

up|netzwerktreffen

in Siegburg/Köln
23. November 2019
in Leipzig
07. Dezember 2019

Gute
Nachrichten für
Therapeuten

09 | 2019

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen

Partnersuche für die Praxis: Steuerberater finden, prüfen und bei Bedarf wechseln

Gehaltsverhandlungen für Arbeitgeber: Tipps und Strategien für das Gespräch mit den angestellten Therapeuten

Was vom Hausbesuch bleibt: Behandlungen außerhalb der Praxis und Fahrtkosten richtig von der Steuer absetzen

Erfolgsfaktor Familie: Fachkräfte bestmöglich an die Praxis binden mit familienkompatiblen individuellen Lösungen

Gute Software muss nicht teuer sein

Perfekt für kleine Praxen bis drei Mitarbeiter und Existenzgründer

Keine Investitionskosten, kleine monatliche Preise, entwickelt von Therapeuten für Therapeuten

- ✓ Praxisorganisation, Terminplanung und Dokumentation ganz nach Bedarf
- ✓ Datensicherheit durch automatische Datenspeicherung in der Cloud
- ✓ Mit automatischen Updates immer aktuell
- ✓ Telefonischer Support bei allen Fragen rund um die Software

Jetzt Termin vereinbaren unter:

0800 00 00 770

oder besuchen Sie uns unter:

www.buchner.de/starten



buchner



Partnersuche

Früher lernten sich Menschen über gemeinsame Freunde, bei der Arbeit, auf Partys oder beim Ausgehen kennen. Seitdem es das Internet gibt, muss man sich nicht mehr auf das Umfeld oder den Kameraden Zufall verlassen. Facebook und Tinder haben schon viele Paare zusammengebracht und darüber hinaus bieten unzählige mehr oder weniger kostspielige Partnerbörsen Hilfe bei der Jagd auf Singles mit oder ohne Niveau.

Um das passende Gegenstück zu finden, sammeln die Partnerbörsen erstmal ganz viele Informationen: Neben den Eckdaten wie Alter und Größe auch Vorstellungen von der Lebensplanung, Kinderwunsch, Hobbys und vieles mehr. Algorithmen berechnen dann, wer zu wem passen könnte. Und weil sich die Technik bestimmt nicht irrt, läuten schon bald die Hochzeitsglocken.

Ach, wenn doch nur alles im Leben so einfach wäre ...

Deutlich weniger Hilfe gibt es bei der Suche nach dem passenden Steuerberater. Und mal ehrlich, auch wenn Trennungen im Zweifelsfall schmerzhaft und kostspielig sind, bringen sie einen doch in den seltensten Fällen ins Gefängnis. Das kann bei einem kreativen Umgang mit Steuern schon ganz anders aussehen – wir denken nur an den bekannten Fall von Uli Hoeneß.

Solange es also kein Tinder für Steuerberater gibt, haben wir uns diesem Thema einmal angenommen. Wir zeigen Ihnen im aktuellen Themenschwerpunkt, worauf es bei einem guten Steuerberater ankommt, was Sie von ihm erwarten können und wann Sie besser einen Wechsel in Betracht ziehen. Denn auch hier gilt: Drum prüfe wer sich ewig bindet...

*Alles Gute für die Partnersuche und haben Sie einen erfolgreichen Monat.
Mit den besten Grüßen **Yvonne Millar**, Redakteurin*

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

... sind die bundeseinheitlichen Höchstpreise, genauer: Tipps dazu, wie bei den Mitarbeitern mehr Netto vom Brutto bleibt und wie Sie die Gehaltsverhandlungen am besten gestalten.

... ist das Thema Hausbesuche und was Sie beachten müssen, um die Behandlungen außerhalb der Praxis sowie die damit verbundenen Fahrtkosten richtig von der Steuer abzusetzen.

... ist ein Physiotherapeut, der in seiner ganzheitlichen Praxis Veranstaltungen anbietet, die über das Übliche hinausgehen. Besonders beliebt sind seine Massagekurse für Partner.

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.*



Schwerpunkt

Partnersuche für die Praxis: Steuerberater finden, prüfen und bei Bedarf wechseln



30 Was vom Hausbesuch bleibt: Behandlungen außerhalb der Praxis und Fahrtkosten richtig von der Steuer absetzen



34

Erfolgsfaktor Familie: Fachkräfte bestmöglich an die Praxis binden mit familienkompatiblen individuellen Lösungen



24

Gehaltsverhandlungen für Arbeitgeber: **Tipps und Strategien für das Gespräch mit den angestellten Therapeuten**

Massagen sind Balsam für Körper und Seele
Physiotherapeut bietet Massagekurse für Partner an



46

In der up

- 03 Editorial** | Partnersuche
- 06 Hausbesuch**
- 08 Branchennews**
- 10 Heilmittelbranche in Zahlen**
- 12 Schwerpunkt** | Steuerberater: Der Bund fürs Geben
 - 01 | Berufsportrait Steuerberater
 - 02 | Zusammenarbeit hinterfragen
 - 03 | Den richtigen Berater finden
 - 04 | Wechseln leicht gemacht
- 24 Lasst uns über Geld sprechen**
Tipps für erfolgreiche Gehaltsverhandlungen
- 26 Mehr Netto vom Brutto: Neuerungen in 2019**
Job-Ticket, E-Mobilität und betriebliche Altersvorsorge
- 28 Kein Rechtsanspruch auf halbe Urlaubstage**
BGH PKV muss nicht alle Behandlungskosten erstatten
- 30 Hausbesuche richtig steuerlich absetzen**
Patientenbesuche auf dem Heimweg nicht voll abziehbar
- 31 Immer wieder Facebook?** Von Rechtsanwalt Niels Köhrer
- 32 Kredite an Mitarbeiter**
Das gilt es bei einem Arbeitgeberdarlehen zu beachten
- 34 Erfolgsgeheimnis: Familienfreundlich**
Fachkräfte mit individuellen Lösungen an die Praxis binden
- 36 Wenn die Kinderbetreuung plötzlich ausfällt**
Diese Rechte haben Arbeitnehmer bei Kita-Streik und Co.
- 38 Fragen statt Floskeln**
So schlichten Sie Streit im Team
- 40 SEO-Mythen entlarvt**
Tipps, wie Sie Ihr Google-Ranking verbessern
- 42 Professionelle Pressemeldung selbst schreiben**
So bringen Sie Ihre Praxis in die Medien
- 44 Genehmigungsverzicht**
- 46 Massagen sind Balsam für Körper und Seele**
Massagekurse für Partner
- 50 Impressum**
Kurz vor Schluss



Hausbesuch

bei der Praxis Ergotherapie am Park,
Jonas Krieg
www.ergoampark.com

Team

Die knalligen Shirts in grün [1], blau [2] und rot [3] bilden einen gewollt starken Kontrast zu den Praxisräumen im Jugendstil. Stuck an den Türzargen, hohe Decken und ein gepflegter Dielenboden [4] lassen einen fast vergessen, dass man zu Besuch in einer Ergotherapie-Praxis ist, in der sowohl kleine Patienten als auch Erwachsene professionell betreut werden. Die lichtdurchfluteten Räumlichkeiten bieten ausreichend Platz für Jonas Krieg und sein Team, um zusammen mit den Patienten



an den individuellen Therapieerfolgen zu arbeiten. Das Team hat sich auf drei Behandlungsschwerpunkte spezialisiert: Die Handtherapie, die Pädiatrie sowie neurologische und psychische Erkrankungen.

Ausstattung

Der Industrie-Stil zieht sich durch die gesamten Räumlichkeiten – von den mit derbem Leder überzogenen Stühlen und der Vintage-Zeitschriftenablage im Wartebereich [5] bis hin zu den

Fabriklampen [6], die die hohen Decken im Eingangsbereich der Praxis säumen. Moderne Akzente setzen die in Pastelltönen gehaltenen Bilder an der Wand [7]. Ein weiteres Stilelement, das in der gesamten Praxis zu finden ist, sind die Türbeschriftungen in Form eines Handzeichens [8]. Jeder Raum trägt ein anderes Zeichen – eine individuelle und ansprechende Lösung, um den Patienten den richtigen Weg zu weisen. Die Wände des Flures wurden geschickt als Stauraum für Therapiegeräte genutzt [9] und bilden gleichzeitig ein weiteres stilvolles Deko-Element.

Arbeitsmarkt im Gesundheitswesen wächst weiter

Im Mai 2019 nahm die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten im Gesundheitswesen um mehr als 59.000 zu. Das ist ein Plus im Vergleich zum Vorjahresmonat von 2,4 Prozent. Das geht aus dem aktuellen, im Juli erschienenen Monatsbericht der Bundesagentur für Arbeit hervor. Höhere Werte verzeichnen neben den Unternehmensdienstleistern (plus 83.000 Stellen) und der Metall- und Elektroindustrie (plus 69.000 Stellen) noch die Beschäftigten im Bereich Pflege und Soziales (plus 60.000 Stellen). Der Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung in allen Branchen wurde zu mehr als der Hälfte von Ausländern getragen, heißt es weiter. Ihre Zahl hat um 314.000 (8,2 Prozent) auf 4,15 Millionen zugenommen.



mehr: <https://tinyurl.com/y6dy4hvt>

Petitionsausschuss unterstützt Mukoviszidose-Patienten

Der Petitionsausschuss des Bundestages unterstützt die Forderung des Vereins Mukoviszidose e. V., die ambulante medizinische Versorgung der Patienten sicherzustellen. Einstimmig verabschiedeten die Abgeordneten kürzlich eine Empfehlung, die dahingehende Petition dem Bundesministerium für Gesundheit (BMG) „zur Erwägung“ zu überweisen und sie gleichzeitig den Landesparlamenten zuzuleiten, heißt es in einer Meldung des Bundestages.

Der Verein hatte bereits Anfang 2017 die Petition für eine bessere Versorgung von Mukoviszidose-Patienten gestartet. Gerade für erwachsene Patienten sei die Situation schwierig. Nötig seien eine ausreichende Zahl von auf Mukoviszidose spezialisierten Fachzentren für Erwachsene – mit Ärzten, Psychologen, einem Sozialdienst, in Mukoviszidose geschulten Physiotherapeuten und Ernährungstherapeuten. Laut einer demographischen Prognose werde die Zahl der erwachsenen Erkrankten bis 2025 um 50 Prozent steigen.

mehr: <https://tinyurl.com/yzjlx636>

Bezugstherapeuten: SH fördert Projekt zur besseren Nachsorge bei Schlaganfall

Um die ambulante Nachsorge von Schlaganfallpatienten in Schleswig-Holstein flächendeckend zu verbessern, haben der Schlaganfall-Ring und der Hausärzterverband Schleswig-Holstein das Projekt „Bezugstherapeut“ ins Leben gerufen. Speziell ausgebildete Physio- und Ergotherapeuten sowie Logopäden begleiten ab Oktober 2019 in regionalen Kompetenznetzen die Patienten, legen gemeinsam mit diesen die Therapieziele fest und koordinieren die Heil- und Hilfsmittelleistungen.

Das Projekt soll die Zusammenarbeit verschiedener Gesundheitsberufe stärken und so einen zielgerichteten Einsatz

VPT und PHYSIO-Deutschland starten Fusionsverhandlungen

Der Verband Physikalische Therapie (VPT) und PHYSIO-Deutschland, der Deutsche Verband für Physiotherapie (ZVK), haben sich kürzlich in Köln für den Start von Fusionsverhandlungen ausgesprochen. Unter dem Motto „Physiotherapie gemeinsam bewegen!“ wollen die beiden mitgliederstärksten Physiotherapieverbände künftig zusammenarbeiten. Die Fusion soll bis zum 31. Dezember 2021 abgeschlossen sein, heißt es in einer gemeinsamen Mitteilung.

„Wir brauchen eine schlagkräftige Interessenvertretung für die Physiotherapie in Deutschland, die ihren Mitgliedern mit modernen Mitteln maximal guten Service bietet“, betonte VPT-Vorsitzender Hans Ortmann. Starke regionale Strukturen eingebettet in einen modernen und bundesweit agierenden Verband, das ist die Zielvision, die nun in den anstehenden Fusionsverhandlungen in zahlreichen Arbeitsgruppen mit Leben gefüllt werden soll. „Wir werden frühzeitig unsere Mitglieder in den anstehenden Prozess einbinden, um deren Bedürfnisse in dem neuen Verband abzubilden“, sind sich die beiden Verbände einig.

von Heil- und Hilfsmitteln zu erreichen. Es wird über einen Zeitraum von drei Jahren mit insgesamt 259.200 Euro gefördert. Die Mittel stammen aus dem Versorgungssicherungsfonds des Landes Schleswig-Holstein.

mehr: www.schlaganfall-ring.de/projekt-bezugstherapeuten



Ausbildung zum Peer-Berater für Familien mit behinderten Kindern

Das knw Kindernetzwerk bietet ab Januar 2020 eine Ausbildung zum Peer-Berater an. Im Rahmen des durch das Bundesgesundheitsministerium (BMG) und den AOK Bundesverband geförderten Projektes „Aus Erfahrung klug – Entwicklung eines Beratungs- und Unterstützungskonzeptes der Selbsthilfe“ sollen Peer-Berater aus der Selbsthilfe ausgebildet werden. Sie sollen Familien mit einem chronisch kranken oder behinderten Kind zur besseren Bewältigung der individuellen Lebenssituation der Familie beraten. Ziel ist es, Lösungen zur niedrigschwelligen, flexiblen Unterstützung zu schaffen. Die Peers sollen von Januar bis April 2020 ausgebildet werden und ihre Fähigkeiten anschließend in zwei Beratungseinsätzen testen. Die Erarbeitung des Curriculums erfolgt von August bis November 2019 und wird wissenschaftlich durch die Medizinische Hochschule Hannover begleitet. Das knw sucht Selbsthilfeorganisationen, die sich an der Erarbeitung des Curriculums beteiligen möchten.

mehr: Infos bei Henriette Högl unter www.kindernetzwerk.de -> knw verein -> Kontakt



Stottern: Onlinetherapie „Frankini“ für Drei- bis Sechsjährige

Die Onlinetherapie des Instituts der Kasseler Stottertherapie (KST) können nun auch Kinder zwischen drei und sechs Jahren nutzen. Bisher gab es dieses Angebot nur für ältere Kinder und Erwachsene. Das Projekt „Frankini“ setzt sich aus Präsenz- und Onlinetherapie zusammen. Die Trainingssoftware ist speziell auf die kleinen Kinder zugeschnitten. Zudem sollen sie Unterstützung von den Eltern erhalten, die zu Co-Therapeuten geschult werden. Über die E-Health-Initiative Hessen fördert das Hessische Ministerium für Soziales und Integration „Frankini“ bis 2020 mit 490.000 Euro. Die Techniker Krankenkasse (TK) übernimmt in den kommenden zwei Jahren bundesweit die Kosten für die Betreuung der Kinder im „Frankini“-Projekt. Danach soll die Onlinetherapie für die Kleinen Teil der Regelversorgung werden.

mehr: www.kasseler-stottertherapie.de -> Stottertherapie -> Therapieformen -> Kinder von 3-6 Jahren

Faszienrollen: Viel Hype, aber wenig wissenschaftliche Evidenz

Faszienrollen liegen nach wie vor im Trend. Sie sollen etwa Verspannungen lösen und das Bindegewebe straffen. Wissenschaftlich nachgewiesen sei dies aber kaum, warnte kürzlich die Gesellschaft für Orthopädisch-Traumatologische Sportmedizin (GOTS) auf ihrem Kongress in Salzburg. Dort wurde eine Studie des Sportingenieurs Dr. Christian

Baumgart von der Bergischen Universität Wuppertal präsentiert, die sich mit dem Trainingseffekt von Faszienrollen befasste.

Das Fazit: Es gebe viel Hype um die Rollen, aber wenig wissenschaftliche Evidenz. So konnten die 20 männlichen Studienteilnehmer mit einem Durchschnittsalter von knapp 27 Jahren nach

einem kurzen Training auf den Rollen beispielsweise nicht höher springen - nach zehn Minuten auf dem Fahrradergometer dagegen schon. Auch mögliche Risiken seien kaum erforscht. Langfristig könnte es zum Beispiel Schäden an den Venenklappen verursachen.

mehr: <https://tinyurl.com/y6hkbxmd>

„Evidence goes Practice“: Zweiter Flyer zum Thema „Asthma“ erschienen

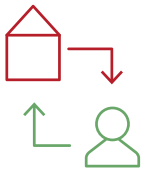
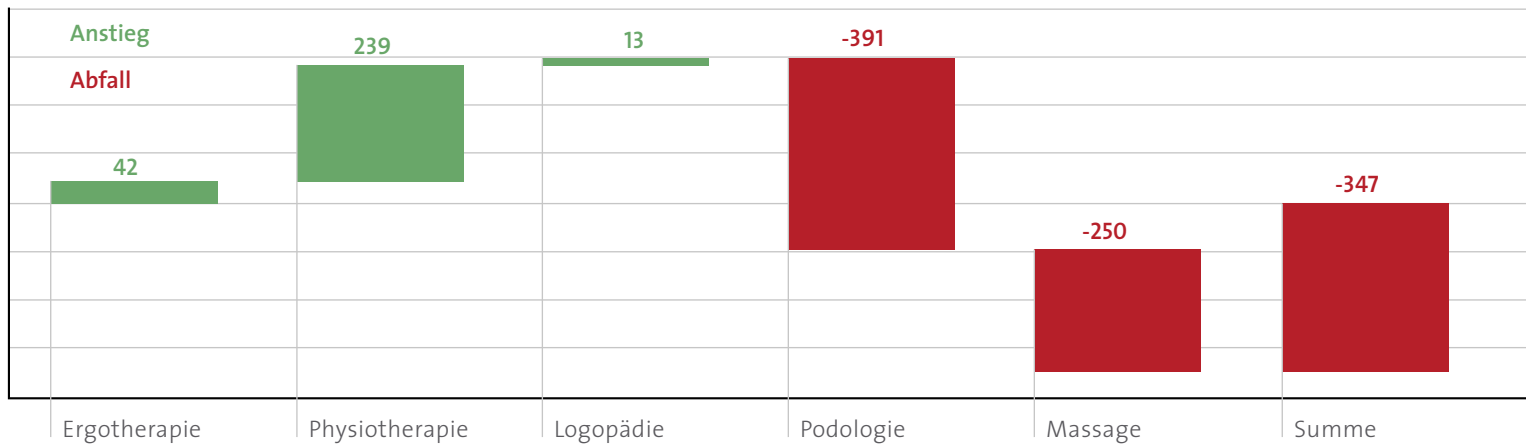
In der Informationsreihe „Evidence goes Practice“ ist der zweite Flyer der Serie zum Thema „Asthma“ erschienen. Er kann kostenlos über die Materialbestellung von PHYSIO DEUTSCHLAND angefordert werden.

Der Deutsche Verband für Physiotherapie (ZVK) hat die Informationsreihe gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Physiotherapiewissenschaft (DGPTW) erstellt ([up](#) berichtete). Ziel der Serie ist es, die für die Physiotherapie relevan-

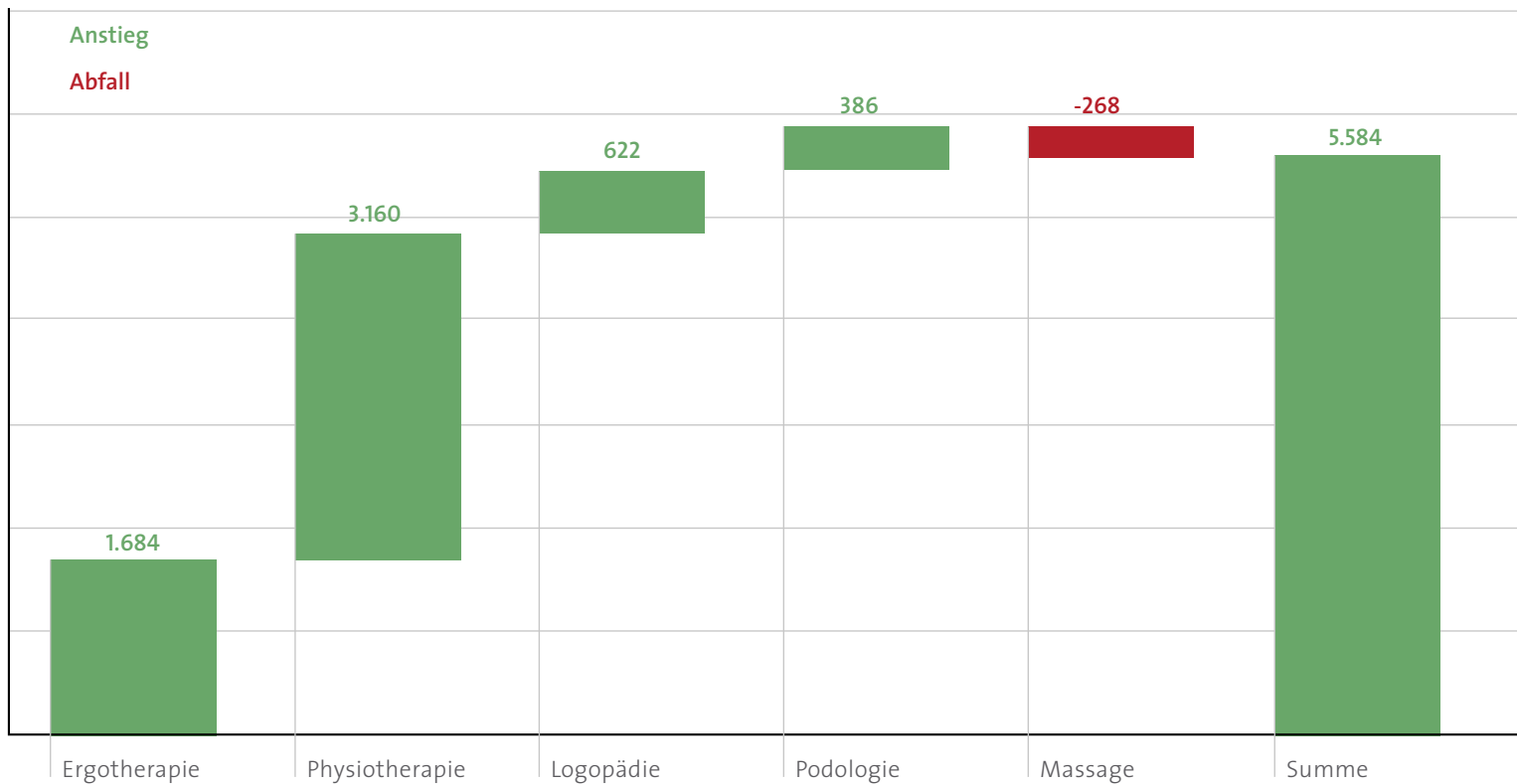
ten Aussagen der Leitlinien zu diversen Krankheitsbildern kompakt auf einer heraustrennbaren Seite zu bündeln. Auch der erste Flyer zum Thema „Nicht-spezifischer Kreuzschmerz“ ist kostenlos über PHYSIO DEUTSCHLAND zu erhalten.

Heilmittelpraxen Entwicklung 2017/2018

Anzahl der Heilmittelpraxen ist rückläufig



Kapazität der angestellten Mitarbeiter in den Praxen nimmt zu



Tops und Flops

Entwicklung von Praxen und Mitarbeiterressourcen in ausgewählten Regionen

	Praxen	Vollkräfte
Podologie Hamburg	-2,10%	-18,00%
Podologie Mecklenburg-Vorpommern	0,90%	19,70%
Ergotherapie Hamburg	-1,70%	-8,50%
Ergotherapie Berlin	0,30%	14,10%
Logopädie Hamburg	-1,00%	-0,70%
Logopädie Brandenburg	1,10%	11,40%
Massage Sachsen	-13,80%	-58,10%
Massage Brandenburg	12,50%	18,10%
Physiotherapie Baden-Württemberg	-0,10%	-1,80%
Physiotherapie Saarland	2,00%	9,60%

Einmal im Jahr liefert die Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege genaue Zahlen über Unternehmen und Mitarbeiterressourcen in der Heilmittelbranche. Gemeldet werden die Anzahl der niedergelassenen Praxen bzw. Institutionen sowie die Anzahl der Mitarbeiter nach Köpfen und umgerechnet in Vollzeitstellen.

Die Zahlen der BGW unterscheiden sich von den Zahlen der GKV, weil hier auch Praxen erfasst werden, die keine GKV-Zulassung haben. Und auch bei den Mitarbeiterzahlen werden alle Mitarbeiter erfasst, das sind neben den Therapeuten natürlich auch Verwaltungskräfte, Reinigungspersonal oder sonstige nichttherapeutische Arbeitnehmer. Die Anzahl der Heilmittelpraxen war in 2018 im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig (-347). Der deutliche Rückgang bei Podologen (-391) und Masseuren (-250) wird abgemildert von Zuwächsen hauptsächlich bei den Physiotherapeuten (+239).

Will man die Kapazität der angestellten Mitarbeiter betrachten, hilft ein Blick auf die Anzahl der angestellten Mitarbeiter umgerechnet in Vollzeitstellen. Hier gab es 2018 einen Zuwachs von 5.584 Vollzeitkräften. Einzig die Masseure haben Stellen abgebaut (-268). Was allerdings nicht aus den Zahlen hervorgeht ist, die Frage, wie viele dieser Stellen von Therapeuten besetzt worden sind.

In der Liste der Tops und Flops haben wir die größten Unterschiede nach Fachbereichen und Regionen ausgewählt. So hat die Anzahl der angestellten Mitarbeiter bei den Masseuren in Sachsen um 58,1 Prozent abgenommen, während in der gleichen Berufsgruppe in Brandenburg 18,1 Prozent mehr Stellen für den Bereich Massage ausgewiesen wurden.

Einleitung

Der Bund fürs Geben

Drum prüfe, wer sich steuerlich windet, ob
sich nicht noch ein besserer Berater findet



Das erwartet Sie auf den folgenden Seiten ...

01 Berufsportrait Steuerberater	Seite 14
02 Zusammenarbeit hinterfragen	Seite 17
03 Den richtigen Berater finden	Seite 18
04 Wechseln leicht gemacht	Seite 22

Das deutsche Steuerrecht gilt weltweit als eines der kompliziertesten. Kein Wunder, dass fast jeder Unternehmer auf die Expertise von Steuerberatern zurückgreift. Denn er hält Ihnen nicht nur den Rücken frei und kümmert sich für Sie ordnungsgemäß um Ihre Steuerangelegenheiten, er sorgt auch ganz nebenbei noch dafür, dass Sie auf legale Art und Weise so wenig Abgaben zahlen wie möglich. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass der Steuerberater sein Handwerk versteht, sie auf einer Wellenlänge sind und die Kommunikation gut funktioniert. Wenn Sie hingegen merken, dass die Zusammenarbeit nicht nach Ihren Vorstellungen verläuft, ziehen Sie die Reißleine und suchen Sie sich einen neuen Berater. Was es beim Wechsel zu beachten gibt, wie Sie böse Überraschungen bei der Suche eines neuen Beraters vermeiden und welche Erwartungen Sie an einen Steuerberater stellen können, lesen Sie in diesem Themenschwerpunkt.

01 | Berufsportrait

„Eine gute Zusammenarbeit basiert auf dem Prinzip des Gebens und Nehmens.“



**Interview mit Dagmar Voss,
Steuerberaterin mit dem
Schwerpunkt Heilberufe**

Frau Voss, was machen Steuerberater klassischerweise?

VOSS | Die Aufgaben, die ein Steuerberater für Praxisinhaber übernehmen kann, sind sehr vielseitig. Zu den typischen Leistungen zählen zum einen die Buchführung, also das monatliche Buchen der Belege und das Erstellen des Jahresabschlusses bzw. der Einnahme-Überschuss-Rechnung. Dann übernehmen die Steuerberater klassischerweise die Steuererklärung, vertreten den Praxisinhaber gegenüber dem Finanzamt und informieren ihn, wenn es für ihn steuerrelevante Änderungen gibt. Wenn der Praxisinhaber Angestellte beschäftigt, kümmern sie sich zudem in der Regel um die Lohnbuchhaltung. Es gibt aber auch Praxisinhaber, die bestimmte Dinge lieber selbst ausführen, wie etwa die Buchführung vorbereiten, um selbst zu buchen. Der Steuerberater übernimmt dann mehr eine Kontrollfunktion. Auch das ist möglich.

Welche Aufgaben kann ich ihm darüber hinaus übertragen?

VOSS | Auf Wunsch erstellt ein Steuerberater auch Steuerprognosen, bespricht mit dem Mandanten die monatlichen oder vierteljährlichen betriebswirtschaftlichen Auswertungen und zeigt auf, wie sich die Kosten im Vergleich zum Vorjahr und der Branche entwickelt haben. Auch eine betriebswirtschaftliche Beratung ist möglich, insbesondere wenn Investitionen anstehen. Kommt es zu einer Betriebsprüfung, steht er dem Inhaber regelmäßig zur Seite. Im Ernstfall unterstützt der Steuerberater in außergerichtlichen Streitigkeiten, in Ausnahmefällen auch bei gerichtlichen Verfahren, wie etwa einem Klageverfahren vor dem Finanzgericht.

Belege buchen, den Mitarbeitern das Gehalt überweisen und sich um den Jahresabschluss kümmern – das alles sind typische Aufgaben, die ein Steuerberater für Unternehmer übernimmt. Doch wie die Berufsbezeichnung vermuten lässt, spielt auch das Thema Beratung eine große Rolle. Wir haben mit Dagmar Voss, Steuerberaterin mit dem Schwerpunkt Heilberufe und Partnerin der NOLL & VOSS Steuerberater • Rechtsanwalt PartG mbB, darüber gesprochen, in welchem Umfang Steuerberater tätig werden und wie die Honorare für die Leistungen zustande kommen.



Wie Unterstützung und Beratung konkret aussehen, vereinbaren der Steuerberater und der Mandant individuell miteinander.

Den Klienten zu beraten, gehört zu den Pflichten eines Steuerberaters. Doch was kann ich als Praxisinhaber erwarten? Gibt es Basics, die jeder Steuerberater einhalten muss?

VOSS | Laut § 33 des Steuerberatungsgesetzes haben Steuerberater die Pflicht, im Rahmen ihres Auftrags ihre Auftraggeber in Steuersachen zu beraten, sie zu vertreten und ihnen bei der Bearbeitung ihrer Steuerangelegenheiten und bei der Erfüllung ihrer steuerlichen Pflichten Hilfe zu leisten. Darunter fällt laut des Gesetzes auch, den Mandanten bei der Erfüllung der Buchführungspflichten sowie in Steuerstrafsachen und Bußgeldsachen wegen einer Steuerordnungswidrigkeit zur Seite zu stehen. Besonders der Punkt Beratungspflicht sorgt in der Praxis jedoch teilweise zu Missverständnissen zwischen Beratern und Klienten. Die Basis für den Umfang der Beratung ist das Mandat, das der Klient dem Steuerberater erteilt. Dieser führt die darin vereinbarten Leistungen aus. Im Rahmen des Mandats sind wir dann verpflichtet, die Klienten umfassend zu steuerlichen Gesichtspunkten zu beraten.

Was heißt das konkret?

VOSS | Wenn wir beispielsweise wissen, dass unser Klient Physiotherapeut ist und eine Heilpraktikererlaubnis hat, dann gehört es zum Beispiel zu unserer Pflicht, ihn auch ungefragt umfangreich über das Thema Umsatzsteuer zu informieren. Oder wenn wir wissen, dass der Klient verheiratet ist, müssen

wir ihn darüber belehren bzw. ihn dahingehend beraten, ob eine Zusammen- oder Einzelveranlagung für ihn günstiger ist. Tun wir dies nicht und erleidet unser Klient dadurch Schaden, haften wir dafür.

Was einige Klienten jedoch nicht bedenken, ist, dass wir der Beratungspflicht nur nachkommen können, wenn wir von ihnen auch die dafür notwendigen Informationen bekommen. Wir Steuerberater sind keine Hellseher, auch die Klienten müssen ihren Teil dazu beitragen. Eine gute Zusammenarbeit basiert auf dem Prinzip des Gebens und Nehmens.

Braucht jede Praxis einen Steuerberater?

VOSS | Nein, theoretisch können Praxisinhaber auch alle Aufgaben selbst übernehmen. Das empfehle ich jedoch nur jenen, die sehr steueraffin sind und nur wenige Mitarbeiter haben. Denn es gibt so viele Besonderheiten, die es zu beachten gibt und ständig ändert sich steuergesetzlich etwas. Praxisinhaber ersparen sich viel Stress, wenn sie zumindest die Buchführung ganz oder teilweise von einem Steuerberater erledigen lassen. Wer sich dennoch gegen einen Steuerberater entscheidet, kann sich Unterstützung von einem Buchhalter holen. Hier ist jedoch wichtig zu wissen, dass dieser deutlich weniger Aufgaben ausführen darf, als ein Steuerberater (siehe Kasten, Anm. d. Red.).

Das klingt alles sehr gut. Doch was kosten Praxisinhaber die Dienste eines Steuerberaters?

VOSS | Bei der Berechnung des Honorars muss sich jeder Steuerberater an die Steuerberatervergütungsverordnung halten. Eine

01 | Berufsportrait



Steuerberater vs. Buchhalter

Nur wer die staatliche Steuerberaterprüfung erfolgreich abgeschlossen hat, darf den geschützten Titel Steuerberater führen und damit umfangreiche steuerliche Aufgaben ausführen. Dazu zählen unter anderem das Führen der kompletten Buchhaltung und Erstellen und Versenden von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen.

Im Gegensatz dazu ist die Bezeichnung Buchhalter nicht geschützt, jeder mit einer erfolgreich abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung darf als Buchhalter arbeiten. Daraus resultiert ein deutlich geringerer Aufgabenbereich: Buchhalter unterstützen bei der Buchung von Belegen. Selbst buchen dürfen sie jedoch nur, wenn sie die Zusatzqualifikation Bilanzbuchhalter vorweisen können. Diese befähigt zudem dazu, einfache Abschlussarbeiten zu begleiten bzw. sie für den Steuerberater vorzubereiten.

wichtige Rolle bei der Berechnung des Honorars spielt der Gegenstandswert, der entweder dem Jahresumsatz oder Summe des Aufwands entspricht. Auf diesen Gegenstandswert wendet der Steuerberater nun für jede Leistung einen sogenannten Hebesatz an: Es gibt eine Mindest- und Höchstgebühr, im Rahmen dessen der Steuerberater entscheidet, wie hoch das Honorar für die Leistung ausfällt. Die jeweiligen Spannen sind mit Zehntelsätzen festgelegt – zwischen einem und zehn Zehnteln. Die Sätze geben an, wie viel Zehntel von der Maximalgebühr berechnet wird. Die Spanne für das Anfertigen einer Einkommenssteuererklärung liegt beispielsweise zwischen einem Zehntel und sechs Zehntel.

Hinzu kommen einzelne Nebenleistungen wie Entgelte für Post und Telekommunikation. Bestimmte Leistungen kann der Steuerberater darüber hinaus auch nach Stunden abrechnen. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn er beratend tätig wird. Einige vereinbaren dafür auch eine Pauschale.

Wie hoch das Honorar ausfällt, kommt also vor allen Dingen auf das Auftragsvolumen an. Was viele Klienten zudem nicht bedenken: Auch sie können die Kosten oft beeinflussen. Wenn der Praxisinhaber Unterlagen unvollständig einreicht und der Steuerberater mehrmals nachfragen muss, treibt das die Kosten oftmals unnötig in die Höhe.

Informationspflicht klar geregelt

Wenn für ein Anliegen verschiedene steuerrechtliche Wege in Frage kommen, so muss Ihr Steuerberater Ihnen diese inklusive der Vor- und Nachteile sowie möglicher Rechtsfolgen aufzeigen – ein Hinweis genügt, er muss sie nicht im Einzelnen aufschlüsseln.

Ihr Steuerberater ist zudem verpflichtet, Ihnen den für Sie sogenannten relativ sichersten Weg, der zur Erfüllung des angestrebten steuerlichen Ziels notwendig ist, aufzuzeigen. Sie selbst entscheiden jedoch, ob und welches Risiko Sie eingehen möchten. Wenn höchstrichterliche Rechtsprechungen vorliegen, ist Ihr Steuerberater an diese gebunden. Entscheidungen des BFG und EuGH muss er beachten und allgemeine Verwaltungsvorschriften (Verwaltungsübungen) des zuständigen Finanzamts berücksichtigen.

Zudem ist er verpflichtet, die Gesetzes- und Rechtskenntnisse, die für das Mandat relevant sind, zu besitzen oder sich diese zu verschaffen.

02 | Zusammenarbeit hinterfragen

Steuerberater – dein Freund und Helfer? Wann Sie die Zusammenarbeit hinterfragen sollten

Im Idealfall liegen Sie mit Ihrem Steuerberater auf einer Wellenlänge, die Kommunikation verläuft reibungslos und auch die Finanzen hat er gut im Blick – hohe Steuernachzahlung sind bei Ihnen kein Thema. Wenn dem so ist, schätzen Sie sich glücklich und halten Sie die gute Zusammenarbeit aufrecht. Es kann nämlich auch anders laufen. Hier kommen vier häufige Gründe, warum Praxisinhaber Unzufrieden mit der Leistung des Steuerberaters sind:



01 | Fehlende Branchenkenntnisse

Auf welche Leistungen erhebe ich welchen Steuersatz? Was muss ich beim Schreiben von Rechnungen beachten, wenn ich eine sektorale Heilpraktikererlaubnis besitze? Wie strukturiere ich Gehälter so, dass sowohl meine Mitarbeiter als auch ich als Praxisinhaber davon steuerlich bestmöglich profitieren (Stichwort: Mehr Netto vom Brutto)? Wenn Sie sich mit branchenspezifischen Anliegen an Ihren Steuerberater wenden, erwarten Sie auch fachkundige Antworten. Viele Steuerberater, die sich nicht auf den Heilmittelbereich spezialisiert haben, können diese oft jedoch nicht oder nur bedingt geben.

02 | Unerwartete Steuernachzahlungen

Berücksichtigt der Steuerberater in der Steuererklärung beispielsweise bestimmte Sonderausgaben, Werbungskosten oder Pauschalen nicht oder hat er die Steuervorausberechnungen nicht sorgfältig berechnet, kann das zu hohen Nachzahlungen führen. Und selbst wenn Nachbesserungen in einigen Fällen möglich sind, ist das Vertrauensverhältnis oft gestört.

03 | Kaum Unterstützung bei Betriebsprüfungen

Vor, während und danach: Ein Steuerberater kann Ihnen bei einer Betriebsprüfung eine große Hilfe sein. Er unterstützt Sie dabei, alle Unterlagen zusammenzutragen, steht während der Prüfung vor Ort oder telefonisch für wichtige Fragen zur Stelle und räumt während der Schlussbesprechung fehlerhafte Feststellungen durch Argumentationen aus dem Weg. Um so agieren zu können, muss der Steuerberater jedoch genau wissen, wie moderne Betriebsprüfer vorgehen, wo Fallstricke lauern und wie er zum richtigen Zeitpunkt eingreift. Fehlt ihm diese Expertise, kann die Betriebsprüfung ein bitteres Ende nehmen.

04 | Keinen persönlichen Draht zueinander

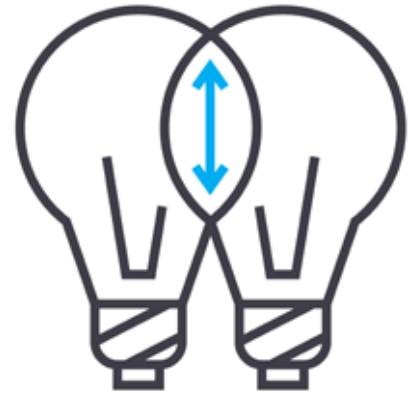
Sie reden andauernd aneinander vorbei? Ihr Steuerberater reagiert auf Anfragen erst Tage später? Fehlende Eigeninitiative seitens des Steuerberaters erschwert die Zusammenarbeit? Spätestens wenn Misstrauen im Spiel ist, ist der Tag gekommen, an dem Sie die Zusammenarbeit hinterfragen sollten. Ein Steuerberater soll nicht Ihr bester Freund werden, doch je besser die Chemie zwischen Ihnen und dem Berater ist, desto besser läuft auch die geschäftliche Beziehung.

03 | Steuerberater finden

Auf eine gute Zusammenarbeit!
Den richtigen Steuerberater finden – so gelingt's



Nur wer die staatliche Steuerberaterprüfung erfolgreich abgelegt hat und sich regelmäßig fortbildet, darf als Steuerberater arbeiten. Egal, für welchen Berater Sie sich also entscheiden: die absoluten Steuer-Basics beherrschen alle. Doch oft ist es nicht mit dem Buchen von Belegen und dem Erstellen des Jahresabschlusses getan. Spätestens bei branchenspezifischen Steuerangelegenheiten trennt sich die Spreu von dem Weizen und es zeigt sich, ob uns der richtige Steuerberater zur Seite steht. Dagmar Voss von der NOLL & VOSS Steuerberater • Rechtsanwalt PartG mbB gibt Tipps, die Ihnen dabei helfen, den für Sie passenden Steuerberater finden.



Tipp 01

Überlegen Sie sich als erstes, welche Leistung Sie benötigen und ob es Dinge gibt, die Sie selbst übernehmen können bzw. möchten. Machen Sie sich zudem Gedanken darüber, was Sie von einem Steuerberater erwarten:

- ▶ Sind Sie vielleicht besonders EDV-affin? Dann macht es Sinn, sich einen Steuerberater zu suchen, bei dem ein Großteil der Kommunikation digital abläuft. Das hat zudem den Vorteil, dass Sie Zeit und damit auch Geld sparen können
- ▶ Wie wichtig ist Ihnen der persönliche Kontakt? Wenn Sie sich regelmäßig mit Ihrem Steuerberater treffen möchten, sollte er in der gleichen Stadt oder zumindest in der Nähe ansässig sein
- ▶ Auch die Größe der Kanzlei oder des Steuerbüros sollten Sie in Ihre Überlegung mit einbeziehen. Je größer die Kanzlei bzw. das Büro, desto mehr wird delegiert. Die reine Sachbearbeitung übernehmen dann oft Steuerfachangestellte/-fachwirte oder Buchhalter

Tipp 02

Schauen Sie sich nach Steuerberatern um, die sich auf die Heilberufbranche spezialisiert haben. Erste Anhaltspunkte finden Sie auf den jeweiligen Webseiten. Hilfreich sind zudem Online-Suchportale, beispielsweise jenes von der DATEV eG (siehe Kasten, Seite 21). Auch der Deutsche Steuerberaterverband e. V. bietet einen entsprechenden Service an.

Suchen Sie sich drei Steuerberater heraus und kontaktieren Sie sie zunächst telefonisch. Zeigt sich der Steuerberater offen und interessiert, bitten Sie um einen persönlichen Termin, um sich besser kennenzulernen. Wenn Sie hingegen das Gefühl haben, ihm jede Information aus der Nase ziehen zu müssen, schauen Sie sich lieber anderweitig um.



03 | Steuerberater finden



Erfahrungen in der Heilberufebranche

Gibt ein Steuerberater an, sich auf Heilberufler spezialisiert zu haben, fragen Sie ihn im Rahmen des Erstberatungsgespräch nach Referenzen. Größeren Kanzleien „werben“ damit teilweise auch auf ihrer Website. Ein weiteres Qualitätsmerkmal ist, wenn der Steuerberater den Fachberater im Gesundheitswesen vorweisen kann. Im Rahmen der Fortbildung eignen sich die Steuerberater spezialisiertes Fachwissen zu Themen wie Steuern im Gesundheitswesen, Gesundheitsökonomie und -politik, Strukturen und Aufbau des GKV-Systems sowie Medizinrecht an. Einige Steuerberater besuchen auch spezielle Fortbildungen etwa zu Abrechnungssystemen, mit denen Heilberufler arbeiten, um ein Grundverständnis für die Branche zu entwickeln.

Tipp 03

Wie gut die Zusammenarbeit ist, hängt insbesondere davon ab, ob der Steuerberater und der Mandant auf einer Wellenlänge sind und wie reibungslos der Austausch funktioniert. Ein Beratungsgespräch ist daher nicht nur eine ideale Möglichkeit herauszufinden, ob das Leistungsangebot passt, sondern auch, ob die Chemie zwischen ihnen stimmt. Ist Ihnen der Steuerberater sympathisch? Geht er auf Ihre Fragen ein und nimmt er sich ausreichend Zeit? Achten Sie auch darauf, ob er schwierigere Sachverhalte laienverständlich erklären kann.

Sagen Sie in den Gesprächen auch ganz klar, was Sie erwarten und was Sie sich vorstellen. So weiß der Steuerberater direkt, was Sie fordern und kann ggf. auch sagen, wenn sein Angebotsprofil nicht zu Ihren Vorstellungen passt.

Tipp 04

Ein gutes Zeichen ist zudem, wenn der Steuerberater von alleine das Thema Honorar anspricht – wie es sich zusammensetzt, ob es Fixpreise gibt, welche Leistungen nach Stunden abgerechnet werden. Wenn ein Steuerberater mit sehr günstigen Preisen lockt, lohnt es sich, nachzuhaken. Denn zum einen müssen sie sich an die Steuerberatervergütungsverordnung halten, die Mindestpreise vorschreibt. Zum anderen hat gute Beratung einfach ihren Preis – so wie es bei Selbstzahlerleistungen in der Praxis auch der Fall ist.

Tipp 05

Hören Sie sich unter Berufskollegen um, welchen Steuerberater sie beauftragt haben und wie zufrieden sie mit deren Leistung sind. Gute Tipps kommen meist aus den eigenen Reihen.

Tipp 06

Kann ein Steuerberater das Qualitätssiegel des Deutschen Steuerberaterverbands e. V. vorweisen, dann ist das ein Zeichen dafür, dass er sich intensiv mit dem Qualitätsmanagement auseinandergesetzt und seine Abläufe nach bestimmten Standards vereinheitlicht hat. Besitzt eine Kanzlei oder ein Steuerbüro das Siegel, ist das durchaus als positiv einzustufen. Machen Sie Ihre Wahl jedoch nicht allein davon abhängig. Denn: Das Siegel sagt nichts über besondere fachliche Kompetenz aus. Hinzu kommt, dass das Siegel an die DIN EN ISO 9001:2015 Zertifizierung gekoppelt ist. Da diese recht teuer ist, verzichten viele darauf und etablieren lieber ein eigenes Qualitätsmanagement.

Leistungen ganz genau vereinbaren

Ihre Suche hat gefruchtet und Sie haben einen Steuerberater gefunden, bei dem die Chemie stimmt und das Leistungsportfolio genau Ihren Vorstellungen entspricht? Dann geht es im nächsten Schritt darum, die Rahmenbedingungen abzustecken. Sagen Sie Ihrem Steuerberater ganz genau, welche Leistungen Sie in Anspruch nehmen möchten und rückversichern Sie sich, dass er diese auch wie gewünscht umsetzt. So vermeiden Sie, dass es während der Zusammenarbeit zu Missverständnissen kommt, weil Ihre Vorstellungen nicht mit der Leistung, die Ihr Steuerberater erbringt, übereinstimmen.

Vertrag: Mündlich vs. schriftlich

In vielen Fällen vereinbaren Steuerberater das Auftragsvolumen im Rahmen eines mündlichen Vertrags mit dem Mandanten. Der Vorteil: Sie können das Volumen jederzeit flexibel ohne großen Aufwand erweitern oder einschränken. Zudem sind Sie an keine Kündigungsfristen gebunden und können jederzeit gehen, wenn die Zusammenarbeit nicht passt. Mit einer schriftlichen Vollmacht befähigen Sie Ihren Steuerberater dann, für Sie gegenüber dem Finanzamt tätig zu werden.

Doch der mündliche Vertrag hat auch ein Manko: Ihnen fehlt ein schriftliches Dokument, in dem alle Leistungen genau aufgelistet sind – und auf das Sie sich im Ernstfall, wenn es mal in der Zusammenarbeit nicht so läuft, wie Sie es sich vorstellen, beziehen können. Immerhin zahlen Sie für die Leistung, dann sollen Sie auch das bekommen, was Sie vereinbart haben. Ein schriftlicher Vertrag kann Missverständnisse vermeiden, bedeutet aber auch weniger Flexibilität und starrere Rahmenbedingungen.

Letztendlich liegt es an Ihnen, welchen Weg Sie gehen: Ob Sie auf eine gute Zusammenarbeit vertrauen und flexibel handeln möchten oder lieber schriftlich etwas in den Händen halten, dafür aber an starrere Rahmenbedingungen gebunden sind.



Das Portal SmartExperts hilft bei der Suche

Die DATEV eG ist der größte Anbieter für Software und IT-Dienstleistungen für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und deren Mandanten. Um Privatpersonen und Unternehmern die Suche nach dem passenden Experten (Steuerberater, Rechtsanwalt oder Wirtschaftsprüfer) zu erleichtern, hat sie das Portal SmartExperts ins Leben gerufen.

Das Tool eignet sich gut, um sich einen ersten Überblick zu verschaffen, welche Steuerberater überhaupt in Frage kommen können. Durch die Eingabe verschiedener Suchkriterien lassen sich die Ergebnisse filtern. Sie können unter anderem eingeben, in welcher Stadt Sie den Steuerberater suchen, welche Leistungen Sie sich wünschen und auch, ob der Steuerberater bestimmte Branchenkenntnisse aufweisen soll. Klicken Sie auf einen vorgeschlagenen Steuerberater, öffnet sich ein Kurzportrait.

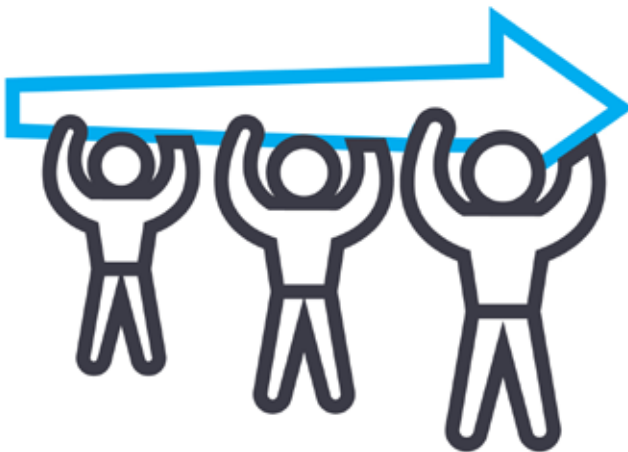


04 | Wechseln leicht gemacht

Neue Wege gehen

Den Steuerberater wechseln: Was dabei zu beachten ist

Wenn Sie unzufrieden mit dem Haarschnitt sind, wechseln Sie den Friseur. Schmeckt Ihnen das Essen in Restaurant A nicht, gehen Sie das nächste Mal in Restaurant B. Und wenn Sie sich nicht gut von Ihrem Steuerberater unterstützt fühlen? Dann kündigen Sie! Denn eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit ist das A und O. Doch ist ein Wechsel überhaupt jederzeit möglich? Was passiert mit den Unterlagen? Und wie gehe ich sicher, dass der Wechsel reibungslos vonstatten geht? Wir geben Antworten auf die wichtigsten Fragen.



Viele scheuen den Wechsel des Steuerberaters. Sie nehmen einige Unannehmlichkeiten einfach hin – sei es aus Bequemlichkeit oder Angst vor negativen Folgen. Doch warum? Immerhin zahlen Sie für die Leistungen des Steuerberaters! Wenn Sie das Gefühl haben, dass die Zusammenarbeit nicht reibungslos funktioniert oder Sie das Vertrauen in Ihren Steuerberater verloren haben, schauen Sie sich nach einem neuen Berater um. Das ist zwar mit etwas Arbeit verbunden, kann Ihnen langfristig jedoch viel Ärger und unnötige Geldausgänge ersparen – nämlich dann, wenn beispielsweise eine unnötig komplizierte Kommunikation die Kosten in die Höhe treibt oder am Ende des Jahres sogar unerwartet hohe Nachzahlungen auf Sie warten.

Schnellcheck: Steuerberaterwechsel

1. Muss ich mich an Kündigungsfristen halten?

Das hängt davon ab, welche Art von Vertrag Sie vereinbart haben, etwa einen Dienst- oder Werkvertrag oder einen Individualvertrag. In den meisten Fällen schließen Sie mit dem Steuerberater einen mündlichen oder schriftlichen Geschäftsbesorgungsvertrag mit Dienstvertragscharakter ab, der wiederkehrende Leistungen umfasst. Diesen Vertrag können Sie laut § 627 BGB jederzeit mit sofortiger Wirkung kündigen. Auch für den Werkvertrag gilt dies. Er kommt jedoch deutlich seltener zum Einsatz, beispielsweise dann, wenn Sie den Steuerberater mit einer konkreten Leistung beauftragen, etwa dem Erstellen eines Gutachtens.

Anders sieht es aus, wenn Sie einen individuellen Vertrag mit Ihrem Steuerberater geschlossen haben, in dem Kündigungsfristen angegeben sind. Diese sind dann rechtsbindend, mit einer Ausnahme: eine außerordentliche Kündigung. Diese ist möglich, wenn ein wichtiger Grund vorliegt, sprich „wenn Tatsachen vorliegen, auf Grund derer dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles und unter Abwägung der Interes-





sen beider Vertragsteile die Fortsetzung des Dienstverhältnisses bis zum Ablauf der Kündigungsfrist oder bis zu der vereinbarten Beendigung des Dienstverhältnisses nicht zugemutet werden kann.“ Ob ein wichtiger Grund vorliegt, kann nur im Einzelfall geklärt werden – der Vorwurf, dass die Bearbeitung durch den Steuerberater schleppend und fehlerhaft sei, ist nicht ausreichend.

Tipp: Auch wenn nur ein mündlicher Vertrag zwischen Ihnen und Ihrem Steuerberater besteht, reichen Sie die Kündigung in jedem Fall schriftlich ein und lassen Sie sich diese bestätigen.

Auch der Steuerberater kann eine Kündigung aussprechen

So wie es Ihnen zusteht, einen Dienst- bzw. Werkvertrag jederzeit zu kündigen, hat auch Ihr Steuerberater das Recht dazu. Jedoch ist ihm laut § 627 Abs. 2 Satz 1 BGB eine sogenannte Kündigung zur Unzeit untersagt. Sprich: Die Kündigung darf nicht dazu führen, dass Fristen verletzt werden. Berücksichtigt der Steuerberater dies nicht, haben Sie Anspruch auf Schadensersatz. Besteht jedoch ein wichtiger Grund, etwa Honorarrückstände Ihrerseits, ist der Steuerberater nicht schadensersatzpflichtig. Haben Sie einen Individualvertrag vereinbart, muss sich der Steuerberater – ebenso wie Sie – natürlich an die dort vereinbarten Kündigungsfristen halten.

Gut zu wissen ist zudem, dass ihr „alter“ Steuerberater nach Beendigung seiner Beratungstätigkeit zur Berufsverschwiegenheit verpflichtet ist. Verstößt er dagegen, hat das straf- und berufsrechtliche Konsequenzen.

2. Wann ist der optimale Zeitpunkt, den Steuerberater zu wechseln?

Der beste Zeitpunkt ist, wenn alle umfangreicheren angefangenen Aufgaben abgeschlossen sind – etwa die Erstellung der Steuererklärung, der Bilanz oder des Jahresabschlusses. Andernfalls müssen Sie damit rechnen, dass Sie doppelt zahlen: Ihr aktueller Steuerberater fordert ein Teilhonorar für seine begonnene Arbeit und Ihr neuer stellt Ihnen die Fertigstellung in Rechnung. Achten Sie zudem darauf, dass Sie durch den Wechsel keine Fristen versäumen. Und: Denken Sie daran, sich rechtzeitig darum zu kümmern, einen neuen Steuerberater zu beauftragen.

3. Wie gelangen meine Unterlagen von Steuerberater A zu Steuerberater B?

Sie müssen sich selbst nicht darum kümmern, dass Ihr neuer Steuerberater Ihre Unterlagen vom Vorgänger erhält. Das ist Aufgabe Ihres „alten“ Steuerberaters. In § 667 BGB heißt es dazu: „Der Beauftragte ist verpflichtet, dem Auftraggeber alles, was er zur Ausführung des Auftrags erhält und was er aus der Geschäftsbearbeitung erlangt, herauszugeben.“ In der Regel erfolgt die Weitergabe elektronisch.

Wichtig: Haben Sie noch offene Verbindlichkeiten gegenüber Ihrem „alten“ Steuerberater, kann er die Unterlagen so lange einbehalten, bis Sie die Rechnungen beglichen haben.

4. Muss ich das Finanzamt über den Wechsel informieren?

Über den Wechsel müssen Sie das Finanzamt nur indirekt informieren, nämlich, indem Sie die Vollmacht Ihres alten Steuerberaters schriftlich widerrufen. Ab dem im Widerruf angegebenen Datum kann der „alte“ Steuerberater dann keine Daten mehr von Ihnen abrufen oder übermitteln. Ihr neuer Steuerberater unterstützt Sie beim Schriftverkehr. ■

[ka]

Lasst uns über Geld sprechen

Tipps für erfolgreiche Gehaltsverhandlungen

Nachdem therapeutische Leistungen nun besser vergütet werden, treten immer mehr Mitarbeiter mit dem Wunsch nach einer Gehaltserhöhung an Ihren Chef heran. Völlig verständlich, denn wer gute Arbeit leistet, möchte dafür auch entsprechend entlohnt werden. Doch nicht immer ist mehr Geld möglich oder gerechtfertigt. Dennoch sollten Praxischefs solche Forderungen nicht generell abblocken oder auf die lange Bank schieben, sondern mit ihren Angestellten ein offenes und ehrliches Gespräch führen. So gehen Sie es an:

01 | Vereinbaren Sie einen Termin

Gehaltsverhandlungen sollten Sie nicht zwischen Tür und Angel führen. Kommt ein Mitarbeiter mit dem Thema auf Sie zu, legen Sie gemeinsam einen Termin für das Gespräch fest. So haben beide Seiten die Möglichkeit, sich darauf vorzubereiten. Zudem zeigen Sie Ihrem Mitarbeiter dadurch, dass Sie das Anliegen ernst nehmen. Auch das gehört zum guten Umgangston zwischen Chefs und Angestellten.

Tipps: Geben Sie auch dem Mitarbeiter eine „Hausaufgabe“. Er soll sich bis zum Gespräch überlegen, wie sich der Gewinn der Praxis steigern lässt. Kommt er mit guten Ideen und das Vorhaben gelingt, profitiert auch er in Zukunft davon – etwa in Form einer Gehaltserhöhung oder Provision.

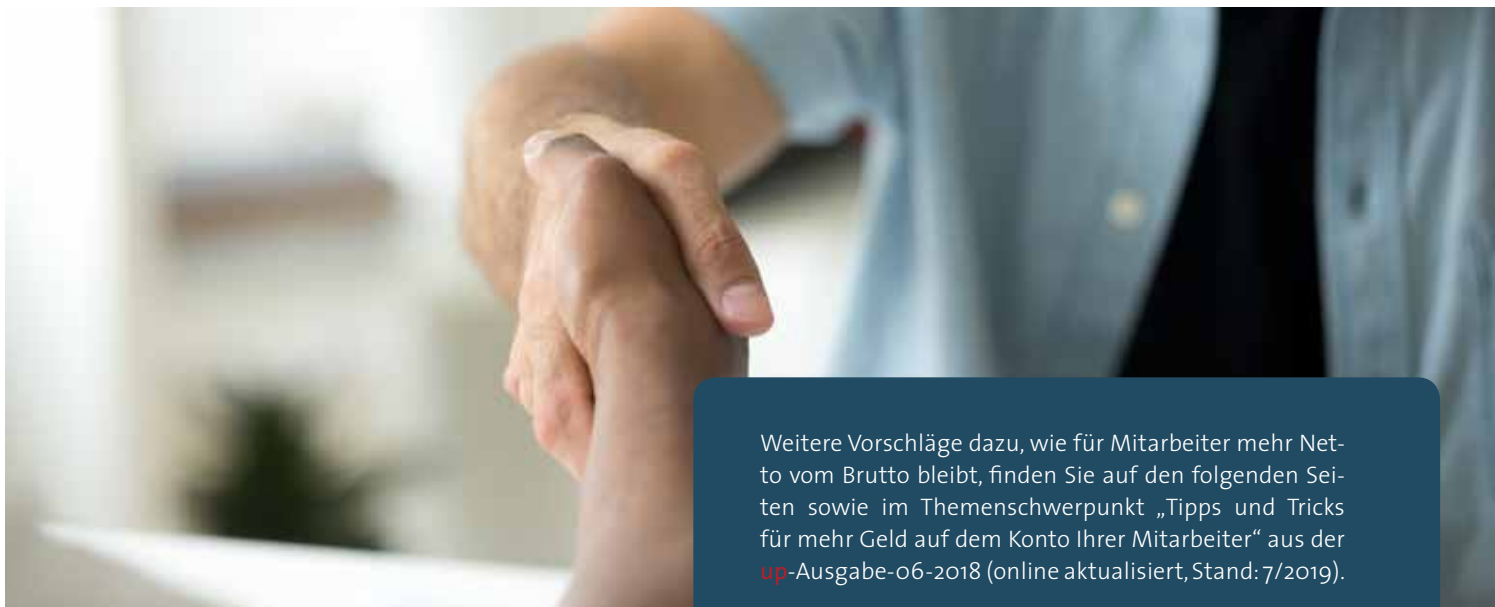
02 | Bereiten Sie sich vor

Im Schwerpunkt der vergangenen Ausgabe ([up 08-2019](#)) haben wir detailliert aufgezeigt, wie Sie ermitteln können, in welchem Umfang Gehaltserhöhungen finanziell möglich und betriebswirtschaftlich sinnvoll sind. Ziehen Sie diese Kalkulationen zur Vorbereitung heran, denn Sie zeigen Ihnen ob, und wenn ja unter welchen Bedingungen Sie Angestellten mehr zahlen können. Mit diesen Fakten können Sie Ihre Argumente auch den Mitarbeitern gegenüber untermauern und nachvollziehbar erklären, was möglich ist und was eben nicht (siehe dazu auch [05](#)).

Überlegen Sie auch, wie sich ein Mehr in der Geldbörse zudem mit neuen Aufgaben koppeln lässt, die wiederum den Gewinn der Praxis steigern. Legen Sie sich verschiedene Optionen zurecht, die Sie anbieten können.

03 | Ein offenes Ohr für Probleme

Hören Sie genau hin, was Ihr Mitarbeiter sagt. Manchmal ist mehr Gehalt nicht die (einzige) Lösung bzw. zu wenig Geld gar nicht das größte Problem. Fragen Sie darum direkt zu Beginn des Gesprächs, ob alles in Ordnung ist, er sich wohlfühlt und mit seinen Aufgaben und der Arbeitsumgebung zufrieden ist. Vielleicht liegt noch etwas anderes im Argen, das den Therapeuten unzufrieden macht. Probleme mit den Kollegen oder eine fehlende Zukunftsperspektive könnten ein Grund sein. Möglicherweise können Sie dem Mitarbeiter auch so helfen und die Gehaltsverhandlung rückt erstmal in den Hintergrund.



Weitere Vorschläge dazu, wie für Mitarbeiter mehr Netto vom Brutto bleibt, finden Sie auf den folgenden Seiten sowie im Themenschwerpunkt „Tipps und Tricks für mehr Geld auf dem Konto Ihrer Mitarbeiter“ aus der [up-Ausgabe-06-2018](#) (online aktualisiert, Stand: 7/2019).

04 | Hören Sie sich die Argumente an

Zeigen Sie, dass Sie Ihren Mitarbeiter ernstnehmen. Hören Sie sich an, was er zu sagen. Womit begründet er seine Forderung nach mehr Gehalt – von den Preiserhöhungen einmal abgesehen? Lassen Sie ihn seine Argumente vorbringen, nehmen Sie sie ernst und gehen Sie darauf ein. Damit zeigen Sie Wertschätzung, nehmen Angestellte mit in die wirtschaftliche Verantwortung und können zu einer Entscheidung kommen, die auch für den Mitarbeiter nachvollziehbar ist.

05 | Machen Sie den Realitätscheck

Einige Mitarbeiter haben völlig falsche Vorstellungen von den Umsätzen und Gewinnen, die die Praxis macht. Manch einem ist auch der Zusammenhang zwischen ihrem Gehalt und dem, was sie für die Praxis erwirtschaften, nicht klar. Dann ist es Zeit, denjenigen in die Wirklichkeit zu holen. Rechnen Sie zum Beispiel vor, was der Mitarbeiter Sie monatlich kostet und was die Praxis von den Krankenkassen für ihre Arbeit an Honoraren erhält. Denn viele bedenken nicht, dass ihr Brutto-Gehalt nicht den Brutto-Kosten des Arbeitgebers entspricht. Stellen Sie das klar.

Tipp: Mehr dazu finden Sie ebenfalls im Themenschwerpunkt der [up 08-2019-Ausgabe](#).

06 | Lehnen Sie nicht einfach ab

Ist eine Gehaltserhöhung trotz steigender Honorare gerade (noch) nicht möglich, begründen Sie dies. Wenn Sie erklären, warum Sie gerade nicht mehr Gehalt zahlen können, signalisieren Sie Ihrem Mitarbeiter zumindest, dass Sie sich mit dem Thema beschäftigt haben und darüber nachdenken. Zeigen Sie zum Beispiel auf, dass die erwarteten Mehreinnahmen zunächst in die langfristige Zukunftssicherung der Praxis fließen sollen, sie etwa planen, das Leistungsspektrum zu erweitern. Wenn möglich, zeigen Sie hier eine Zukunftsperspektive für den Mitarbeiter auf, mit neuen, spannenden Aufgaben und auch einem entsprechend höheren Gehalt.

07 | Alternativen anbieten

Es ist für alle Beteiligten von Vorteil, wenn die Mitarbeiter die Gehaltsverhandlung zufrieden verlassen. Doch dafür ist eine klassische Gehaltserhöhung nicht immer der beste Weg – auch wegen der hohen Abzüge, die damit einhergehen. Tank-, Einkaufs- oder Essensgutscheine sind eine Alternative und sorgen dafür, dass Mitarbeiter mehr Geld zur Verfügung haben, während die Kosten für den Praxischef überschaubar bleiben. Für Eltern ist auch ein Zuschuss zu den Kinderbetreuungskosten interessant. ■ [ym]

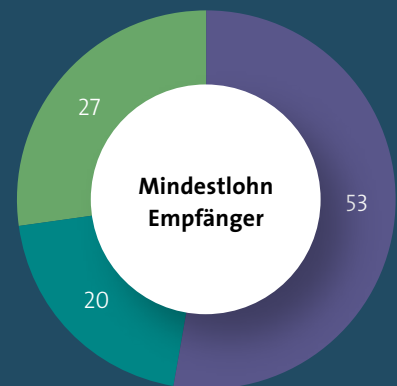
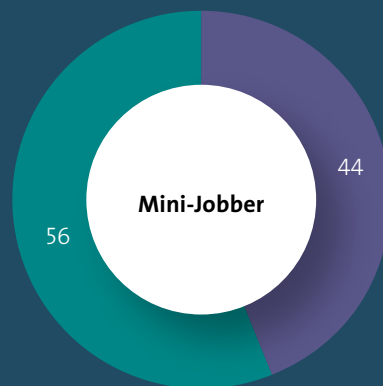
Mehr Netto vom Brutto: Neuerungen in 2019

Job-Ticket, E-Mobilität und betriebliche Altersvorsorge

Wie sich eine Lohnerhöhung auswirkt
Nettoeffekt einer 100-Euro-Lohnerhöhung
nach Einkommensgruppen in 2019 (in Euro)*

- Nettolohnplus
- Sozialabgaben
- Steuern

*in Single-Haushalten | Quelle: IW Köln



Mit der Einführung der bundeseinheitlichen Preise am 1. Juli 2019 werden auch die Stimmen laut, die fordern, die Mitarbeiter der Therapiepraxen an den steigenden Honoraren teilhaben zu lassen. Das ist sicherlich wünschenswert, aber oft können Praxisinhaber erst nach einem gewissen Zeitraum einschätzen, wie stark die Umsätze der Praxis aufgrund der neuen Preise tatsächlich gestiegen sind. Eine gute Alternative zu dauerhaft bindenden Gehaltserhöhungen sind daher Maßnahmen wie Gutscheine und Co.

Wer nach einem Mitarbeitergespräch mit einer Gehaltserhöhung nach Hause geht, hat meist ein Lächeln auf den Lippen. Dieses verschwindet aber oft schnell wieder, wenn die Therapeuten sehen, wie wenig am Ende auf dem Konto landet. Denn Steuern und Sozialabgaben schlucken einen großen Teil davon. Eine Studie des Instituts für Wirtschaft Köln (IW Köln) zeigt, wie sich eine Gehaltserhöhung von 100 Euro in verschiedenen Gehaltsstufen in einem Single-Haushalt auswirkt (siehe Grafik).

Herangezogen wurden:

- ▶ Mini-Jobber: Erhöhung von 450 auf 550 Euro
- ▶ Mindestlohn-Empfänger: Erhöhung von 1.600 auf 1.700 Euro
- ▶ Durchschnittsverdiener: Erhöhung von 4.000 auf 4.100 Euro
- ▶ Gutverdiener: Erhöhung von 6.000 auf 6.100 Euro
- ▶ Spitzenverdiener: Erhöhung von 7.000 auf 7.100 Euro

Statt mehr Geld auf dem Konto: E-Bike und Co.

Die Grafik zeigt, dass beim Mini-Jobber am Ende am wenigsten Nettolohnplus hängen bleibt. Am meisten profitieren die Spitzenverdiener davon. Insgesamt lässt sich aber feststellen, dass die Gehaltserhöhung geringer ausfällt, als hätte der Arbeitgeber die 100 Euro in alternative Maßnahmen investiert.

Es lohnt sich also für beide Seiten, zu schauen, mit welchen Maßnahmen für die Mitarbeiter mehr Netto vom Brutto übrigbleibt. Im vergangenen Jahr (up 06-2018) haben wir dieser Frage einen Themenschwerpunkt gewidmet: „Tipps und Tricks für mehr Geld auf dem Konto Ihrer Mitarbeiter“ (online aktualisiert, Stand: 7/2019) Hier finden Sie zahlreiche Ideen, wie Sie Ihren Angestellten mithilfe von verschiedenen Angeboten einen Mehrwert bieten können – und auch selbst dabei sparen.

Im Jahr 2019 sind zudem noch einige Neuerungen hinzugekommen:

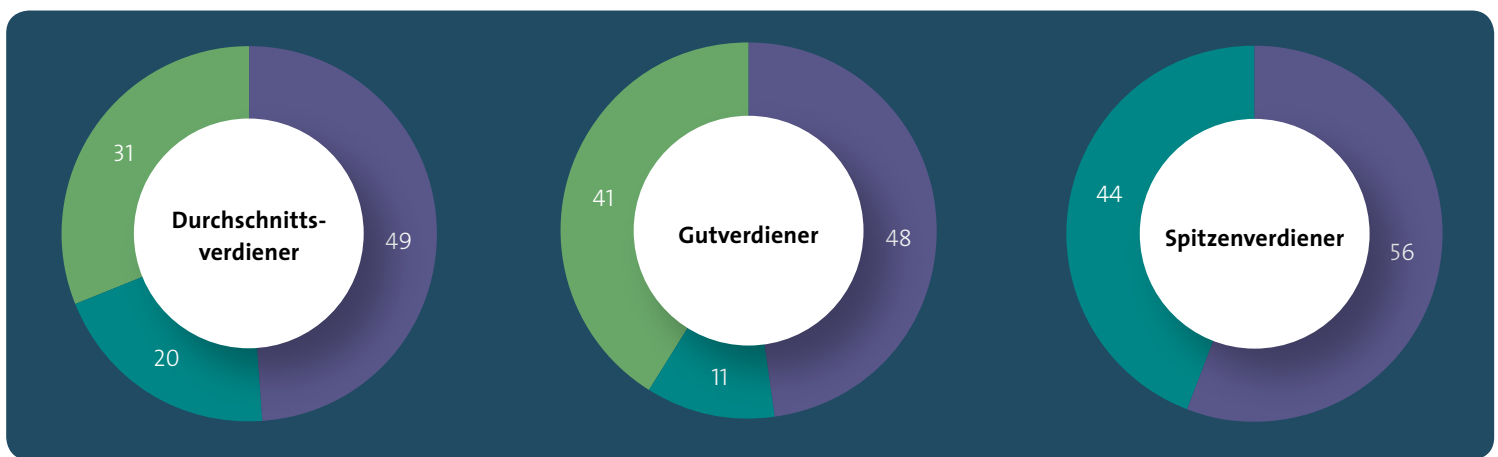
► **Auf E-Mobilität in der Praxis setzen**

E- oder Hybrid-Autos, E-Bikes und E-Scooter sind gerade in Städten Verkehrsmittel, die immer beliebter werden. Leider ist deren Anschaffung nach wie vor sehr kostspielig. Aber: Neuerdings wird die Elektromobilität steuerlich gefördert und kann so als Nettoentgeltoptimierung herangezogen werden.

Sie können beispielsweise ein E-Auto als Firmenwagen (§ 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG) anschaffen. Für Fahrzeuge, die Sie nach

Beitrag zahlen, wenn Sie als Praxisinhaber durch die Rentenzahlungen Sozialversicherungsbeiträge einsparen. Achtung: Ab dem Jahr 2022 gilt dies dann auch für alle Verträge, die Sie vor 2019 abgeschlossen haben.

Der Vorteil für Sie ist jedoch, dass Sie Ihre Mitarbeiter bei der Altersvorsorge unterstützen können, die viele Menschen leider sträflich vernachlässigen. Außerdem ist die Einzahlung in geeignete Versicherungen für beide Seiten eine Win-Win-Situation. Denn bei einer Gehaltserhöhung von beispielsweise 200 Euro zahlen Sie und Ihr Mitarbeiter Steuern und Sozialabgaben, so dass vom Netto nicht mehr viel Brutto bleibt. Bei der Einzahlung



dem 31.12.2018 und vor dem 1.1.2022 gekauft haben, wird dann nur der hälftige Bruttolistenpreis angesetzt. Außerdem gilt nach § 3 Nr. 46 EStG eine Steuerbefreiung für das elektrische Aufladen und das Aufstellen einer Ladevorrichtung. Möchten Sie die Ladevorrichtung an Ihren Mitarbeiter übertragen, fällt eine pauschale Lohnsteuer von 25 Prozent an (§ 40 Abs. 2 Satz 1 Nr. 6 EStG).

Außerdem gilt nach § 3 Nr. 37 EStG eine Steuerbefreiung für die private Nutzung eines betrieblichen Fahrrads oder E-Bikes.

► **Job-Ticket für den Arbeitsweg und die private Nutzung**

Ihre Mitarbeiter kommen vielleicht häufig mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit. Dann kann ein Job-Ticket eine gute Unterstützung sein. Bis zum 31.12.2018 galt dafür noch die monatliche Freigrenze von 44 Euro. Mit dem Jahressteuergesetz 2018 wurde § 3 Nr. 15 EStG eingeführt. Dieser besagt, dass Zuschüsse, die der Arbeitgeber zusätzlich zum Gehalt für Job-Tickets aufwendet, steuerfrei sind – seit dem 1.1.2019. Das Job-Ticket gilt von der Wohnung bis zur ersten Tätigkeitsstätte, kann aber auch privat genutzt werden.

► **Betriebliche Altersvorsorge verpflichtend und zukunftsorientiert**

Seit dem 1.1.2019 gilt Stufe zwei des Betriebsrentenstärkungsgesetzes. Das bedeutet: Sie müssen für alle in 2019 neu abgeschlossenen Verträge zusätzlich 15 Prozent Zuschuss zum vereinbarten

in die Altersvorsorge sparen Sie sich die arbeitgeberanteiligen Sozialabgaben, müssen die 200 Euro aber pauschal mit 15 Prozent versteuern.

Tip: Mehr dazu lesen Sie im Themenschwerpunkt

„Einem nackten Therapeuten in die Tasche greifen – Rechtzeitig vorsorgen schützt vor Altersarmut“ (up 06-2018 – aktualisiert 07-2019). ■ [km]



Zum Nachlesen

Im Artikel „Lasst uns über Geld sprechen“ finden Sie auf Seite 24 sieben Tipps, wie Sie bei Gehaltserhöhungen am besten vorgehen, um sowohl Ihre eigenen Erwartungen umzusetzen als auch Ihre Mitarbeiter zufriedenzustellen.

Kein Rechtsanspruch auf halbe Urlaubstage

Arbeitgeber müssen keine bestimmte Anzahl an halben Urlaubstagen genehmigen. Das geht aus einem Urteil des Landesarbeitsgerichts (LAG) Baden-Württemberg hervor. Demnach müsse ein Urlaubswunsch, der auf „eine Zerstückelung und Atomisierung des Urlaubs in Kleinstraten“ gerichtet ist, nicht erfüllt werden (Az.: 4 Sa 73/18).

Im vorliegenden Fall hatte ein nebenberuflicher Weinbauer geklagt. Er hatte in den letzten Jahren immer wieder halbe Urlaubstage genehmigt bekommen, um bei der Arbeit im Weinberg mithelfen zu können. Im August 2017 informierte ihn sein Arbeitgeber, dass er ihm künftig nicht mehr als sechs halbe Tage Urlaub pro Jahr gewähren will.

Das LAG wies die Klage mit der Begründung ab, das Bundesurlaubsgesetz (BUrlG) kenne keinen Rechtsanspruch auf halbe Urlaubstage oder sonstige Bruchteile von Urlaubstagen. Zudem schreibe das Gesetz vor, dass der Urlaub zusammenhängend zu gewähren ist und ein Urlaubsteil mindestens zwölf aufeinanderfolgende Werktage umfassen muss (§ 7 Abs. 2 BUrlG). Eine Zerstückelung des Urlaubs diene nicht den Erholungszwecken.

Der Kläger hat Rechtsmittel beim Bundesarbeitsgericht eingelegt. Das Verfahren ist unter dem Aktenzeichen 9 AZN 496/19 dort anhängig und muss entschieden werden. ■ [ks]



PKV muss nicht alle Behandlungskosten bei Physiotherapie erstatten



Der Bundesgerichtshof (BGH) hat dazu Stellung genommen, ob eine private Krankenversicherung zur vollen Kostenerstattung verpflichtet ist, wenn in einer Tarif-Zusammenfassung eine 100-prozentige Erstattung für ambulante Heilbehandlungen genannt wird, die Versicherungsbedingungen aber eine Beschränkung der Heilmittel-Erstattung auf „die jeweils gültige ärztliche Gebührenordnung“ vorsehen.

Dem Kläger wurden zunächst seine Physiotherapie-Kosten über zehn Jahre lang gänzlich erstattet. Dann teilte die Versicherung schriftlich mit, dass diese Kosten zukünftig nicht mehr in vollem Umfang übernommen werden könnten, sondern nur noch die Höchstsätze der amtlichen Gebührenordnungen berücksichtigt würden.

Der Kläger sah sich von der Versicherung durch die Tarif-Zusammenfassung getäuscht und meint zudem aufgrund der jahrelangen Kostenübernahme einen entsprechenden Erstattungsanspruch erworben zu haben. Auch sei der Wortlaut der Versicherungsbedingungen überraschend und irreführend.

Mit Beschluss vom 06.03.2019 (Az. IV ZR 108/18) hat der BGH jedoch mitgeteilt, dass er den Argumenten des Klägers nicht folgen werde und eine Klageabweisung beabsichtige. Die Zusammenfassung stelle offenkundig keine abschließende Regelung der vertraglichen Leistungspflichten dar. Dies würde schon daraus deutlich, dass die Zusammenfassung unmittelbar nach der Überschrift den Hinweis enthält, dass für das Versicherungsverhältnis die jeweiligen Allgemeinen Versicherungsbedingungen gelten.

Eine Begrenzung der Erstattungsfähigkeit von Behandlungskosten sei auch nicht überraschend. Ein Versicherungsnehmer könne bei der Bezeichnung "100 Prozent" nicht annehmen, dass damit jedes beliebige mit einem Behandler vereinbarte Honorar erstattungspflichtig ist. Der Wortlaut der Versicherungsbedingungen beschränke zudem die Kostenbegrenzung nicht nur bei ärztlichen Leistungen, sondern erfasse alle Gebühren und Kosten unabhängig von der Person des konkreten Behandlers und regle insoweit allgemein eine Obergrenze der Erstattungspflicht. ■ [kl]



Meine Privatpatienten wissen, was Therapie wert ist

Art.-Nr.: 1808 | 16,73 Euro netto,
17,90 Euro brutto (zzgl. Versand)



GKV-Höchstpreise sind keine Privatpreise

Das Standardwerk zur rechtssicheren Privatpreisgestaltung. Die aktuelle Neuauflage der GebüTh auf Basis der bundeseinheitlichen Preise bietet Informationen zur Preisgestaltung, Argumente für erfolgreiche Preispolitik und eine Preisübersicht der Leistungspositionen für alle vier Bereiche der Heilmitteltherapie.

Stand der Preisaktualisierung 1.7.2019

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



Hausbesuche richtig steuerlich absetzen

Patientenbesuche auf dem Heimweg nicht voll abziehbar



Hausbesuche können zu einem heiklen Thema in Therapiepraxen werden. In den seltensten Fällen ist ein praxiseigenes Auto vorhanden, das alle Mitarbeiter nutzen können. Meist werden daher Hausbesuche mit dem privaten Fahrzeug erledigt. Wer aber kommt für die entstandenen Kosten auf – der Chef oder der Fiskus? Grundsätzlich können Praxisinhaber und Mitarbeiter Aufwendungen für berufliche Fahrten als Werbungskosten geltend machen. Hier ist allerdings zu unterscheiden zwischen täglichen Fahrten zwischen Wohnung und Praxis und solchen, die zum Besuch von Patienten erfolgen. Das Finanzamt erkennt für die Fahrt zur ersten Tätigkeitsstätte pro Arbeitstag jeden Kilometer der ein-

fachen Wegstrecke als Fahrtkosten an, und zwar pauschal mit 30 Cent – übrigens unabhängig vom Verkehrsmittel. Für die Pendler- oder Entfernungspauschale gilt ein Höchstbetrag von 4.500 Euro pro Jahr, heißt es in § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4 Einkommensteuergesetz (EStG).

Kilometerpauschale von 30 Cent pro Kilometer

Berufliche Fahrten mit dem Privat-Pkw, wie Hausbesuche oder auch Fahrten zu Fortbildungsveranstaltungen, gelten als Dienstreisen und können pauschal mit 30 Cent für jeden Kilometer der Hin- und Rückfahrt als Reisekosten abgerechnet werden (Rechtsgrundlage: § 9 Abs. 1 Satz 3 Nr. 4a EStG in Verbindung mit § 5 Bundesreisekostengesetz (BRKG)). Vorausgesetzt, der Mitarbeiter ist nicht einen privaten Umweg gefahren und der Chef hat die Fahrtkosten nicht bereits erstattet.

Zudem gilt die Kilometerpauschale nur noch für motorbetriebene Fahrzeuge (20 Cent für Motorräder, Roller und Mofas), die Pauschale für Fahrten mit dem Rad (bislang 5 Cent) ist entfallen, ebenso wie die Mitfahrer-Pauschale (bislang 2 Cent). Wichtig: Zwischen Praxisinhabern und Mitarbeitern sollte es eine klare Regelung geben, wie die zurückgelegten Kilometer erstattet werden und welcher Versicherungsschutz besteht.

Vorsicht bei Hausbesuchen auf dem Heimweg

Soweit die steuerrechtlichen Regelungen. Schwierig wird es jedoch, wenn Hausbesuche vor oder nach den Praxissprechzeiten auf den Fahrten zwischen Wohnung und Praxis erledigt werden. Nach Auffassung der Finanzgerichte (u. a. Finanzgericht München Az.: 8 K 3322/2013) wird in solchen Fällen die Fahrt zwischen Wohnung und Praxis nur unterbrochen. Daher darf hier lediglich die Entfernungspauschale geltend gemacht und nur für die Mehrkilometer die Kilometerpauschale gemäß § 4 Abs. 5 Nr. 6 EStG abgezogen werden.

Betriebsfahrrad steuerfrei

Eine Alternative: Überlassen Arbeitgeber ihren Mitarbeitern ein betriebliches Fahrrad oder Elektrofahrrad unentgeltlich oder verbilligt zur privaten Nutzung, ist der daraus entstehende geldwerte Vorteil seit 1. Januar 2019 steuerfrei. ■

[ks]



Datenschutz?...!

Immer wieder Facebook?

Antworten von Rechtsanwalt Niels Köhrer



Den „Gefällt-mir-Button“ auf der eigenen Praxis-Website einbauen, damit die Besucher direkt das Like auf Facebook verteilen können? So mehr Reichweite generieren? Dem Europäischen Gerichtshof gefällt das nicht. Das hat er gerade wieder in seinem neuesten Urteil gezeigt. Wobei das „neueste“ hier etwas irreführend klingt. Der Sachverhalt ist nämlich schon älter.

Worum geht es? Bei Plug-Ins von Dritten (Facebook, YouTube etc.), die auf die eigene Website eingebettet werden, läuft es meist folgendermaßen ab: Der Besucher kommt auf die Praxishomepage. Auf der Seite ist ein Plug-In von Facebook eingebettet, mit dem man die Facebook-Präsenz der Praxis direkt liken kann. Egal, ob der Besucher überhaupt ein Facebook-Konto oder den Like-Button geklickt hat oder diesen gar nicht wahrnimmt, seine Daten (IP-Adresse, Datum etc.) werden direkt an Facebook übermittelt. Laut Urteil sind Facebook und der Website-Inhaber beide gemeinsam für die Datenerhebung verantwortlich. Der Website-Inhaber muss also dafür Sorge tragen, dass eine Rechtsgrundlage für die Übermittlung an Facebook vorliegt. Dies könne nur eine Einwilligung sein, sagt das Gericht. Es bezieht sich jedoch auf die alte Rechtslage. Eine generelle „Einwilligungs-Pflicht“ kann man daraus nicht ableiten.

Tipp: Die datenschutzfreundlichere Variante von z. B. „Shariff“ nutzen, hier werden erst Daten übertragen, wenn der Besucher auf den Button klickt. Hierüber muss dann in der Datenschutzerklärung aufgeklärt werden.



Es wird jetzt höchste Zeit up zu abonnieren!


- ▶ Vergünstigte Teilnahme an Seminaren/Netzwerktreffen
- ▶ Alle Artikel online lesen
- ▶ kostenlose Stellenausschreibungen
- ▶ Praxisbörse kostenlos nutzen
- ▶ Zwölfmal im Jahr gute Nachrichten und gute Ideen für **12,00 €** monatlich*

Jetzt bestellen
unter www.up-aktuell.de/up-abo

*up|abo für 134,58 € pro Jahr (zzgl. 7% MwSt.)

Kredite an Mitarbeiter

Das gilt es bei einem Arbeitgeberdarlehen zu beachten

A close-up photograph showing a hand holding a stack of Euro banknotes, with another hand pointing at a document and a pen writing on it. The background is a blurred office setting with a filing cabinet.

Ihre gut ausgebildeten Mitarbeiter sind das Herz der Praxis. Als Praxisinhaber sind Sie stolz auf Ihr tolles Team und die positive Arbeitsatmosphäre. Ihnen fällt so auch schnell auf, wenn es einem Ihrer Mitarbeiter nicht gut geht, etwa weil er Geldsorgen hat. Wussten Sie, dass Sie ihn dann mit einem Arbeitgeberdarlehen unterstützen können, das sogar Vorteile für Sie haben kann?

Einer Ihrer Mitarbeiter möchte sich weiterbilden. Sie wissen: Zertifikatsweiterbildungen kosten eine Menge Geld. Einen Teil davon hat der Kollege schon gespart, aber es fehlen ihm noch 1.000 Euro. Der neue Kurs beginnt aber schon in Kürze. Was tun?

Wie wäre es, wenn Sie Ihrem Mitarbeiter die fehlenden 1.000 Euro als Arbeitgeberdarlehen anbieten? Das heißt: Sie geben ihm das Geld für die Weiterbildung und er zahlt es Ihnen in Raten zurück. Sie können für das Darlehen Zinsen verlangen, müssen es aber nicht. Sie können auch über die Höhe der Zinsen frei entscheiden – nur Wucherzinsen haben rechtlich keinen Bestand.

Hinweis: Sie können Ihrem Angestellten das Darlehen natürlich auch für jeden anderen Zweck gewähren: Autokauf, eine Reise oder die Klassenfahrt des Kindes.

Mitarbeiter zu unterstützen hat auch Vorteile für die Praxis

Bevor Sie jetzt denken: Warum sollte ich das tun? Bei mir wächst das Geld auch nicht auf Bäumen, denken Sie einmal nach. Sie sind ein Team, zu dem auch Sie als Praxisinhaber gehören. In einem gut funktionierenden Team unterstützen sich alle gegenseitig. Sie würden mit einem Darlehen Ihrem Mitarbeiter einen großen Gefallen tun und hätten sogar selbst Vorteile davon:

- ▶ Wenn der Chef einem Geld leiht, ist das ein Zeichen von Vertrauen und Wertschätzung. Sie signalisieren den Mitarbeitern: Ich bin auch in schwierigen Situationen für euch da und weiß, dass ich mich auf euch verlassen kann.
- ▶ Sie binden so Mitarbeiter an Ihre Praxis, denn Sie unterstützen sie. Dadurch entsteht bei den Mitarbeitern das Gefühl, etwas zurückgeben zu wollen. Sie werden also der Praxis eher treu bleiben. In Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiger Aspekt.
- ▶ Sie profitieren von der Weiterbildung und wissen selbst, wie teuer diese sind. Den Mitarbeitern bei der Finanzierung unter die Arme zu greifen, ist für Ihre Praxis ein Gewinn. Schließlich können Sie nach erfolgreicher Teilnahme der Kollegen zusätzliche Leistungen anbieten.
- ▶ Statt dem Mitarbeiter eine Gehaltserhöhung zu zahlen, wäre auch ein zinsloses Darlehen möglich – für die Weiterbildung, als Zuschuss für ein neues Auto oder eine Reise. Das wäre ebenfalls eine Win-win-Situation für beide Seiten. Ihr Angestellter würde sich die teuren Zinsen der Bank sparen und Sie sich die Sozialabgaben und Co. bei einer Gehaltserhöhung.

Aber Achtung: Es kann bei einem Arbeitgeberdarlehen zu einem geldwerten Vorteil kommen. Für die Ermittlung ist § 8 Abs. 2 Einkommenssteuergesetz (EstG) einschlägig. Es kommt immer darauf an, wie hoch der Betrag des noch nicht getilgten Darlehens am Ende des Lohnzahlungszeitraumes ist. Das sollten Sie im Hinterkopf behalten und am besten einen Steuerberater beauftragen, für Sie diese Rechenarbeit zu übernehmen. Sie müssen nämlich die eingesparten Zinsen mit in die Gehaltsabrechnung aufnehmen. Informieren Sie sich daher immer vor Abschluss eines Darlehens in der aktuellen Zinsstatistik der Bundesbank, wie hoch der aktuelle Zinssatz gerade ist.

Unbedingt einen schriftlichen Vertrag aufsetzen

Wenn Sie mit Ihrem Angestellten einig über das Darlehen sind, sollten Sie trotzdem immer einen schriftlichen Vertrag schließen. Dieser sichert beide Seiten im Notfall ab. Denn es kann immer mal zu Konflikten und im schlimmsten Fall zu einer Entlassung kommen. Dann sollten die Rahmenbedingungen der Rückzahlung klar sein. In den Vertrag gehören verschiedene Aspekte, wie Darlehenssumme, vereinbarter Zinssatz, Rückzahlungsregelungen und vieles mehr. Verzichten Sie darauf, Musterverträge aus dem Internet zu verwenden und holen Sie sich lieber Hilfe bei einem Anwalt. So ist der Vertrag für beide Seiten sicher und enthält alle notwendigen Punkte.

Rückzahlungen regeln

Besonders wichtig ist, dass Sie die Rückzahlungsraten vernünftig vereinbaren. Natürlich möchten Sie Ihr Geld schnellstmöglich wiederbekommen, aber seien Sie realistisch und setzen Sie Ihren Mitarbeiter nicht finanziell zu stark unter Druck. Denken Sie daran: Sie gewähren ihm das Darlehen freiwillig. Beachten Sie außerdem, dass die Rate nicht so groß ist, dass Ihr Angestellter unter die Pfändungsfreigrenze für Arbeitseinkommen rutscht. Die nötigen Tabellen dazu erhalten Sie beim Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz.

Achtung bei Kündigung

Es kann immer passieren, dass Ihr Mitarbeiter die Weiterbildung abschließt und ein Jobangebot von einer anderen Praxis bekommt. Ehe Sie sich versehen, hat er gekündigt. Sie können nun leider nicht verlangen, dass er die Restschuld auf einmal tilgt, da das Darlehen nicht an den Arbeitsvertrag gebunden ist. Nur wenn Sie Ihr Mitarbeiter Ihnen einen Grund für eine fristlose Kündigung liefert, können Sie auch verlangen, dass Ihr Angestellter die restliche Summe sofort zurückzahlt – aber nur, wenn es einen entsprechenden Absatz im Vertrag gibt. ■

[km]



Erfolgsgeheimnis: Familienfreundlich

Fachkräfte mit individuellen
Lösungen an die Praxis binden

Fachkräftemangel ist eines der zentralen Probleme in der Heilmittelbranche. Viele Praxisinhaber suchen händeringend nach Therapeuten, doch die Nachfrage übersteigt das Angebot. Eine Alternative ist es dann, sich einmal die Situation der aktuellen und ehemaligen Mitarbeiter anzuschauen. Bestimmt kennen auch Sie Therapeuten, die gern wieder in den Beruf einsteigen oder mehr arbeiten würden, wenn es sich mit ihren familiären Verpflichtungen vereinbaren ließe.

Ob Kinderbetreuung oder pflegebedürftige Angehörige: Manche Therapeuten würden gerne mehr arbeiten oder nach einer Auszeit früher wieder in den Beruf einsteigen. Allerdings lassen die Rahmenbedingungen dies oft nicht zu. Praxisinhaber können daran etwas ändern – zu beiderseitigem Nutzen. So kann das aussehen:

So halten Sie Mitarbeiter in der Praxis

Schritt 1

Haben Sie ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der Angestellten. Signalisieren Sie, dass Sie zugänglich für Vorschläge sind und die Therapeuten gerne damit auf Sie zukommen können.

Schritt 2

Sprechen Sie das Thema auch selbst offensiv an, wenn Sie erfahren, dass sich etwas im familiären Umfeld verändert hat.

Schritt 3

Halten Sie während der Elternzeit oder einer Auszeit aus sonstigen Gründen den Kontakt zu Ihren (ehemaligen) Mitarbeitern. So können Sie gemeinsam für die Zukunft planen.

Schritt 4

Laden Sie Mitarbeiter auch während der Eltern- oder Familienpflegezeit zu Feiern und anderen Veranstaltungen in der Praxis ein. So lässt sich ganz nebenbei die Lage ausloten und die Mitarbeiter haben die Chance, Ihnen zwanglos die momentane Situation und ihre weiteren Pläne zu schildern.

Beispiele

Hilfe und Unterstützung bieten

Herausforderung: Morgens kommt der Anruf, eine Mitarbeiterin braucht spontan einen Tag Urlaub. Die Oma, die eigentlich auf die Enkelin aufpassen sollte, ist krank und auf die Schnelle ist keine andere Kinderbetreuung zu finden. Das bedeutet natürlich auch in der Praxis Stress.

Lösung: Die Therapeutin bringt ihre Tochter mit zur Arbeit. Die Kleine ist alt genug, um sich alleine zu beschäftigen, aber noch nicht, um alleine zu Hause zu bleiben.

Vorteil für die Praxis: Die Praxisabläufe sind so weniger gestört als wenn die Mitarbeiterin plötzlich ganz zu Hause bleiben müsste. Gleichzeitig trägt eine solche Hilfe in der Not auch zur Mitarbeiterbindung und -motivation bei.

Arbeitszeiten flexibel gestalten

Herausforderung: Die Praxis öffnet um 8 Uhr. Von den Therapeuten erwartet der Chef, dass sie spätestens um 7.45 Uhr zur Arbeit antreten. Die Kita öffnet aber ebenfalls um 8 Uhr und liegt eine Viertelstunde vom Arbeitsplatz entfernt.

Lösung: Der Mitarbeiter fängt erst um 8.30 Uhr oder 9 Uhr an und holt die Zeit an einem Abend nach.

Vorteil für die Praxis: Sie erweitern damit Ihre Öffnungszeiten und bieten Ihren berufstätigen Patienten so einen besonderen Service.

Arbeitsvolumen anpassen

Herausforderung: Eine Mitarbeiterin hat nach der Elternzeit nur einen Halbtagsplatz für ihr Kind bekommen, obwohl sie eigentlich weiter Vollzeit als Therapeutin arbeiten wollte. Nicht nur Heilmittelerbringer werden verzweifelt gesucht, auch Kitaplätze sind vielerorts Mangelware. Da müssen Familien nehmen, was sie kriegen können.

Lösung: Die Therapeutin steigt nach der Elternzeit zunächst in Teilzeit wieder ein – so viele Stunden, wie sie eben kann. Sobald sie den gewünschten Ganztagesplatz erhält, stockt sie Stunden auf.

Vorteil für die Praxis: Sie sichern sich eine wertvolle Fachkraft. Schließlich ist es doch wichtiger, einen Mitarbeiter zu haben, der um 9 Uhr beginnt und 25 Stunden arbeitet, als eine Stelle gar nicht besetzen zu können.

Längere Pausen ermöglichen

Herausforderung: Der pflegebedürftige Vater kann sich nach dem Tod der Mutter nicht mehr allein versorgen. Er braucht zum Beispiel Hilfe beim Mittagessen.

Lösung: Eine längere Mittagspause ermöglicht es dem Sohn, zwischendurch kurz nach dem Rechten zu sehen und beim Essen zu helfen. Dafür fängt dieser Mitarbeiter früher an und bleibt am Abend länger. Denn dann kümmert sich die Schwester um den Vater.

Vorteil für die Praxis: Ein zufriedener Mitarbeiter, der sich auf seine Arbeit konzentrieren kann, weil er weiß, dass er auch seinen Teil zur Versorgung seines Vaters beiträgt. Das trägt zu seinem seelischen Wohlbefinden bei.

Aufgaben zu Hause erledigen

Herausforderung: Um 15 Uhr ist Schulschluss. Eine darüberhinausgehende Nachmittagsbetreuung gibt es nicht. Es bleibt ihrer Mitarbeiterin also nichts anders übrig, als ihre Teilzeit noch weiter zu reduzieren.

Lösung: Die Therapeutin erledigt den Papierkram zu Hause und kann so mehr Stunden arbeiten. Schließlich muss sie nicht in der Praxis sein, um Therapieberichte zu schreiben und sich um die Dokumentation zu kümmern.

Vorteil für die Praxis: Dadurch, dass die Mitarbeiterin ihre Zeit in der Praxis nur damit verbringt, zu behandeln, kann sie mehr Patienten übernehmen. ■

[ym]



Machen Sie den Selbsttest

Sie möchten wissen, wie familienfreundlich Ihre Praxis ist? Dann können Sie auf www.erfolgsfaktor-familie.de den Check machen. Auf dieser Seite des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend finden Sie außerdem viele weitere Informationen und Anregungen zu diesem Thema.

Wenn die Kinderbetreuung plötzlich ausfällt

Diese Rechte haben Arbeitnehmer bei Kita-Streik und Co.



7:30 Uhr morgens, der Große hat gerade das Haus in Richtung Schule verlassen, die Kleine wird gleich in der Kita abgesetzt. Die Eltern gehen zur Arbeit. So sieht bei vielen Familien ein normaler Start in den Tag aus. Doch was, wenn Schule oder Kita geschlossen bleiben, etwa weil die Lehrer streiken oder ein Magen-Darm-Virus nicht nur die Kinder, sondern auch die Mehrheit der Erzieherinnen erwischt hat?

Allein schon aufgrund der vielen Ferien stehen berufstätige Eltern bei der Kinderbetreuung immer wieder vor einer Herausforderung. Kommt es dann auch noch zu unvorhergesehenen Ausfällen, muss häufig ein Elternteil spontan zu Hause bleiben und sich um die Kleinen kümmern. Neben den organisatorischen Problemen, die das für die Praxis mit sich bringt, stellt sich auch die Frage, ob Eltern in solchen Fällen einen Anspruch auf Freistellung haben, wie lange sie zu Hause bleiben dürfen und wie es mit der Bezahlung aussieht.

Kinderbetreuung geht vor

Dem Arbeitgeber gegenüber haben Angestellte die Pflicht, ihre Arbeitsleistung zu erbringen. Sie müssen sich aber auch um die Betreuung ihrer Kinder kümmern – und im Konfliktfall hat die Kinderbetreuung Vorrang. Das heißt: Eltern müssen sich zwar um eine Ersatzbetreuung bemühen, dürfen aber von der Arbeit fernbleiben, wenn das nicht gelingt. Als Praxischef dürfen Sie sie in diesem Fall also nicht abmahnen oder gar kündigen.



Wichtig: Mitarbeiter müssen Sie auch in diesem Fall so schnell wie möglich darüber informieren, dass sie nicht zur Arbeit kommen und Ihnen mitteilen, warum. Möglicherweise lässt sich dann eine gemeinsame Lösung finden, etwa das Kind für einige Stunden mit in die Praxis zu bringen.

Unbezahlte Freistellung oder Urlaub als Alternative

Eltern dürfen zwar zu Hause bleiben, ob sie für die Zeit der Freistellung aber bezahlt werden – wie es etwa der Fall ist, wenn ein Kind krank ist – regelt das Gesetz nicht so eindeutig. In § 616 BGB steht, dass der „zur Dienstleistung Verpflichtete [...] des Anspruchs auf die Vergütung nicht dadurch verlustig [wird – Anm. d. Red.], dass er für eine verhältnismäßig nicht erhebliche Zeit durch einen in seiner Person liegenden Grund ohne sein Verschulden an der Dienstleistung verhindert wird.“ Wie lange eine „nicht erhebliche Zeit“ ist oder welche Gründe nicht im Verschulden des Mitarbeiters liegen, wird allerdings nicht näher definiert.

Muss ein Angestellter nun ein oder zwei Tage wegen eines kurzfristig angekündigten Streiks zu Hause bleiben, fällt das wahrscheinlich unter diesen Paragraphen und er hat Anspruch auf eine bezahlte Freistellung.

Fällt die Betreuung für längere Zeit aus oder wurde rechtzeitig angekündigt, kann dem Mitarbeiter zugemutet werden, in der Zwischenzeit eine Alternative zu finden. Gelingt ihm das nicht, kann er mit Ihnen eine unbezahlte Freistellung vereinbaren oder sich für die betreffenden Tage Urlaub nehmen. ■

[ym]

Tschüss GKV – Willkommen Privatpraxis

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

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

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

Ihr Nutzen

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

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

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

Zielgruppe

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

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referenten Ralf Buchner und Björn Schwarz

Ralf Buchner, seit 25 Jahren mit viel Engagement in Sachen Therapie unterwegs. Betriebswirt, langjähriger Dozent an der FH Kiel für den Bereich Therapiemanagement, Fachautor und Herausgeber der Gebührenübersicht für Therapeuten (GebüTH) findet, dass viele Therapeuten zu schlecht bezahlt werden.

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

Termine

09.11.2019 in Frankfurt
18.03.2020 in Hannover
07.10.2020 in Nürnberg

Anmeldung unter:

www.buchner.de/gkv 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.

Fragen statt Floskeln

So schlichten Sie Streit im Team

Meinungsverschiedenheiten kommen in den besten Teams vor – die Gemüter erhitzen sich, eine Diskussion entsteht. Meist glätten sich die Wogen von ganz alleine wieder. Doch was tun, wenn das nicht der Fall ist und ein Konflikt entsteht, der immer wieder um sich greift? Dann gilt es, den Mitarbeitern durch gezielte Fragen genauer auf den Zahn zu fühlen. Denn oft steckt mehr dahinter als nur eine Streiterei um einen verlegten Tacker.

Folgende Situation: Vor vier Monaten haben Sie eine neue Mitarbeiterin eingestellt. Mit nun drei festangestellten Therapeuten gibt es deutlich weniger Engpässe bei der Terminvergabe – dafür aber viele Streitereien, die immer häufiger in lautstarken Auseinandersetzungen enden. Sie ziehen die Reißleine und bitten die Streithähne zum Gespräch.



Wichtig: Sprechen Sie zunächst einzeln mit den Streithähnen. Erst dann kommt es zum Gruppengespräch, bei dem sie gemeinsam das Problem aus der Welt schaffen.

Schauen Sie hinter die Fassade

Im Gespräch mit den Mitarbeitern verfallen viele Chefs in einen Redeschwall und geben ausschließlich Feedback und Tipps. Das mag kurzfristig die Wogen glätten, doch oft fliegen schon nach kurzer Zeit wieder die Fetzen. Der Grund: Bei immer wieder auftretenden Reibereien steckt meist mehr dahinter, als etwa nur falsch abgelegtes Büromaterial. Sei es die Angst, dass ein Kollege einem die Stellung im Team streitig macht, eine Kränkung oder beleidigende Bemerkungen.

Gehen Sie den Problemen auf den Grund – mit Fragen wie diesen:

- ▶ Wie kam es zu dem Streit?
- ▶ Was ärgert dich besonders am Verhalten deines Kollegen?
- ▶ Wie hat er reagiert, als du ihn darauf angesprochen hast?
- ▶ Was hat sein Verhalten in dir ausgelöst?
- ▶ Wie hast du versucht, den Streit beizulegen?

Notfallplan: Mit Humor ans Ziel

Sind die Fronten besonders verhärtet, können hypothetische Fragen helfen wie:

- ▶ Du darfst alleine entscheiden, wie ihr das Problem löst. Was ist deine Lösung?

So sorgen Sie dafür, dass Ihre Mitarbeiter aus einem anderen Blickwinkel auf den Konflikt schauen. Oft ergeben sich dann ganz neue Lösungsansätze. Wenn auch das nicht hilft, versuchen Sie es mit paradoxen Fragen, wie: Was muss geschehen, damit ihr euch noch mehr streitet? Sie haben einen gewissen Überraschungseffekt, wodurch eingefahrene Denkmuster durchbrochen werden. ■ [ka]

Auf das „Wie“ kommt es an

01 | Formulieren Sie offene W-Fragen (was, wie, wann, warum). So motivieren Sie Ihre Mitarbeiter zum Reden und erhalten nicht nur ein ja oder nein als Antwort.

02 | Haken Sie nach, wenn Sie nicht direkt eine zufriedenstellende Antwort bekommen, etwa indem Sie die Frage etwas umformulieren.

03 | Geben Sie Ihren Mitarbeitern einen Moment Bedenkzeit, damit er oder sie sich eine Antwort überlegen kann.

Praxissteuerung mit Kennzahlen

Zeit und Energie als Praxisinhaber sparen durch einfache Führung mit Kennzahlen

Grundsätzlich kann man Praxen mit „Bauchgefühl“ und Erfahrung steuern, aber das kostet Zeit. Außerdem muss man als Chef selbst vor Ort sein, um das richtige Gefühl zu bekommen. Während in der Therapie das Bauchgefühl ganz prima funktioniert, klappt es bei der Praxisführung besser durch Praxissteuerung mit Kennzahlen. Kennzahlen werden so genannt, weil man an diesen Zahlen etwas „erkennen“ kann. Finanzkennzahlen lassen Rückschlüsse auf die Finanzen zu, die mehr Informationen liefern als der aktuelle Kontostand. Umsatzkennzahlen erlauben Auswertungen, die konkreter sind als das Gefühl „es ist viel los“. Und Dienstleistungs- bzw. Qualitätskennzahlen legen deutlich offen, wo Therapie wirklich etwas bewirkt. In diesem Seminar stellen Sie die Fragen, die Sie auch in Ihrer eigenen Praxis haben, und wir zeigen Ihnen, wie man diese Fragen anhand von konkreten Kennzahlen beantworten kann.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen ...

- ▶ wie Sie die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Fragestellungen für Ihre eigene Praxis formulieren
- ▶ wie Sie Kennzahlen identifizieren, um diese Fragen beantworten zu können
- ▶ wie Sie als Chef dadurch entlastet werden
- ▶ wie Sie die relevanten Kennzahlen in der eigenen Praxis selbst erheben
- ▶ wie Kennzahlen helfen, Mitarbeiter erfolgreicher zu machen
- ▶ wie Sie mit dem richtigen Kennzahlenkonzept die Grundlage für eine bessere Mitarbeiterbindung schaffen

Zielgruppe

Praxisinhaber, Existenzgründer, Verwaltungsfachkräfte mit Gestaltungsfreiraum und fachliche Leiter

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Torsten Gehlen

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

Termine

11.10.2019 in Stuttgart
20.03.2020 in Osnabrück
18.09.2020 in Nürnberg

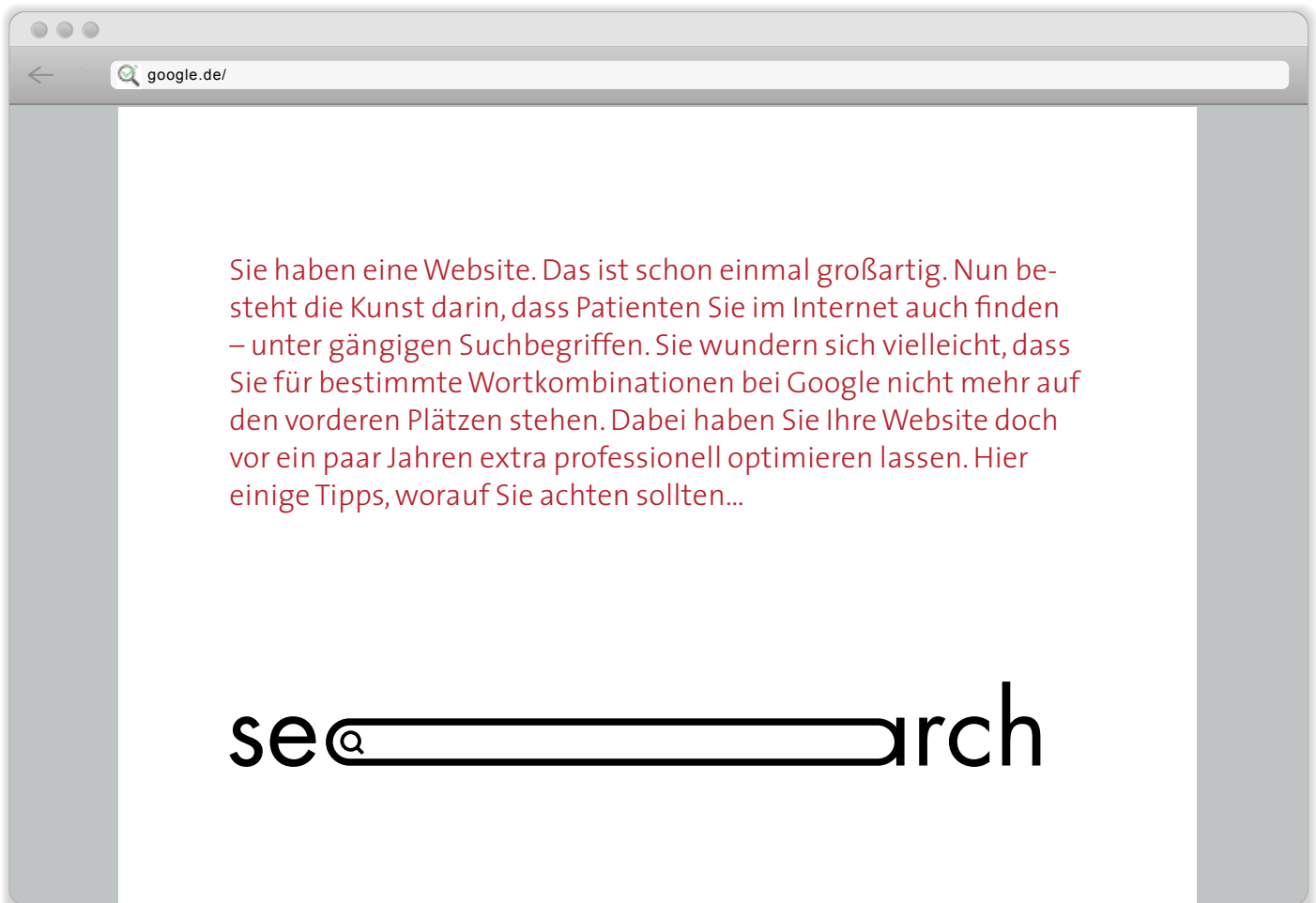
Anmeldung unter:
www.buchner.de/pk oder
Telefon 0800 94 77 360 oder
Teilnahmegebühr Euro 249
Ermäßigt Euro 209*

* 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.

SEO-Mythen entlarvt

Tipps, wie Sie Ihr Google-Ranking verbessern



01 Investieren Sie nicht nur in IT, sondern auch gute Texte

Es ist absolut richtig, dass die technischen Grundlagen wichtig für eine gute Suchmaschinenoptimierung sind. Fotos sollten schnell laden, alle Bilder benötigen Beschreibungen und die Meta-Tags müssen vollständig sein. Damit ist es aber nicht getan. Möchten Sie Ihre Website optimieren, brauchen Sie vor allem gute Inhalte – also Texte. Diese sollten nicht zu kurz sein, sondern ausreichend Informationen enthalten. Die Keyword-Tools in Wordpress zeigen zum Beispiel an, ob ein Text lang genug ist. Kürzer als 2.500 Zeichen inklusive Leerzeichen ist nicht ratsam. Trauen Sie sich nicht selbst zu, diese Inhalte zu verfassen, suchen Sie sich ein Redaktionsbüro oder eine Textagentur, die sich mit SEO-Texten auskennt.

02 Vermeiden Sie Keyword-Wüsten in Ihren Websitetexten

In akribischer Feinarbeit haben Sie damals all Ihre Websitetexte mit wichtigen Keywords versehen. Die Startseite ist voll mit „Physiotherapie Bad Segeberg“, die Seite zur Manuellen Therapie entsprechend mit „Manuelle Therapie Bad Segeberg“ oder „Rückenschmerzen Manuelle Therapie“. Standen Sie 2012 noch an der Spitze bei der Google-Suche, finden Sie sich nun erst auf der zweiten Seite. Was ist passiert?

Ganz einfach. Google ist intelligenter geworden. Die Suchmaschine kann Texte quasi lesen und verstehen. Sie merkt, wenn Sie sie mit einer Keyword-Flut überlisten wollen und straft Sie schlimmstenfalls ab. Google möchte seinen Nutzern wertvolle Inhalte anzeigen. Das bedeutet, dass die Artikel, die Sie auf Ihrer Website veröffentlichen, Ihren Lesern einen Mehrwert bieten und somit gut lesbar geschrieben sein sollten. Google erkennt mittlerweile auch Synonyme. Verwenden Sie daher statt Physiotherapie zum Beispiel auch ruhig mal den Begriff Krankengymnastik. Die Suchmaschine kann anhand der Texte erkennen, was Sie meinen.

Der Vorteil: Was Google mag, gefällt auch Ihren Patienten. Also fragen Sie sich: Was möchten diese lesen? Welche Informationen erhoffen sie auf Ihrer Website? Beschreiben Sie daher auch ruhig einmal etwas ausführlicher, welche Methoden bei Rückenschmerzen zum Einsatz kommen können, wie eine Behandlung bei Ihnen abläuft und welche Übungen Patienten zuhause ausführen können. Das wird auch Google zu schätzen wissen.

03 Verwenden Sie spezielle Keywords

„Ergotherapie Berlin“, „Manuelle Therapie Hamburg“ oder „Sprechtraining“ sind Keywords, die wahrscheinlich alle verwenden – vor allem größere Praxen und Einrichtungen werden damit eher Erfolg haben. Daher sollten Sie sich nicht allzu sehr darauf versteifen, gerade bei den beliebtesten Suchbegriffen auf Platz 1

bei Google zu landen. Überlegen Sie lieber einmal genau, welche Besonderheiten Ihre Praxis bietet. Haben Sie einen Schwerpunkt? Oder arbeiten Sie mit bestimmten Methoden? Legen Sie lieber auf solche spezielleren Keywords Ihren Fokus.

Hinweis: Gerade bei Therapiepraxen kommt es bei der Mehrheit der Patienten darauf an, dass die Praxis in Wohnort- oder Arbeitsnähe liegt. Dazu verwenden viele GoogleMaps. Benötigen Patienten jedoch eine besondere Behandlung bei Skoliose, nach einem Schlaganfall oder für das Kind, suchen sie nach bestimmten Begriffen – dort sollten Sie ansetzen.

04 Verschwenden Sie kein Geld für gekaufte Back-Links

Auch das ist eine Methode von gestern. Mittlerweile merkt Google ganz genau, welche Links, die zu Ihrer Seite führen, wertvoll sind und welche Sie gekauft haben. Lassen Sie das. Ja, es ist nach wie vor ein gutes Zeichen, wenn andere Praxen, Initiativen und Co. zu Ihrer Praxis verlinken, aber diese sollten echt sein. Investieren Sie das Geld statt für schlechte Back-Links lieber in gute Texte oder ein neues, schickes Design.

05 Seien Sie geduldig, Erfolg braucht seine Zeit

Nun haben Sie extra in eine SEO-Optimierung investiert. Eine Agentur hat Ihnen Ihre Seite technisch auf Vordermann gebracht und auch neue Texte geschrieben. Jeden Tag gucken Sie nun, ob sich an Ihrem Google-Ranking etwas tut. Aber nein, nichts. Sie sind maßlos enttäuscht. War die ganze Investition umsonst?

Nein, natürlich nicht. Sie müssen Geduld haben. So schnell ist Google nicht, beziehungsweise dauert es ein wenig, bis Google die neuen Inhalte erfasst und als wertvoll einstuft. Wichtig ist zudem, dass Sie die Texte immer aktuell halten. Es sollte also auf Ihrer Seite immer mal etwas passieren. Dazu eignet sich ein Blog oder ein News-Bereich, in dem Sie zweimal wöchentlich auf Neuigkeiten hinweisen können: Die Krankenkassen übernehmen neue Behandlungen, es ändert sich etwas auf den Verordnungen, das Patienten wissen sollten oder der Sommerurlaub der Praxis steht an. ■ [km]

Wichtig: Google ändert seine Kriterien für gute Platzierungen unzählige Male im Jahr. Da den Überblick zu behalten, ist kaum möglich – und auch nicht immer nötig. Wenn Sie sich im Internet über die neuesten Entwicklungen informieren, achten Sie darauf, dass die Artikel so aktuell wie möglich sind. Was vor einem halben Jahr galt, kann heute schon wieder veraltet sein. Wenn Sie auf der sicheren Seite sein möchten, wenden Sie sich an Profis – das kostet allerdings auch immer etwas Geld.

5 Tipps für eine professionelle Pressemeldung

So bringen Sie Ihre Praxis in die Medien



Wie kommen die Nachrichten in die Zeitung? – Da gibt es viele Wege. Einer davon sind Pressemeldungen, die Unternehmen und Organisationen an Redaktionen schicken. Auch Praxen können dieses Marketing-Instrument nutzen, um auf sich aufmerksam zu machen. Wichtig: Der Wurm muss dem Fisch schmecken, das heißt, Ihre Meldung muss für die Leser des jeweiligen Mediums interessant und für die Redakteure leicht zu verarbeiten sein. Das erreichen Sie, indem Sie folgende Regeln beachten:

01 | Aussagekräftige Überschrift

Gerade in Zeiten der Mail trudeln unzählige Presseinformationen bei Redaktionen ein. Da muss bereits die Überschrift überzeugen und deutlich machen, warum Ihre Meldung für die Leser interessant ist. Denn wenn die Überschrift durchfällt, wird der Rest erst gar nicht gelesen. Also nicht: Pressemeldung der Physiotherapie-Praxis Müller, sondern: Experte klärt über Arthrose auf – Vortrag am 13. September.

02 | Das Wichtigste zuerst

In manchen Fällen übernehmen Redaktionen Pressemeldungen im Wortlaut. Schon darum ist es wichtig, beim Aufbau das Wichtigste an den Anfang zu stellen. Denn gekürzt wird von hinten nach vorne. Orientieren Sie sich dabei an den sogenannten W-Fragen: Wer? Was? Wann? Wie? Wo? Warum? Erklärungen und Hintergründe folgen erst danach.

03 | Bildmaterial anbieten

Wenn Sie Redaktionen Bilder zu Ihrer Meldung liefern können, machen Sie Ihre Nachricht noch attraktiver. Voraussetzung: Die Bilder sind individuell und von guter Qualität. Stockfotos können sich Redakteure auch selbst besorgen. Um Mail-Postfächer nicht unnötig zu füllen, schicken Sie diese nicht mit, sondern geben Sie den Link zu einer Internetseite an, von der die Bilder heruntergeladen werden können. Bieten Sie zu jedem Bild auch eine passende Bildunterschrift, die beschreibt, was und wer darauf zu sehen ist, und nennen Sie den Bildrechteinhaber für den Bildnachweis.

04 | Kontaktdaten angeben

Ans Ende gehören immer die Kontaktdaten eines Ansprechpartners mit Telefonnummer und Mail-Adresse ebenso wie die Kontaktdaten der Praxis. Auch schön ist ein kleiner Kasten mit Informationen zum Praxisinhaber, etwa Ihren besonderen Qualifikationen oder sonstige Details, die Sie als Experten ausweisen. Wählen Sie diese so aus, dass sie zum Inhalt der Meldung passen.

05 | Praxisinhaber als Interviewpartner anbieten

Weisen Sie außerdem explizit darauf hin, dass Sie bei Rückfragen gern als Experte oder Interviewpartner zur Verfügung stehen. Denn viele Redaktionen möchten bei einem interessanten Thema vielleicht nicht ihren Text übernehmen, lassen Sie aber gern als Experten zu Wort kommen. ■

[ym]

Erfolgreich mit Ärzten kommunizieren

Entwickeln Sie die richtige Strategie für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihren Zuweisern

Sie finden Ärzte blöd, ärgern sich darüber, dass Verordnungen falsch ausgefüllt werden und sind genervt davon, dass Ärzte nicht bereit sind kollegial mit Ihnen zusammenzuarbeiten? Kein Problem, Sie können trotzdem erfolgreich mit Ärzten kommunizieren! Arztkommunikation ist für jede Kassenpraxis der Schlüssel zum Erfolg! Deswegen lernen Sie an diesem Seminartag, wie Sie mit Ihren Ärzten z.B. das Thema extrabudgetäre Verordnungen strukturiert besprechen. Gemeinsam mit Ihnen kann der Arzt dafür sorgen, dass Patienten angemessene Heilmittelverordnungen bekommen. Ganz ohne Regress-Angst!

Melden Sie sich jetzt zu unserem Tagesseminar an.

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar wissen Sie, ...

- ▶ wie Sie einen Termin beim Arzt bekommen
- ▶ wie Sie erfolgreich motivieren
- ▶ wie Sie dem Arzt zeigen, wie man einen Antrag auf Langfristgenehmigung begründet
- ▶ wie Sie dafür sorgen, dass der Arzt extrabudgetär verordnen kann
- ▶ wie Sie den Arzt dabei unterstützen können, eine Verordnung außerhalb des Regelfalls regresssicher zu formulieren
- ▶ wie Sie ein Informationsblatt erstellen, um Ärzte zu erreichen, die nicht persönlich mit Ihnen sprechen wollen

Zielgruppe

Praxisinhaber, leitende Mitarbeiter, Verwaltungskräfte, Rezeptionsfachkräfte, Logopäden, Ergotherapeuten, Physiotherapeuten, Podologen

Im Seminarpreis enthalten

Umfangreiche Dokumentation, Praxistipps für den Praxisalltag, Lunch und Kaffeepausen



Referent Ralf Buchner

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

Der letzte Termin in 2019 ←

08.11.2019 in Frankfurt

Anmeldung unter:

www.buchner.de/ak 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.

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 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
Novitas BKK 0203 – 545 60 91 17	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte	Genehmigungsverfahren für sämtliche Sachverhalte

Sie haben Fragen – wir haben Lösungen



Jetzt sind die neuen Höchstpreise ja da. Aber wie gehe ich denn nun mit den Gehaltserwartungen meiner Mitarbeiter um?




Diese Frage beschäftigt zurzeit viele Praxisinhaber. Wir schlagen folgendes Vorgehen vor...

Abonnieren Sie jetzt **up|plus** – wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Weitere Infos unter 0800 94 77 360
oder www.buchner.de/up-plus-paket

buchner





Schon die Griechen und Römer schätzten die Massage als Balsam für Körper und Seele. Durch die Berührung schüttet der Körper Glückshormone aus und baut Stress ab – ein Highlight gerade auch für Paare. Genauso dachte der Stuttgarter Physiotherapeut Ole Hansen, als er vor fünf Jahren seinen ersten Partner-Massagekurs für Paare anbot.

Massagen sind Balsam für Körper und Seele

Stuttgarter Physiotherapeut bietet Massagekurse für Partner an

Auslöser für die Idee war ein Kunde, erinnert sich der 39jährige Praxisinhaber von „reset – Die Gesundheitsmanufaktur“. Der hatte ihn damals gefragt, ob er ihm und seiner Freundin zeigen könne, wie man gut massiert. „Die Ausstattung war vorhanden, und so startete ich an einem Samstag im September 2014 mit zwei Paaren.“

„Reset-Prinzip“ als Praxisphilosophie

In seiner Privatpraxis für Physiotherapie in Stuttgart verfolgt Ole Hansen gemeinsam mit seinem Partner Joachim Tiburzy eine eigene Philosophie: Da jeder Körper anders reagiert, haben sie das „reset-Prinzip“ entwickelt, das auf drei Säulen aufbaut: „Gesund werden – gesund bleiben – Gesundheit leben“ heißt es auf ihrer Homepage. Therapie, Prävention und Kultur bilden das Fundament ihrer Arbeit. „Wir verstehen uns als ganzheitliche Praxis“, betont Hansen. Und daher spricht er auch nicht von seinen Patienten, sondern von seinen Kunden. „Ich bin ein Dienstleister: Die Kunden kommen mit einem Problem zu mir. Wenn sie aus der Praxis rausgehen, haben sie im Idealfall das Problem nicht mehr.“ Daneben bietet er Veranstaltungen an, die über das Therapeutische hinausgehen und ebenso Teil des Konzeptes sind. Sie symbolisieren das Leben. Es gibt zum Beispiel Konzerte, Vorträge, Kurse über die Zubereitung von Maultaschen, Teeverkostungen, Grappa-Tastings oder auch Vernissagen.

Begeisterung für Massage wecken

Physiotherapeuten aus Leidenschaft nennen sie sich – jeder mit einem eigenen Steckenpferd. Neben der Faszientherapie ist für Ole Hansen das die Massage. „Ich bin ein begeisterter Masseur“, erzählt er. „Und diese Begeisterung will ich bei den Teilnehmern der Kurse wecken.“ Mit Erfolg, so scheint es: Er startete mit sechs Kursen pro Jahr, heute sind es 20 – mit jeweils fünf Paaren. Der eintägige Kurs samstags von 9 bis 17 Uhr kostet 259 Euro für zwei Personen.

Massieren ohne Kraftaufwand

In der Anfangsphase lag das größte Problem darin, wie der Physiotherapeut die Massage-Techniken, die er gelernt und jahrelang angewendet hatte, am besten vermittelt.

„Ziel des Kurses ist es, dass die Teilnehmer das Massieren ohne Kraftaufwand verstehen und automatisieren – und das in nur einem Tag!“

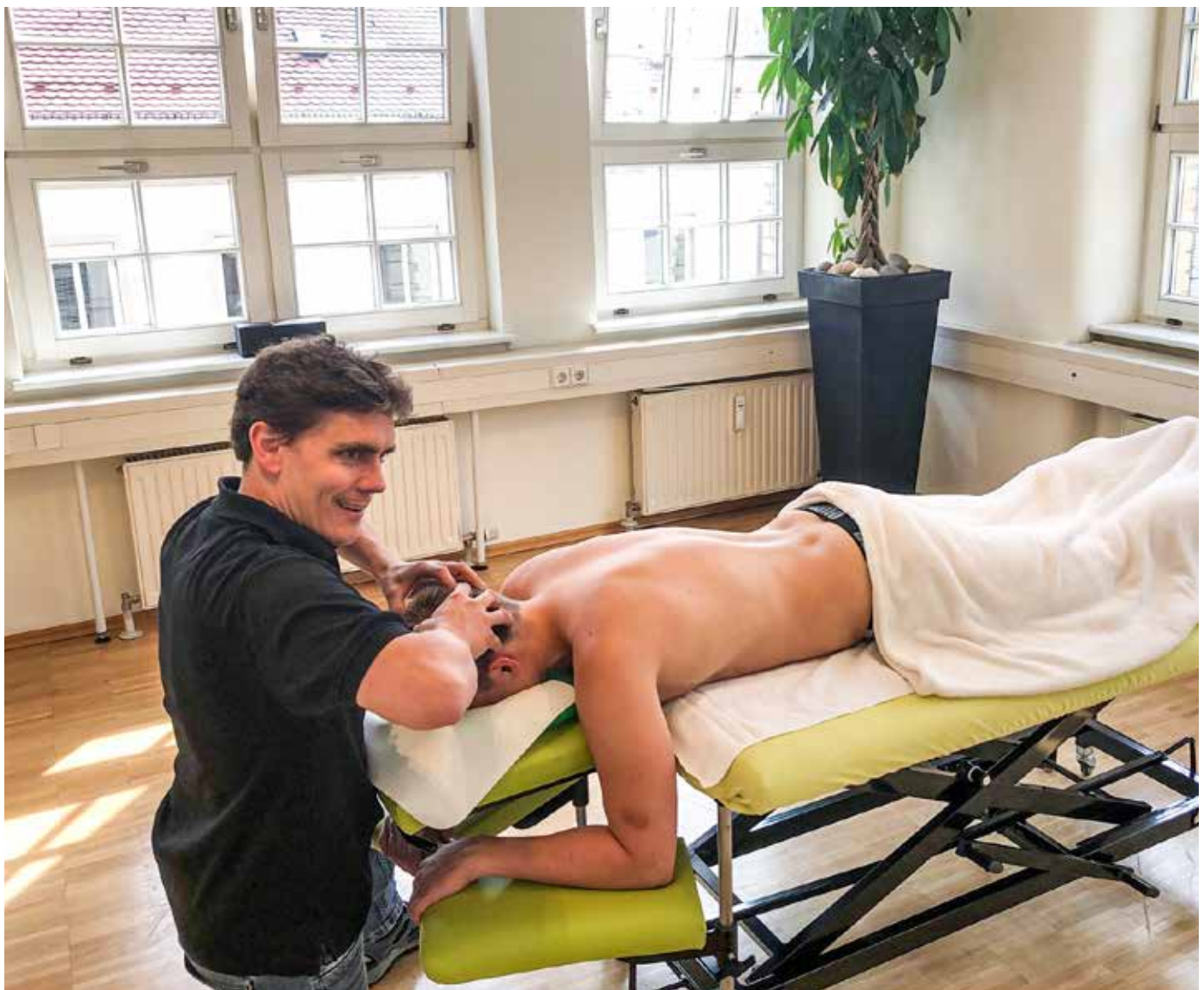
In der Schule habe er unendlich viele Griffe gelernt, die in der Praxis selten angewendet werden. „Jeder Therapeut entwickelt seinen eigenen Stil“, so Hansen, „und das sollen auch die Paare für sich entdecken.“ Er vermittelt den Teilnehmern ein Grundwissen

an Techniken, das völlig ausreicht für eine großartige und wohltuende Massage. Viel wichtiger seien die Grundlagen, nach denen die Techniken ausgeführt werden.

Wellness-Massage

„Das, was ich meinen Kunden beibringe, ist eine Wellness-Massage. Massage ist ein wunderbares Mittel, die Seele zu streicheln“,

schwärmt Hansen, „aber sie ist ineffektiv bei Schmerzen.“ So kommt es durchaus vor, dass er einem Kunden, der gestresst vom Job kommt und sich gerade von seiner Freundin getrennt hat, eine Massage anbietet, die ihm in diesem Moment besser tut



als die Schmerzbehandlung. Oder er setzt die Massage als ein Bonbon nach der Therapie oben drauf.

Man muss kein Bär sein für eine gute Massage

Wichtig sei es, dass sich die Teilnehmer fallen lassen, die Kraft der eigenen Schwerkraft nutzen, um ohne Kraftaufwand zu massieren. Dabei korrigiert Hansen immer wieder die Fußstellung oder die Höhe der Massagebank. „Man muss mit der Höhe der Bank spielen, um die beste Stellung herauszufinden.“ Anfangs seien viele Paare noch sehr verkrampft und massieren mit ganz viel Kraft, was schnell ermüdet und auch weh tun kann. Aber: „Man muss kein Bär sein, um kräftig massieren zu können.“

Automatismus als Kursziel

Nach der Mittagspause, die sie gemeinsam in einem italienischen Restaurant verbringen, komme meist der Lerneffekt. Wenn die Teilnehmer müde werden, so der Therapeut, wenden sie die Grundtechniken, ohne darüber nachzudenken, ohne Kraftaufwand, an. „Dieser Automatismus ist das Ziel meiner Kurse“, erklärt Hansen. Die Rückmeldungen der Teilnehmer scheinen ihm Recht zu geben: „Ole hat uns beigebracht, wie man eine Massage in einen Tanz verwandeln kann, bei dem beide Teilnehmer Spaß haben und wenig Kraft gebraucht wird. Der Kurs hat uns vor allem begeistert, weil uns danach ganz klar war, dass mit Oles Tipps jeder eine gute Massage machen kann“, heißt es in einem der vielen Kommentare von zufriedenen Teilnehmern.

Werbung auf der Website

Für die ersten Kurse hat Ole Hansen Kunden einfach angesprochen. Später haben sie auf der Website für ihre Massagekurse für Paare geworben. „Wir scheinen damit wohl eine Marktlücke gefunden zu haben und landeten bei Google gleich im oberen Bereich“, freut sich der Praxisinhaber. Erstmals fanden auch „Praxis-Fremde“ den Weg zu ihnen, die meisten aus dem Großraum Stuttgart, aber auch aus Hessen, der Pfalz, München und vom Bodensee. Der Altersdurchschnitt liegt zwischen 30 und 50 Jahren, der Älteste war 78. Und: Mindestens ein Teilnehmer pro Kurs kehrte später auch für weitere Behandlungen zurück. „Als Privatpraxis sind wir darauf angewiesen, dass neue Kunden kommen – mit den Massagekursen für Paare klappt das sehr gut.“

„Ich verkaufe Leidenschaft...“

Im Anschluss an jeden Masasgekurs sendet der Therapeut den Teilnehmern per Mail mehrere Kursvideos, die die erlernten Techniken und die Feinheiten der Handhaltung noch einmal in Erinnerung rufen sollen. Ein Service, der bei seinen Kunden sehr gut ankommt, freut sich Hansen. Er ist mit Herz und Seele beim Massieren dabei – eine Grundvoraussetzung, um solche Kurse anzubieten, ist Hansen überzeugt. ■ [ks]

„Ich verkaufe Leidenschaft, und Leidenschaft ist ansteckend.“

Steckbrief

Ole Hansen wurde 1980 im schleswig-holsteinischen Eckernförde geboren. 2006 schloss er seine Ausbildung zum Physiotherapeuten in Kaiserslautern ab. 2009 beendete er seine Ausbildung zum Heilpraktiker. Nach mehreren Anstellungen in Physiotherapiepraxen machte er sich 2012 mit seiner Privatpraxis im Stuttgarter Süden selbständig. Im Januar 2013 eröffnete er eine zweite Filiale im Stuttgarter Westen. Sein Schwerpunkt: Faszienmodelle nach Typaldos (FDM).



reset in Stuttgart-Süd

Tyburzy & Hansen GbR
Adlerstraße 31
70199 Stuttgart

reset in Stuttgart-West

Matti Pröfrock
Klopstockstraße 1
70193 Stuttgart

Telefon 0711 - 50454722
info@reset-stuttgart.de
www.reset-stuttgart.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],
Katrín 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: Anja Kühn; Yvonne Millar [3], Ole Hansen [5, 48] drake images - Benjamin Hahn [49], schmolze und kühn [6 - 7]; iStock: filmfoto, AndreyPopov, djiledesign [4], fizkes [5], Choreograph, cruphoto [8], JohnnyGreig [9], Heiko119 [12], demaerre [14, 15], katayErr [15], seb_ra [16], mactrunk [17], shapecharge [18], filmfoto [19], bananajazz [19 - 22], ollo [21], deepblue4you [23], fizkes [25], 10255185_880 [27], wakila, porcorex [28], Youst, Betelgejze [30], BernardaSv [32], simarik, kieferpix [36], AaronAmat [38], Alona Savchuk [42], filmfoto [44], Tijana87 [46], Nastco [47], aurielaki [50]



Kurz vor Schluss Ran an die Paddel!

Bis 1990 war Bonn die Hauptstadt der Bundesrepublik Deutschland. Mit der Wiedervereinigung ging dieser Titel nach Berlin und auch Regierung und Parlament haben dort seit Ende der 1990er Jahre ihren Sitz. Soweit nichts Neues, schließlich ist der Mauerfall bereits 30 Jahre her. Eine ganze Generation ist also bereits herangewachsen, die nur Berlin als Bundeshauptstadt kennt.

Man könnte nun meinen, das Kapitel sei abgeschlossen. Doch weit gefehlt! Einige Bundesministerien unterhalten nach wie vor zwei Dienstsitze – einen an der Spree und einen am Rhein. Auch das Bundesgesundheitsministerium gehört dazu. Die logische Folge sind kostspielige und klimabelastende Dienstreisen. Mehr als 320.000 Euro sind im vergangenen Jahr allein für BMG-Mitarbeiter an Flugkosten angefallen, so die Antwort der Bundesregierung auf eine kleine Anfrage der FDP. Geld, das sich im Gesundheitswesen sicher besser investieren lässt – Herr Spahn, falls Sie Vorschläge brauchen, wenden Sie sich gern an die Heilmittelerbringer.

Doch was tun, wenn sich die Mitarbeiter nun einmal hin und wieder treffen müssen? Wir hätten da einen Vorschlag: Aktuell liefert Greta Thunberg, die junge Klimaaktivistin aus Schweden, ein gutes Beispiel. Anstatt zu fliegen, überquert sie den Atlantik lieber mit einem Segelboot. Zugegeben, das ist schon recht abenteuerlich, aber eine kleine Bootstour durch Deutschland dürfte doch machbar sein... Dafür steigen die BMG-Mitarbeiter einfach am Hauptsitz Bonn in ein klimafreundliches Wassergefährt, paddeln bis Duisburg, biegen dort rechts in den Rhein-Herne-Kanal, dann links in den Dortmund-Ems-Kanal. Wenn sie erst einmal an Münster vorbei sind, geht es auch schon bald rechts in den Mittellandkanal, dann immer weiter geradeaus über den Elbe-Havel-Kanal und die Havel bis in die Spree. Wenn sie an der Weidenhammer Brücke festmachen, sind es nur noch knapp zwei Kilometer bis zum Bundesministerium für Gesundheit – ein netter Spaziergang.

Vielleicht lassen sich Dienstreisen so in die betriebliche Gesundheitsförderung einbinden oder gleichzeitig als Teambuilding-Maßnahme nutzen. Auch regelmäßige Rennen gegen das Bundesministerium der Finanzen oder das Bundesverteidigungsministerium wären denkbar. Die Bundesbehörden mit Sitzen in Bonn und Berlin könnten Meisterschaften austragen – und etwas angestaubte Veranstaltungen wie die Bootsrennen zwischen Oxford und Cambridge ablösen.

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

1L Massagelotion
12€*



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 1L Massagelotion beträgt 12 € netto (14,28 € inkl. Mehrwertsteuer) zzgl. Versand.