtern knifflige Fragestellungen und üben sich in komplexer Kommunikation. Sie erfahren, wie Abläufe in der Praxis weiter optimiert werden können. Der gelassene Umgang mit schwierigen Patienten, erfolgreiches Beschwerdemanagement und ein entspannter Umgang mit eigenem Stress sind weitere Ziele. Der Austausch untereinander ist wichtiger Bestandteil dieses Tages.

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar ...

- ▶ kommunizieren Sie sicher mit schwierigen Mitmenschen
- ▶ erkennen Sie Kommunikationsdefizite im Team
- ▶ kennen Sie Werkzeuge, um Ihre Resilienz zu erhöhen
- ▶ bewahren Sie sich Freude an Ihrer Arbeit

Zielgruppe

Erfahrene Rezeptionsmitarbeiter, Leitende Rezeptionskräfte, Rezeptionskräfte in Sandwichpositionen

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen

Referentin Brigitte Harste

Brigitte Harste, Geschäftsführerin UBH, seit Jahren im Organisationskomitee von Therapiekongressen, dabei viel Erfahrungen an der „Rezeptionsfront“, ist erfahrene Referentin und Trainerin mit Spezialisierung auf Kommunikationstraining für beratende Berufe. Seit Jahren familiär eng verweben mit der Therapiebranche, kennt sie die Abläufe in Therapiepraxen, weiß ganz genau um Fallen und Möglichkeiten in der Kommunikation mit Patienten und zeigt ihren Teilnehmern immer wieder Wege auf, wie sie noch einfacher auf Verhalten und Kooperationsbereitschaft ihrer Patienten Einfluss nehmen können.

Termine

31.08.2020 in Frankfurt
19.10.2020 in Nürnberg
23.11.2020 in Osnabrück

Anmeldung unter:
www.buchner.de/rp oder
Telefon 0800 94 77 360
Teilnahmegebühr Euro 249
Ermäßigt Euro 209*

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

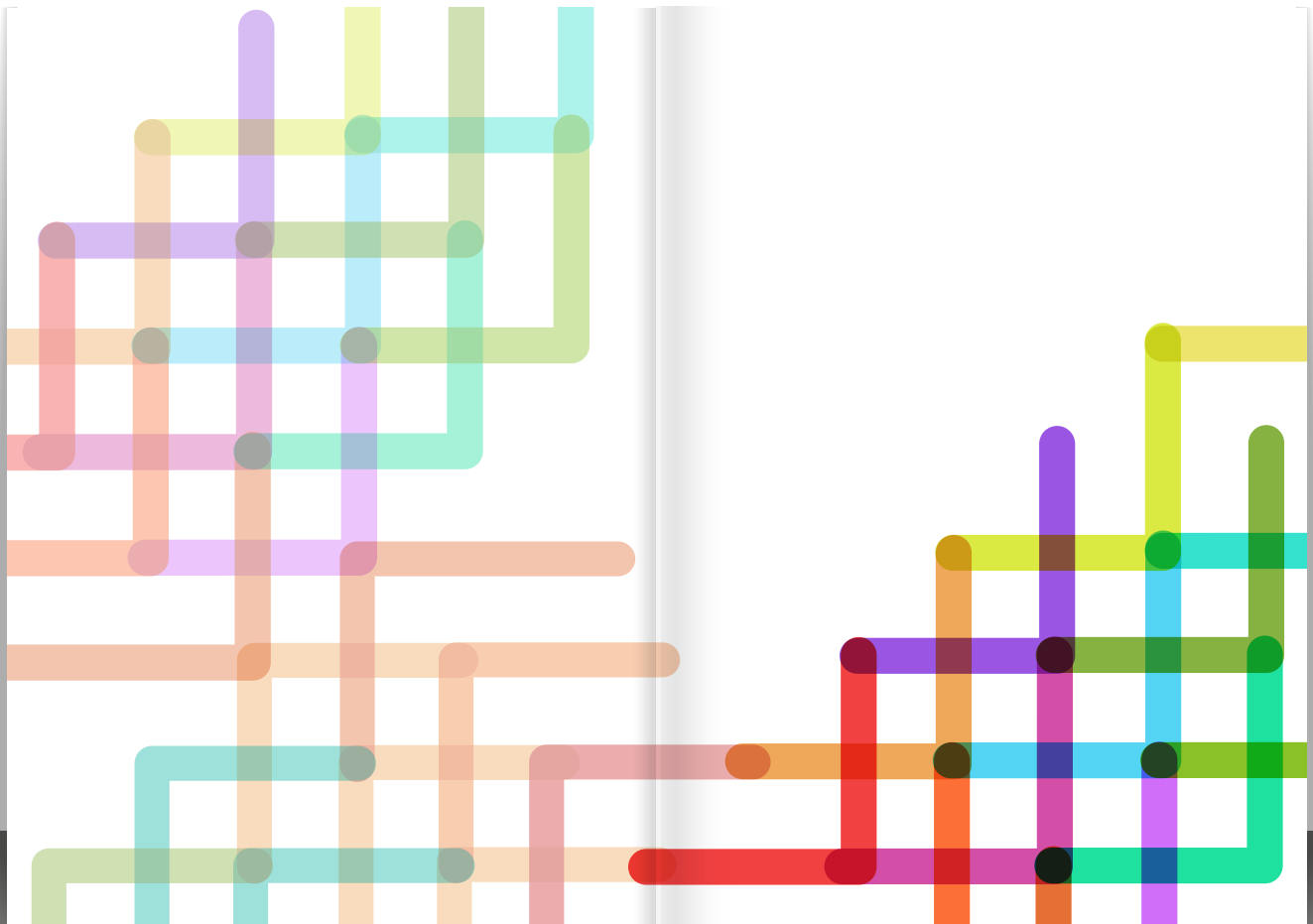
Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Wie Sie Ihre Broschüren optimal als Werbemaßnahme einsetzen, lesen Sie im **Schwerpunktthema Marketing** in der **up**-Ausgabe 5-2019.

Ansprechend und informativ

7 Tipps für die beste Broschüre, die Sie je hatten

Broschüren gehören zu den klassischen Marketing-Instrumenten. Sie bieten mehr Platz als Flyer, um ein bestimmtes Thema oder auch die Praxis selbst vorzustellen, sind aber gleichzeitig klein und kompakt genug, um sie ohne viel Aufwand auslegen oder Patienten mitgeben zu können. Doch was zeichnet eine gute Broschüre aus? Hier ein paar Tipps:



1 | Äußere Werte berücksichtigen

Sie können die besten Inhalte in der leserfreundlichsten Aufbereitung anbieten, wenn die Broschüre nicht schon von außen einen guten Eindruck macht, werden Sie wenig damit erreichen. Achten Sie daher auf folgende Aspekte bei der Gestaltung:

- ▶ **Cover:**
eindeutige Aussagen über den Inhalt, aber nicht überfrachtet
- ▶ **Material:**
fühlt sich wertig an, optimal ist ein etwas festerer Einband
- ▶ **Format:**
dem Inhalt angepasst, aber nur in Ausnahmefällen mehr als DinA5

2 | Struktur hineinbringen

Während Flyer nur eine Vorder- und Rückseite haben, gilt es bei einer Broschüre mehrere Seiten zu füllen. Sie haben sich bewusst für dieses Format entschieden, weil Sie damit mehr Informationen transportieren können – über die Praxis, bestimmte Krankheitsbilder oder Behandlungsmethoden.

Damit diese auch beim Leser ankommen, ist der Aufbau besonders wichtig. Behandelt die Broschüre mehr als ein Thema, ist sicher ein Inhaltsverzeichnis am Anfang sinnvoll. In einem persönlichen Vorwort mit Foto stellen Sie sich vor und fassen kurz zusammen, worum es in dieser Broschüre geht, warum ein Thema wichtig ist, o. ä. Achten Sie zudem auf aussagekräftige Überschriften und unterbrechen Sie längere Abschnitte mit sinnvollen Zwischenüberschriften.

3 | Farbe sinnvoll einsetzen

Verwenden Sie Farben nicht nur aus ästhetischen Gründen, sondern auch, um den Leser zu führen. So können etwa farbliche Ränder oben, unten oder an der Seite einzelne Themenblöcke kennzeichnen. Halten Sie sich dann mit rein dekorativen Farben zurück, sonst wird es schnell sehr bunt und unübersichtlich. Beachten Sie auch, dass zu kräftige Hintergrundfarben den Kontrast zur Schrift und damit die Lesbarkeit mindern.

4 | Zielgruppe im Auge haben

Wie bei jeder Marketing-Maßnahme ist die Frage aller Fragen: Wen möchten Sie erreichen? Von der Ansprache über die Farbauswahl bis zur Schriftart und den Bildern sollten Sie Ihre Zielgruppe stets im Hinterkopf haben. Richten Sie sich an Kinder bzw. deren Eltern, gestalten Sie die Broschüre bunt und witzig. Geht es um ein ernstes Krankheitsbild wählen Sie ein Layout, das seriös wirkt. Beachten Sie auch besondere Bedürfnisse: Sind Menschen 50+ Ihre Zielgruppe, wählen Sie beispielsweise eine etwas größere Schriftgröße.

5 | Für Abwechslung sorgen

Mit der Broschüre möchten Sie Informationen transportieren. Das muss aber nicht nur über lange Texte geschehen. Greifen Sie auch auf Schaubilder, Aufzählungen, Info-Kästen, Zeichnungen, etc. zurück, um die Broschüre aufzulockern.

Tipp: Empfehlungen einbinden

Wenn möglich, lassen Sie auch Experten oder Patienten zu Wort kommen, die Sie behandelt haben und die Praxis oder Ihre Methode weiterempfehlen. Es sollte sich aber um echte Menschen handeln. Stockbilder und erfundene Endorsements (Empfehlungen) können schnell das Gegenteil bewirken.

6 | Überschriften und Bildunterschriften nutzen

Bilder und Überschriften beachten Leser zuerst. Hier müssen Sie Ihre Worte klug wählen, damit die potenziellen Kunden und Patienten auch weiterlesen. Verwenden Sie relevante und verständliche Schlagwörter.

7 | Auf Langlebigkeit setzen

Broschüren kosten viel Arbeit und Geld. Verzichten Sie daher auf Informationen, die sich kurzfristig ändern, wie Terminankündigungen. Verweisen Sie in diesem Fall lieber darauf, dass auf Ihrer Website (Link aufführen) stets die aktuellen Termine zu finden sind. So können Sie die Broschüre noch lange verwenden. ■ [ym]



Diese Krankenkassen bestehen weiterhin auf dem Genehmigungsverfahren

Auch nach Inkrafttreten des TSVG gibt es immer noch Krankenkassen, die die derzeitigen Regelungen zur Genehmigungsmöglichkeit von Verordnungen außerhalb des Regelfalls gemäß § 8 Absatz 4 Heilmittel-RL (Ärzte) sowie § 7 Absatz 4 Heilmittel-RL (Zahnärzte) bis zum Inkrafttreten der aufgrund des TSVG zu ändernden Heilmittelrichtlinie weiterhin anwenden.

Bei der Angabe „Rückmeldung offen“ haben sich die betreffenden Kassen immer 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 Rieker.Ricosta.Weisser 07461 – 966 46 48		Rückmeldung offen
BMW BKK 08731 – 762 99 55		Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte
IKK Nord 0461 – 811 92 40	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie und Ergotherapie	Genehmigungsverzicht bis auf Widerruf für Physiotherapie, Genehmigungsverfahren für Logopädie
Novitas BKK 0203 – 545 60 91 17	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte

Erfolgreich mit Krankenkassen abrechnen

Abrechnen mit Krankenkassen ohne Geld zu verschenken – eine sichere Sache!

Egal wie viele Stempel und Unterschriften Sie sich von den verordnenden Ärzten auf die Verordnungsvordrucke geben lassen, die Abrechnungsstellen der Krankenkassen finden immer wieder neue Gründe, ungerechtfertigt die Rechnung zu kürzen. Seit dem Inkrafttreten der Neufassung der HeilM-RL am 1. Januar 2017 hat der Abrechnungsstress bei den meisten Praxen deutlich zugenommen. Jede noch so kleine Formalie muss eingehalten werden, die Abrechnungs-Bürokratie ufert mehr und mehr aus. Das muss aber nicht sein, denn, wenn man die gesetzlichen und vertraglichen Rahmenbedingungen kennt, geht die Abrechnung plötzlich deutlich leichter.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar setzen Sie einfach Ihre Abrechnung bei der Krankenkasse durch:

- ▶ Endlich mehr Sicherheit beim Verordnungs-Check
- ▶ Sie kennen die vertragsrechtlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kassenabrechnung
- ▶ Sie lernen, wie man nie wieder einen Cent Zuzahlung verliert
- ▶ Sie nutzen Musterbriefe, um ungerechtfertigten Rechnungskürzungen zu widersprechen
- ▶ Sie erweitern Ihren Spielraum beim Ergänzen von Heilmittel-Verordnungen

Nach diesem interessanten Seminartag werden Sie gut motiviert in die nächste Abrechnung gehen – und sich nie wieder über Absetzungen ärgern, sondern endlich Ihren Standpunkt erfolgreich verteidigen!

Zielgruppe

Praxisinhaber, Rezeptionsfachkräfte, Verwaltungsfachkräfte, leitende Mitarbeiter mit Abrechnungsverantwortung

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

04.07.2019 in Nürnberg

17.08.2020 in Frankfurt

13.09.2020 in Berlin

21.11.2020 in München

06.12.2020 in Köln

Anmeldung unter:
www.buchner.de/eag oder
 Telefon 0800 94 77 360
 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.

* gilt für alle Service-Pakete in der therapie.cloud: up-Abo, up|plus, Datenschutz

Mit dem ErgoPen Schreibprobleme besser erkennen

Münchener Ergotherapeutin arbeitet erfolgreich mit dem Analysestift



ABC

Immer mehr Kinder im Vorschul- und Schulalter zeigen Auffälligkeiten in der Fein- und Grafomotorik. Sie haben Schwierigkeiten beim Schreiben, halten den Stift falsch, schreiben zu langsam oder ihre Schrift ist unleserlich. Probleme, die die Münchner Ergotherapeutin Anne Münch nur zu gut kennt. Seit knapp anderthalb Jahren arbeitet sie mit dem ErgoPen, der es ihr erleichtert, die individuellen Defizite ihrer kleinen Patienten zu erkennen.



Die Inhaberin einer Privatpraxis für Ergotherapie und Handrehabilitation im Herzen der bayerischen Landeshauptstadt wurde auf den Analysestift durch einen Artikel in der Zeitschrift des Ergotherapie-Verbandes aufmerksam. Es ging darum um grafomotorische Schwierigkeiten in der Pädiatrie. „Da ich gegenüber neuen und modernen Therapiemitteln und Therapiehilfen immer aufgeschlossen bin, wurde ich neugierig auf den ErgoPen und habe ihn mir etwa ein halbes Jahr später gekauft.“

Einfache Handhabung

Der ErgoPen ist ein speziell für die Grafo- und Schreibmotorik entwickeltes Mess-System. Der Kugelschreiber misst die Bewegungen beim Schreiben und überträgt die gewonnenen Informationen drahtlos an einen Computer. Die Handhabung sei einfach, sagt die 40jährige Praxisinhaberin, wenn man das Handbuch gelesen und ein wenig experimentiert habe. Als Ergotherapeutin mit langjähriger Erfahrung in der Pädiatrie und der Handtherapie habe sie die besten Voraussetzungen, um gezielt mit diesem Befundungsinstrument arbeiten zu können. Anfangs gab es Probleme, eine Verbindung zwischen dem ErgoPen und ihrem Tablet herzustellen, erinnert sie sich. Trotz aller Bemühungen durch Stabilo, dem Hersteller des ErgoPens, ließ sich das Problem nicht lösen, sodass sie sich schließlich ein anderes kompatibles Tablet anschaffte.

Bessere und schnellere Diagnose

Anne Münch benutzt den ErgoPen vor allem bei Kindern im Vorschul- bis Schulalter. 20 Prozent ihrer kleinen Patienten haben Probleme in der Fein- und Schreibmotorik. Dazu zählen vor allem eine verkrampte Schreibhaltung sowie unleserliches und zu langsames Schreiben. Der Motorik komme beim Prozess des Schreibenlernens eine elementare Bedeutung zu. Gerade bei den Kindern aber zeige sich, dass es ihnen schwer fällt, eine klassische Handschrift zu entwickeln. Statt sich auf den Automatisierungsprozess der Schrift zu konzentrieren, sorgen sich dann viel zu vie-

le Schüler um das Aussehen der Buchstaben und auf das „in der Zeile schreiben“. Die Folge: Der Schreibfluss ist oftmals durch zu lange Pausen gestört, und die Orthographie wird vernachlässigt.

„Der ErgoPen hilft mir, die individuellen Probleme klarer einzugrenzen und die Befundung schneller abzuschließen.“

So könne sie gezielt an diesen Problemen arbeiten, was wiederum die Behandlungsdauer verkürze. Im Schnitt werden die Kinder in acht bis zehn Einheiten betreut. „Anschließend verabrede ich gemeinsam mit den Eltern eine Pause“, erklärt sie. „In den meisten Fällen melden sie sich nicht wieder.“

Aber auch bei den Erwachsenen, die Probleme beim Schreiben haben, setzt Anne Münch den ErgoPen ein. „Ursachen können Sehnenscheidenentzündungen und Schmerzen der Hand durch Überlastung sein, was häufig bei Lehrern oder im Studium der Fall ist. Auch bei Patienten mit Karpaltunnelsyndrom oder nach einem Schlaganfall.“

Seit August 2017 auf dem Markt

Der ErgoPen ist mittlerweile seit knapp zwei Jahren auf dem Markt. Während der Patient auf ganz normalem Papier neun verschiedene Schreibaufgaben ausführt, messen die Stiftsensoren Schreibdruck, Schreibwinkel, Schreibtempo, Schreibfluss sowie den Automationsgrad. Die Ergebnisse überträgt der Stift via Bluetooth an die ErgoPen-App. Diese wertet die Daten aus und vergleicht sie mit Referenzangaben. Die Testvorlagen können

kostenlos heruntergeladen werden. Mit einem Klick wird automatisch der Arztbericht erstellt. Ergotherapeuten können den ErgoPen wahlweise einzeln oder mit dem dazugehörigen Tablett bei Stabilo bestellen. Auf Nachfrage kann der ErgoPen auch testweise für zwei Wochen bestellt werden.

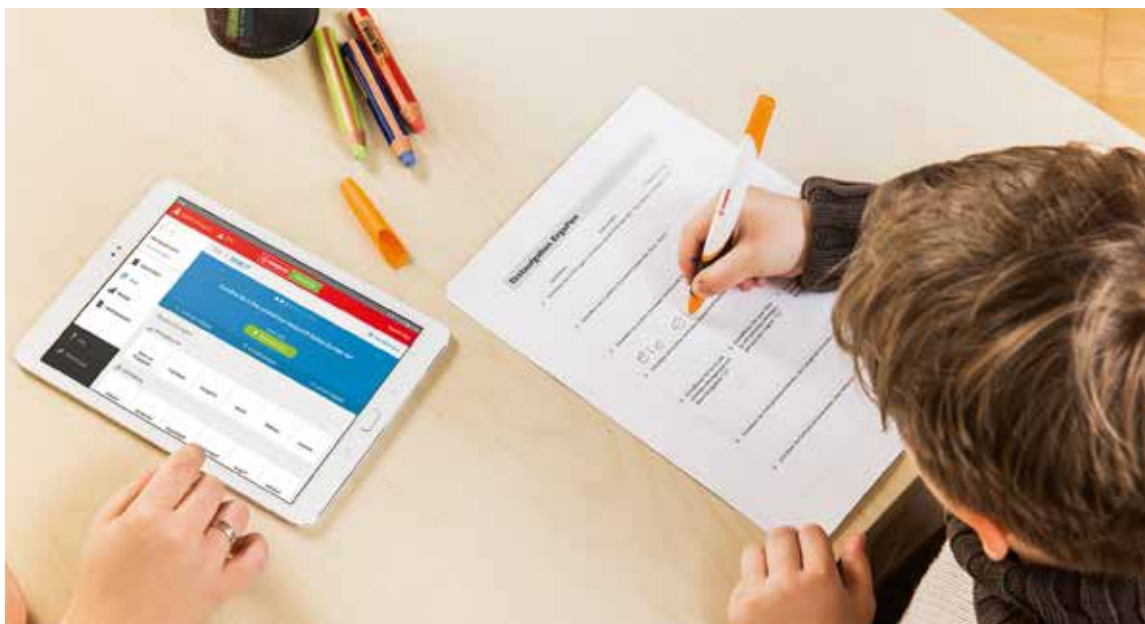
Weitere Befundungsinstrumente

Neben dem ErgoPen nutzt die Therapeutin als weitere Befundungsinstrumente die Hefte ihrer kleinen Patienten. Dort betrachtet sie beispielsweise die Verbindungen der einzelnen Buchstaben aber auch die Anordnung von Zahlen. „Manche Kinder haben auch visuelle, räumliche Probleme, was sich besonders in ihren mathematischen Arbeiten zeigt.“ Für die Behandlung wünscht sich Anne Münch die aktive Mitarbeit der Eltern. Sie sollten bei den Sitzungen anwesend sein und auch die Hausaufgaben, die sie den Kindern immer aufgibt, betreuen. Erfreulich an der Arbeit mit dem ErgoPen sei, dass sie die Fortschritte der Kinder jetzt auch bildhaft darstellen könne.

Schreibschrift zunehmend zurückgedrängt

Die Ursachen für die Schreibauffälligkeiten vieler Kinder sieht sie in den Lehrplänen der Schule.

„Ich finde es nicht gut, dass die Kinder erst mit der sogenannten Grundschrift, die der Druckschrift ähnelt, starten und anschließend erst die Schreibschrift erlernen“,



20 Prozent der kleinen Patienten von Frau Münch haben Probleme in der Fein- und Schreibmotorik. Dazu zählen vor allem eine verkrampfte Schreibhaltung sowie unleserliches und zu langsames Schreiben

sagt die Ergotherapeutin. „So müssen sie zwei Schriftarten automatisieren, was häufig nicht gelingt.“ Außerdem werde der Gebrauch der Schreibrift im Zeitalter von PCs, Tablets und Smartphones im beruflichen wie auch im privaten Leben zunehmend zurückgedrängt. Einzelne Länder, wie beispielsweise Finnland und die Schweiz, haben auf diesen Trend reagiert und sich für Vereinfachungen der Schreibrift oder gar deren Abschaffung ausgesprochen.

„Diese Entwicklung sehe ich sehr kritisch, denn mit der Schreibrift gehen auch wichtige motorische Fähigkeiten verloren!“ ■ [ks]

Studie fordert mehr Zeit für Handschreiben

Jeder zweite Junge und jedes dritte Mädchen haben Probleme mit der Schreibrift. Das ergab kürzlich die „Studie über die Entwicklung, Probleme und Interventionen zum Thema Handschreiben“ (STEP 2019), die das unabhängige Schreibmotorik Institut in Kooperation mit dem Verband Bildung und Erziehung (VBE) von September 2018 bis Januar 2019 durchgeführt hat. An der Online-Befragung beteiligten sich bundesweit mehr als 2.000 Lehrkräfte an Grund- und weiterführenden Schulen.

Nach Einschätzung der Lehrerinnen und Lehrer in der Primarstufe haben 45 Prozent der Jungen und 29 Prozent der Mädchen Probleme mit dem Handschreiben. In der weiterführenden Schule seien es sogar 53 Prozent der Jungen und 33 Prozent der Mädchen. Nur zwei von fünf Jugendlichen in der Sekundarstufe können 30 Minuten und länger beschwerdefrei schreiben. Zudem stellten die Lehrkräfte schulformübergreifend zu 93 Prozent eine unleserliche Schrift fest, zu 91 Prozent zu langsames Schreiben.

Als Ursachen nannten über zwei Drittel der Lehrkräfte zu wenig Routine, schlechte Motorik und Koordination sowie Konzentrationsprobleme. Fast drei Viertel der Lehrkräfte gaben an, dass häufig die Zeit für eine individuelle Förderung in der Schule fehle.

Fazit: Schon eine Stunde schreibmotorisches Training pro Woche reiche aus, damit Kinder signifikant besser und schneller schreiben lernen.

mehr: www.schreibmotorik-institut.com/images/STEP_Studie_2019.pdf

Steckbrief

Anne Münch wurde 1978 im bayerischen Schweinfurt geboren. 1999 schloss sie ihre Ausbildung zur Ergotherapeutin in Bad Neustadt an der Saale ab. 2006 machte sie sich mit Praxen in der Schweiz und Bad Tölz selbständig. 2017 eröffnete sie ihre Privatpraxis im Herzen von München.

Seit 2013 ist Anne Münch zertifizierte Handtherapeutin der Akademie für Handrehabilitation (AFH) in Bad Mündel und Mitglied in der Deutschen Arbeitsgemeinschaft für Handtherapie e.V. (DAHTH). Sie hat sich auf den Bereich der Handrehabilitation und Behandlung von schreib- und feinmotorischen Problemen spezialisiert.



Privatpraxis Anne Münch

Ergotherapie & Handrehabilitation

Steinsdorfstraße 19
80538 München
Telefon 089 - 2375 4675
info@ergotherapie-muench.de
www.ergotherapie-muench.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

buchner

Anzeigen
medien@buchner.de

Layout, Grafik, Titel, Bildredaktion
schmolzeundkühn, kiel

Jahrgang: 12
Erscheinungsweise: monatlich
ISSN: 1869-2710
Preis: 15 Euro zzgl. Porto im Einzelbezug,
12 Euro im Abo
Druckauflage: 41.000 Exemplare
Verbreitete Auflage: 40.450 Exemplare
Druck: Eversfrank Preetz



Bildnachweise
Titel: Arendt Schmolze; Yvonne Millar [3],
Arendt Schmolze [4, 6, 19 – 22, 27, 28, 38],
Buchner [12, 26], Oliver Braasch [24], Water-
land [29], Anne Münch [46 – 49]; iStock:
Palto, AndrewLilley [4], MicroStockHub,
seraficus [5], Petmal, Bychykhin_Olexandr
[8], photoschmidt [9], KatarzynaBialasiewicz
[14], katayErr [27], Khongtham [30], Fokusiert
[31], alaroarts [32], alvarez [34], ThomasVo-
gel [35], MarioGuti, AleksandarNakic [36],
serg3d, FabrikaCr [40], Creative-Touch [42],
hakkiarslan [50]

Passwort für www.up-aktuell.de: **g e n f**



Kurz vor Schluss Cool bleiben!

Kaum steigt das Thermometer über 25 Grad, wetteifern Radio, TV, Zeitungen und Internet darum, die besten Empfehlungen zu geben, wie man sich bei tropischen Temperaturen auch während der Arbeit abkühlen kann. Hier unsere – ausdrücklich nicht ernst gemeinten – Vorschläge für heiße Tage:

- ▶ **Homeoffice:** Warum nicht Zuhause im kühlen Keller oder auf der schattigen Terrasse behandeln statt in der stickigen Praxis? Nehmen Sie sich doch einfach die Arbeit (Patienten) mit nach Hause.
- ▶ **Gesichtsmaske:** Schnallen Sie sich während der Arbeit eine kühlende Gel-Maske aus dem Kühlschrank auf das Gesicht. Sie sehen damit ein bisschen aus wie der Hauptdarsteller aus Freitag der 13., aber die Patienten gewöhnen sich bestimmt schnell an den Anblick.
- ▶ **Kinder mit einbeziehen:** Haben Ihre Kinder hitzefrei oder Ferien, können Sie ruhig ein bisschen mithelfen: Luft zufächeln, kühle Getränke reichen, erfrischende Snacks wie Melonenstücke reichen, etc.
- ▶ **Planschbecken aufstellen:** Ergeben sich unplanmäßige Pausen, weil Patienten wegen der Hitze absagen oder kurzfristig ohnmächtig werden, können sich die Mitarbeiter hier erfrischen.
- ▶ **Gruselfilme zeigen:** Im Wartezimmer oder im Behandlungsraum sorgen Sie so dafür, dass es den Menschen in der Praxis wenigstens kalt den Rücken herunterläuft.
- ▶ **Minzöl:** Verteilen Sie das Öl großflächig auf der Haut. Das kühlt und verströmt einen frischen Duft. Tränende Augen sind nur ein kleiner Preis für die erfrischende Wirkung. Alternativ greifen Sie zur Literflasche Echt Kölnisch Wasser. Was schon Oma geholfen hat ...
- ▶ **Eiswürfelkette:** Eine kleine Bastelaufgabe für den Vorabend: Legen Sie beim Befüllen eine Schnur in den Eiswürfelbehälter. So können Sie sich die Würfel im gefrorenen Zustand einfach um Hals, die Hand- oder Fußgelenke hängen.
- ▶ **Sommer-Fango:** Ab 30 Grad Außentemperatur kommt der Fango nicht erwärmt, sondern frisch aus dem Eisfach zur Anwendung.
- ▶ **Hitzefrei:** Und wenn es wirklich für alles zu heiß ist, sollten sich auch die Patienten eine Auszeit von ihren Beschwerden gönnen. Geben Sie allen Hitzefrei!

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.

Maïke Baumann ist Diplom-Psychologin, Mediatorin, Coach und Trainerin für NLP und Dozentin für 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

POSITIVE PSYCHOLOGIE LEVEL 1 Blockkurs im Herbst 2019 im Harz

Positive Psychologie ist die Wissenschaft von persönlichem Wachstum, gelungenen Beziehungen, nachhaltiger Leistungsfähigkeit, Wohlbefinden und Glück. Sie erlernen die wirksamsten Ansätze und wenden sie direkt an - für sich und Ihr Team! So erhöhen Sie Ihre Resilienz, Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Freude an der Arbeit und Sie verbessern Ihre Gesundheit! Sie und Ihr Team werden nachhaltig zufriedener und effektiver!

150 Punkte (BZÄK, DGZMK), Investition: EUR 2800,00* -
zuzüglich Kost und Logis, die von den Teilnehmern selbst getragen werden.

**Block-Ausbildung
mit Abschlusswochenende in Berlin:**

**Block-Kurs: 10. – 20. Oktober 2019 im Harz im
Hotel Schindelbruch (www.schindelbruch.de)
Wirksam und entspannt lernen!**

**Abschlusswochenende:
05. – 08. Dezember 2019 in Berlin**

Kursreihe Systemisch Führen

Hier finden Sie systematisch aufbereitetes Handwerkszeug für wirksame und effiziente Mitarbeiterführung und -bindung!

**Systemik - Systeme wirksam lenken und Störungen auflösen (4 Kurstage):
19. - 20. August 2019 und 23. - 24. September 2019**

Prozessmanagement für das Führungsteam: 25. - 26. November 2019

Selbstmanagement für Chefs: 20. Januar 2020

Wirksame Mitarbeitergespräche: 21. - 22. Januar 2020

Teams wirksam führen: 16. - 17. März 2020

Jeder Block kann einzeln belegt werden, Investition EUR 300,00* pro Kurstag, 10 Punkte (BZÄK, DGZMK) pro Kurstag *MwSt.-Befreiung ist für alle Kurse beantragt



Dr. Anke Handrock
KOMMUNIKATION
IN DER MEDIZIN

Boumannstraße 32
13467 Berlin
Telefon 030 36430590

www.handrock.de

BASIC
BY buchner®

10 x 100 Stk.
90€*



EINFACHE ENTSCHEIDUNG.

**BASIC – die Hausmarke von buchner für
Therapie- und Praxisbedarf.**

✓ Qualität stimmt. ✓ Preis stimmt. ✓ Verfügbarkeit stimmt.

Für mehr Informationen besuchen Sie uns unter www.buchner.de/basic

buchner

* Dieses Angebot richtet sich ausschließlich an Praxisinhaber und gewerbliche Abnehmer.
Der Preis für 10 x 100 Nasenschlitztücher beträgt 90,00 € netto (107,10 € inkl. Mehrwertsteuer) zzgl. Versand.