

Gute
Nachrichten
für
Therapeuten


up | Netzwerktreffen

Online-Treffen
der up-community
5. und 6. März 2021

03 | 2021

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen



Brigitte Harste | Referentin und Trainerin
mit Spezialisierung auf Kommunikation
für beratende Berufe

Teamzuwachs für den Empfang: Es lohnt sich, Rezeptionsfachkräfte wertzuschätzen

Gemeinsam für Therapiefor-
schung: Höchste Zeit, dass
Versorgungsforschung in der
ambulanten Praxis stattfindet

Corona update: Alles zu Über-
brückungshilfe III, Lüften,
Rechten und Pflichten von
Arbeitnehmern nach Reisen

GKV-Heilmittel-Informations-
portal: Einseitiger Fragen-
Antwort-Katalog ist unabge-
stimmt und sorgt für Unruhe



Das Praxis-Tool zu Verordnungen einfach Bescheid wissen

Prüfen. Nachschlagen. Suchen.

Der Heilmittelkatalog online mit vielen praktischen Zusatzfunktionen.

Für vertragsärztliche und zahnärztliche Verordnung.

Diagnosegruppen, Richtlinie, Extrabudgetäre Verordnung,
ICD-10, Heilmittelindex, Suchfunktion, Therapie Abstracts,
Mitarbeiter einladen und...

Ganz neu: ICF-Befundbögen

HMK digital – jetzt ausprobieren!

28 Tage kostenlos

buchner.de/hmk-digital





Das bisschen mehr

📌 Frei nach Johanna von Koczian: Das bisschen Empfang macht sich von allein, / sagt mein Mann. / Das bisschen Empfang kann so schlimm nicht sein, / sagt mein Mann. / Wie man sich darüber auch noch beklagen kann, ist unbegreiflich, / sagt mein Mann. / Zweite Strophe: Das bisschen Orga ist doch halb so wild / sagt mein Mann. / Was für das Telefon ganz genauso gilt, / sagt mein Mann. / Wie ein Therapeut darüber heut' noch stöhnen kann, / ist ihm ein Rätsel, / sagt mein Mann. Kennen Sie nicht? Dann suchen Sie schnell bei Youtube nach „Das bisschen Haushalt“.

Nun ja, der Mann in meiner Version hat wohl ebenso wenig Ahnung von der Arbeit an der Rezeption einer Therapiepraxis, wie der Mann im Original aus 1970ern von der Hausarbeit. Doch es kommt in manchen Praxen vor, dass die Therapeuten oder der Praxisinhaber die Rezeption nebenbei mitmachen – auch wenn dafür eigentlich die Kapazitäten fehlen. Darunter leidet dann sowohl das Empfangsmanagement als auch die therapeutische Arbeit. Besser ist es in diesem Fall, die Rezeption einer Fachkraft zu überlassen. Im Themenschwerpunkt dieser Ausgabe zeigen wir Ihnen, warum eine Rezeptionsfachkraft mehr ist als nur die nette Stimme am Telefon, wann es betriebswirtschaftlich sinnvoll ist, jemanden für den Empfang einzustellen, und wie sie die richtige Person für diese wichtige Aufgabe finden. Außerdem haben wir Anregungen für Sie, wie Sie deren Aufgaben optimal definieren, wir informieren Sie zum Thema Homeoffice und die Kommunikationstrainerin Brigitte Harste erklärt im Interview, warum beispielsweise Hotelfachleute sehr erfolgreiche Rezeptionsfachkräfte sein können. Vertrauen Sie auf Ihre Mitarbeiter und haben Sie einen erfolgreichen Monat.

Yvonne Millar

Mit den besten Grüßen
Yvonne Millar, Redakteurin

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

... ist die Therapieforschung: Dr. Claudia Kemper und Nele Töppler erklären, warum sie so wichtig ist und was Praxisinhaber dazu beitragen können. Dr. Roy Kühne nimmt ebenfalls Stellung.

... sind nützliche Informationen rund um die Corona-Pandemie, u. a. zur Überbrückungshilfe III, zum effektiven Lüften sowie zu den Rechten und Pflichten von Arbeitnehmern nach Reisen.

... ist eine Logopädin, die seit über 30 Jahren mit Demenz-Patienten arbeitet. Sie berichtet, was sie an ihrer Arbeit fasziniert und warum sie dabei stets dem Gedächtnis auf der Spur ist.

Ihr Kontakt zu up



Telefon 0800 5 999 666
Fax 0800 13 58 220



Netz
www.up-aktuell.de



Post
Zum Kesselort 53
24149 Kiel



Mail
redaktion@up-aktuell.de



Instagram
upaktuell

10

GKV-Heilmittel-Informationsportal: Einseitiger Fragen-Antwort-Katalog ist unabgestimmt und sorgt für Unruhe

16

Schwerpunkt Teamzuwachs für den Empfang
Es lohnt sich, Rezeptionsfachkräfte wertzuschätzen

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






12

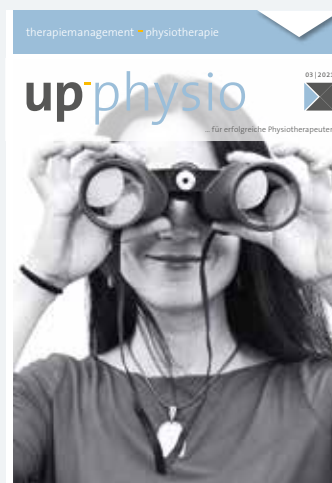
Gemeinsam für Therapieforschung: Höchste Zeit, dass Versorgungsforschung in der ambulanten Praxis stattfindet



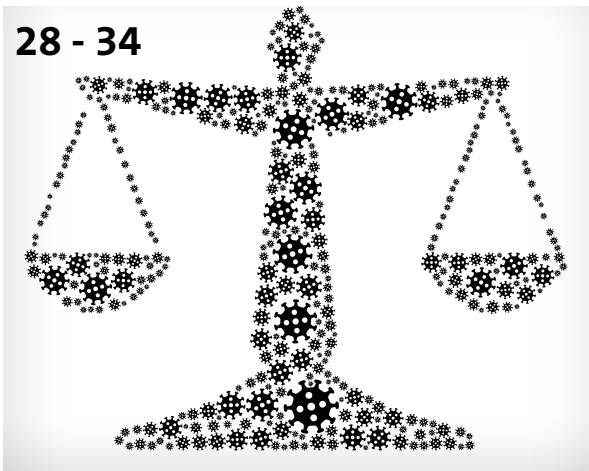
14 Ein Statement von Dr. Roy Kühne (CDU/CSU), MdB und Physiotherapeut

In **up_therapiemanagement** lesen Abonnenten diesmal:

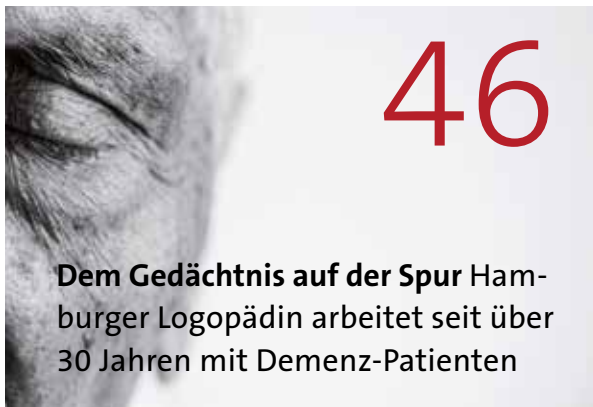
-  Jumper's Knee: Sehnenbelastende Bewegungstherapie statt exzentrischem Training +++ Nicht ohne meinen Eisbeutel +++ 4 Hilfsmittel-Steckbriefe +++ Deutsche Gesellschaft für Muskelkranke +++ Extrabudgetäre Verordnung von Physiotherapie bei komplexem regionalem Schmerzsyndrom
-  Versorgungsforschung führt zu besserer Behandlung von Rheumapatienten +++ Videotherapie-Interview mit Mira Strauß +++ 4 Hilfsmittel-Steckbriefe +++ Deutsche Gesellschaft für Muskelkranke +++ Extrabudgetäre Verordnung von Ergotherapie bei komplexem regionalem Schmerzsyndrom
-  Bei Amusien logopädische Behandlung +++ Infozept Artikulationsmuskulatur bei Dysphonie +++ 4 Hilfsmittel-Steckbriefe +++ Deutsche Gesellschaft für Muskelkranke +++ Extrabudgetäre Verordnung von Logopädie bei rezeptiver Sprachstörung



28 - 34



Corona_update: Alles zu Überbrückungshilfe III, Lüften, Rechten und Pflichten von Arbeitnehmern nach Reisen



Dem Gedächtnis auf der Spur Hamburger Logopädin arbeitet seit über 30 Jahren mit Demenz-Patienten

In der **up**

03 | 2021

- 03 **Editorial** | Das bisschen mehr
- 06 **Branchennews**
- 08 **Beschäftigte Therapeuten** | Heilmittelbranche in Zahlen

- 10 **GKV-Heilmittel-Informationsportal** Einseitiger Fragen-Antworten-Katalog sorgt für Unklarheiten

- 12 **Interview** | Dr. Claudia Kemper und Nele Töppler zum Thema Therapieforschung
„Wir sind auf die Daten aus den Praxen angewiesen“

- 14 **„Versorgungsforschung braucht eine breitere Anerkennung“** Ein Statement von Dr. Roy Kühne

- 15 **Deutsches Institut für Therapieforschung**

- 16 **Schwerpunkt** | Teamzuwachs für den Empfang
Wie Sie und Ihre Therapeuten von einer Rezeptionsfachkraft profitieren

- 28 **Überbrückungshilfe III** wird nochmals nachgebessert

- 29 Corona-Maßnahmen gelten für alle

- 30 **Lüften gegen Coronaviren** Empfehlungen

- 31 **Urlaub in der Pandemie** Rechte und Pflichten

- 32 **Behandeln ohne Maske?** So gehen Sie mit Patienten um, die ein Attest vorlegen

- 34 **Interview** | Dr. Anke Handrock **„Lösungsorientiertes Denken heißt, zu überlegen, was man minimal verbessern kann“**

- 36 **Gesetz gegen Abmahnmissbrauch**
Verfassungsbeschwerde zur ePA scheitert in Karlsruhe

- 37 **Neue Vorgaben für steuerfreie Arbeitgeberleistungen**

- 38 **Urteil** zu Vorfälligkeitsentschädigung stärkt Bankkunden
Urteil: Mitnahme von Blindenführhunden in Praxen

- 40 **Gehalt:** Verzugspauschale laut BAG nicht rechters

- 41 **Schweigepflicht und Datenschutz** Niels Köhler, externer Datenschutzbeauftragter für **up|plus**-Kunden

- 42 **Potenzielle Bewerber überzeugen** Catchen Sie neue Mitarbeiter mit einer Karriereseite auf der Website

- 44 **Teil 1** der Reihe #Instagram

- 46 **Dem Gedächtnis auf der Spur** Hamburger Logopädin arbeitet seit über 30 Jahren mit Demenz-Patienten

- 50 **Impressum** | Kurz vor Schluss



Bundesrat: Modellklausel für Studiengänge nur bis 2022 verlängern

Der Bundesrat hat sich dafür ausgesprochen, die Modellklausel für Studiengänge in nichtärztlichen Therapieberufen nur bis Ende 2022 zu verlängern. Das geht aus der Stellungnahme des Gesundheitsausschusses der Länderkammer zum Entwurf des Gesetzes zur Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung (GVWG) hervor. Die Bundesregierung hatte in ihrem Entwurf zum GVWG vorgesehen, die Modellklausel bis Ende 2026 zu verlängern. Aufgrund der Corona-Pandemie könne

der ursprüngliche Zeitplan bis Ende 2021 nicht eingehalten werden, so der Bundesrat. Aber eine nochmalige Verlängerung um fünf Jahre sei „unangemessen“ und „angesichts der einstimmig positiven Ergebnisse der Evaluationen nicht nachvollziehbar“, heißt es in der Begründung. Daher sollten die Modellklauseln nur bis Ende 2022 verlängert werden. Schon 2016 hatte sich der Bundesrat gegen eine geplante Verlängerung der Modellphase um zehn Jahre ausgesprochen.



Impfung mit „höchster Priorität“ auch für Therapeuten

Heilmittelerbringer, die regelmäßig ältere oder pflegebedürftige Menschen behandeln, gehören ebenfalls zur Gruppe der Personen, die nach § 2 der Verordnung zum Anspruch auf Schutzimpfung gegen das Coronavirus SARS-CoV-2 einen Anspruch auf „Schutzimpfung mit höchster Priorität“ haben.

In der Begründung der Impfverordnung vom 8. Februar 2021 sind die Heilmittelerbringer explizit genannt. Dort heißt es zu § 2, der die Personengruppe mit „höchster Priorität“ definiert: „Zu den Personen, die in den unter Absatz 1 Nummer 2 fallenden Einrichtungen tätig sind, können insbesondere [...] im stationären Bereich tätige Prüf- und Begutachtungskräfte der Medizinischen Dienste, Seelsorgerinnen und Seelsorger, Betreuungsrichterinnen und -richter, Fußpflegerinnen und Fußpfleger, Heilmittelerbringer [...] zählen.“ Sowie: „Unter Absatz 1 Nummer 3 fallen beispielsweise Mitarbeitende ambulanter Pflegedienste, Heilmittelerbringer sowie Mitarbeitende in der Spezialpflege“.

mehr: Die Impfverordnung mit Begründung finden Sie hier:
<https://tinyurl.com/17qhlj04>

Fax bei Ärzten immer noch beliebtes Kommunikationsmittel

Gut jeder fünfte Arzt (22 Prozent) setzt bei der Kommunikation weiterhin auf das Faxgerät. Nur jeder 20. nutzt vorwiegend E-Mails, um mit anderen Praxen, Apotheken und Patienten zu kommunizieren. Das hat eine Umfrage ergeben, die der Digitalverband Bitkom zusammen mit dem Ärzterverband Hartmannsbund unter 500 Ärzten durchgeführt hat. Die größte Rolle spielt das Telefon in der Kommunikation mit Patienten (77 Prozent), Apotheken (61 Prozent) und Praxen (53 Prozent). Obwohl die Ärzte traditionelle Kommunikationswege bevorzugen, schreitet die

Digitalisierung in den Praxen dennoch voran. So erstellt die Hälfte der Ärzte Medikationspläne überwiegend digital und zwei Drittel nutzen eine digitale Patientenakte. Nur 31 Prozent der Befragten setzen bei den Akten noch auf Papier. Ähnlich sieht es bei den eigenen Notizen und Dokumentationen aus. 61 Prozent verwalten diese digital, 37 Prozent analog. Zudem erwarten sich 89 Prozent der Klinik- und 54 Prozent der niedergelassenen Ärzte eine einfachere Zusammenarbeit durch die seit 1. Januar in Deutschland verfügbare elektronische Patientenakte (ePA).



Podologische Befundpauschale für jede Behandlung abrechenbar

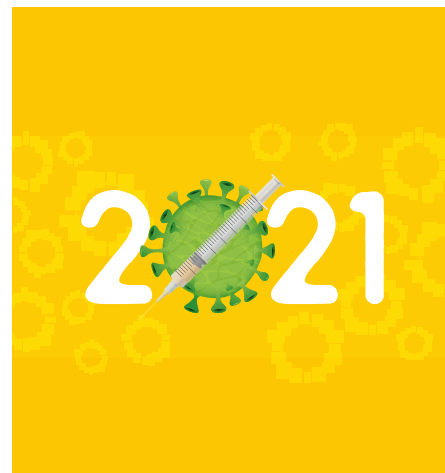
In einem Schreiben an die Abrechnungszentren der Leistungserbringer äußert sich der Bundesverband für Podologie noch einmal klar zur Abrechnung podologischer Befunde: Die Befundpauschale (Position 78030) definiert sowohl die Erstbefundung als auch Zwischenbefundungen. Diese Position sei für jede Behandlung abrechenbar – sowohl für die Positionen „Behandlung klein“ (78010) als auch „Behandlung groß“ (78020).

Der podologische Befund sei keinesfalls als optionale oder individuell wählbare Leistungsabgabe zu verstehen, sondern stelle einen regelhaften Bestandteil jeder podologischen Behandlung dar. Mit dem Schreiben reagiert der Bundesverband für Podologie auf die vermehrten Anfragen seiner Mitglieder, wie die Taxierung nun vorzunehmen sei.

Vorrangige Corona-Impfung: Formloses Attest über Vorerkrankung reicht aus

Patienten, die aufgrund einer Vorerkrankung Anspruch auf eine prioritäre Corona-Schutzimpfung haben, müssen dies mit einem Attest nachweisen. Dafür reicht eine formale Bescheinigung des Arztes aus, in der keine Details enthalten sein müssen, teilt die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) nun mit und bezieht sich dabei auf eine entsprechende Auskunft des Bundesgesundheitsministeriums.

Aktuell werden Personen nach § 2 mit höchster Priorität geimpft (über 80-Jährige, Personen in Pflegeheimen, Pflegekräfte etc.). Sie benötigen kein Attest. Dieses wird erst für die Priorisierungsgruppen zwei und drei erforderlich. Dabei genügt es, wenn der Arzt bescheinigt, dass eine Erkrankung im Sinne von § 3 (2) beziehungsweise § 4 (2) der Impfverordnung vorliegt. Hier sind Krankheiten aufgeführt, die eine Schutzimpfung mit hoher bzw. erhöhter Priorität erfordern. Die



KBV gibt ein Beispiel: „Bei Herrn Klaus Mustermann liegt eine Erkrankung im Sinne von Paragraph 4 Ziffer 2 der Impfverordnung vor.“

mehr: Auf der Website der KBV unter <https://tinyurl.com/yybt6njb>

NAPKON soll neurologische Covid-Langzeitfolgen erforschen

Nach einer überstandenen Covid-19-Infektion leiden viele Patienten noch Wochen oder gar Monate später unter neurologischen Symptomen. Am häufigsten treten das chronische Erschöpfungssyndrom, Schmerzen, Konzentrationsstörungen, Gedächtnisprobleme und Schlafstörungen auf, wie die Deutsche Gesellschaft für Neurologie (DGN) nach Auswertung internationaler Studien berichtet. Diese Langzeitfolgen seien unabhängig von der Schwere des Krankheitsverlaufs.

Bislang sei aber noch ungeklärt, ob die Viruserkrankung möglicherweise sogar die Entstehung neurodegenerativer Folgeerkrankungen, wie beispielsweise Alzheimer, im Alter begünstigt. Dieser Frage soll eine Arbeitsgruppe Neurologie im Nationalen Pandemie Kohorten Netz

(NAPKON) nachgehen. Zu diesem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung finanzierten Projekt gehört auch ein Langzeitprogramm. Dort werden Menschen nach überstandener Covid-19-Infektion untersucht — unabhängig vom Schweregrad ihrer Erkrankung und repräsentativ für die jeweilige Region, aus der sie kommen.

mehr: <https://napkon.de/das-projekt/>



S2k-Leitlinie „Cochlea-Implantat Versorgung“ aktualisiert

Die S2k-Leitlinie „Cochlea-Implantat-Versorgung“ wurde kürzlich aktualisiert. Sie berücksichtigt Studien, die in einem Zeitraum von Januar 1990 bis Mai 2018 in der PubMed oder Cochrane-Library registriert wurden. Ihr Ziel ist es, die qualitativ hochwertige Versorgung von Menschen mit hochgradiger angeborener und erworbener Schwerhörigkeit bzw. Taubheit unter der Führung qualifizierter Zentren (CI-versorgende Einrichtungen) zu fördern.

Die Leitlinie wurde unter der Federführung der Deutschen Gesellschaft für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde, Kopf- und Hals-Chirurgie (DGHNO-KHC) erstellt. Sie kann auf der Homepage der AWMF www.awmf.org unter der Registernummer 017 - 071 heruntergeladen werden.

Beschäftigte Therapeuten | Heilmittelbranche in

Anzahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Therapeuten in Deutschland in den Jahren von 2012 bis 2020

physio

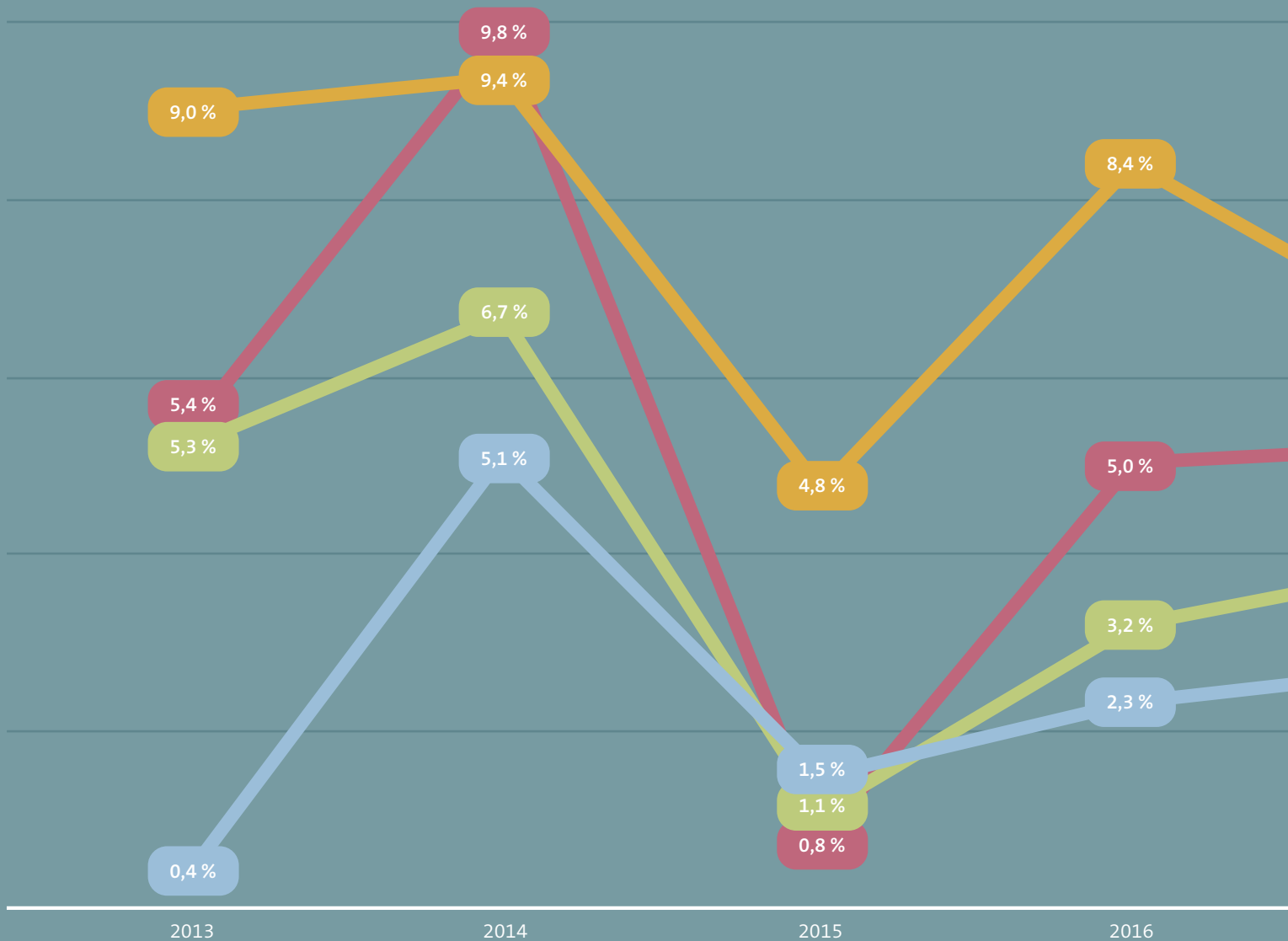
Die Anzahl der angestellten Physiotherapeuten ist von 155.743 im Jahr 2019 auf 161.145 im Jahr 2020 angestiegen, das entspricht einem Wachstum von 3,4 Prozent.

ergo

Die Anzahl der angestellten Ergotherapeuten ist von 51.027 im Jahr 2019 auf 52.901 im Jahr 2020 angestiegen, das entspricht einem Wachstum von 3,7 Prozent.

logo

Die Anzahl der angestellten Logopäden ist von 18.486 im Jahr 2019 auf 19.406 im Jahr 2020 angestiegen, das entspricht einem Wachstum von 5,0 Prozent.



Quelle: Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit
Die Statistik zeigt die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten Therapeuten in Deutschland in den Jahren von 2012 bis 2020. Die Daten beziehen sich jeweils auf einen Stichtag und wurden auf Basis der Klassifizierung der Berufe von 2010 erhoben.

podo

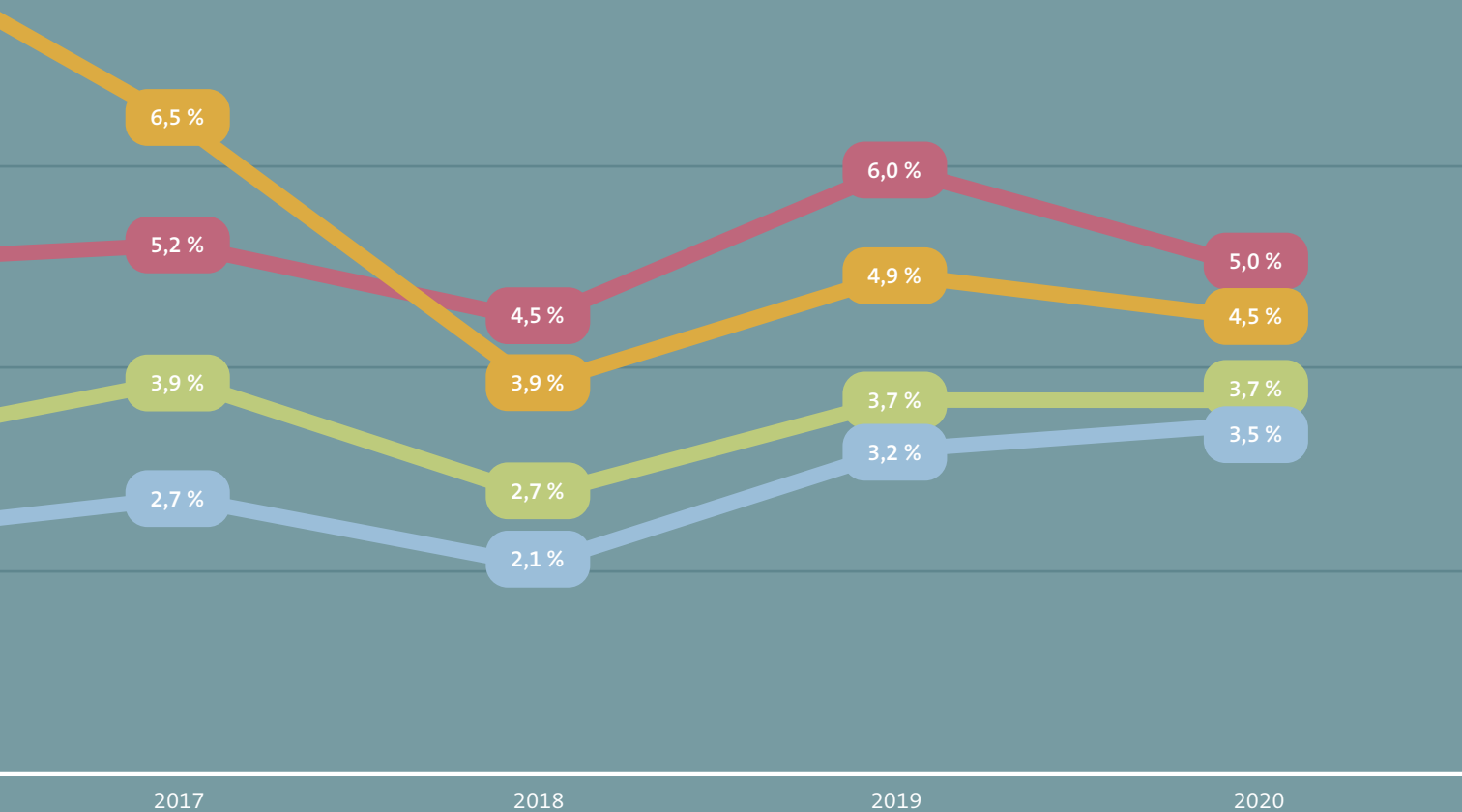
Die Anzahl der angestellten Podologen ist von 5.588 im Jahr 2019 auf 5.841 im Jahr 2020 angestiegen, das entspricht einem Wachstum von 4,5 Prozent.

Die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den verschiedenen Heilmittelbereichen nimmt kontinuierlich zu. Das jedenfalls zeigt die Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit aus dem Oktober 2020.

Der Zuwachs an neuen Beschäftigten hat in 2019 in allen Heilmittelbereichen zugenommen, das könnte auch daran liegen, dass im Juli 2019 die neuen bundeseinheitlichen Heilmittelpreise eine positive Auswirkung auf die die Gehälter gehabt haben.

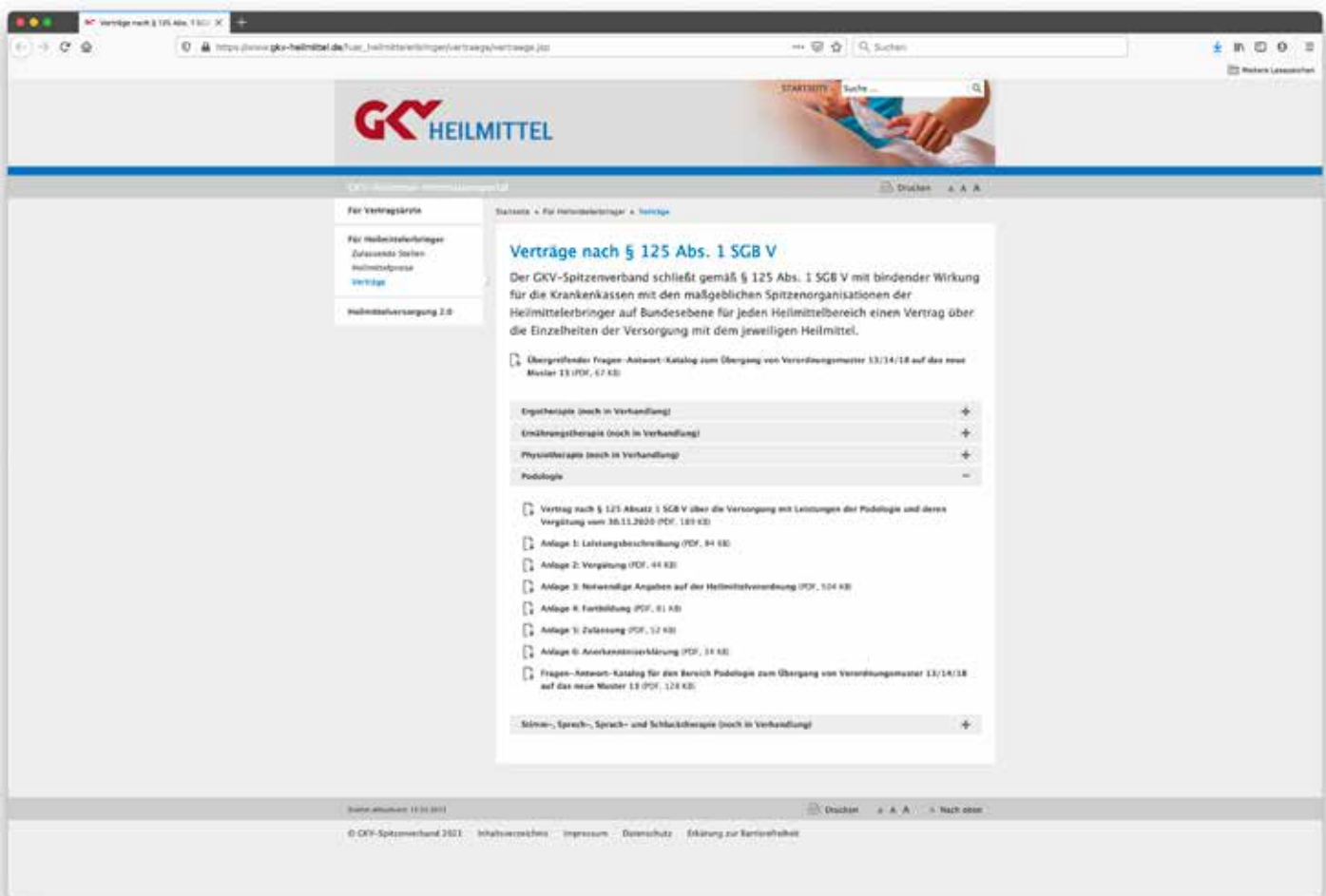
Der leichte Rückgang bzw. die Stagnation des Zuwachses in 2020 dürfte vor allem auf das Thema Corona zurückzuführen sein. Bei den Physio- und Ergotherapiepraxen finden sich die größeren Praxen und damit Arbeitgeber, die es sich erlauben können, Mitarbeiter zu halten und/oder über Kurzarbeit abzufedern. Entsprechend stabil laufen die Zuwächse.

Logopäden- und Podologiepraxen sind dagegen im Schnitt eher in kleineren Einheiten organisiert, deshalb war die Bereitschaft 2020 neue Mitarbeiter einzustellen sicherlich etwas geringer ausgeprägt. Bei der Betrachtung der Zuwächse darf man nicht vergessen, dass hier Köpfe ausgewiesen werden, keine Vollzeitäquivalente. Und der Trend der jüngeren Kolleginnen und Kollegen geht hin zu Teilzeitverträgen. So relativiert sich der Zuwachs deutlich: Nur rund 47 Prozent aller angestellten Therapeuten arbeiten in Vollzeit, allerdings ist das ein seit etwa drei Jahren gleichbleibender Anteil.



GKV-Heilmittel-Informationportal liefert nützliche Informationen

Einseitiger Fragen-Antworten-Katalog
sorgt für Unklarheiten



Unter der Internetadresse www.gkv-heilmittel.de findet man für Heilmittelerbringer inzwischen eine ganze Reihe an nützlichen Informationen zum Thema Heilmittel und GKV, z. B. Verordnungszahlen, Verträge und Zulassungsstellen. Weniger nützlich ist dagegen der GKV Fragen-Antwort-Katalog, den der GKV-Spitzenverband im Januar auf dieser Seite erstmalig veröffentlicht hat.

Das GKV-Heilmittel-Informationsportal liefert seit einiger Zeit übersichtlich und strukturiert vieles, was Vertragsärzte und Heilmittelerbringer wissen müssen, wenn sie an der Versorgung von GKV-Versicherten teilnehmen wollen.

Für die Vertragsärzte bietet die Seite quartalsweise zusammengestellte GKV-HIS Berichte. Diese basieren auf den Abrechnungsdaten aller gesetzlichen Krankenkassen und sollen die Verordnungsstrukturen in den jeweiligen Kassenärztlichen Vereinigungen transparent dokumentieren. Ganz aktuell sind die Daten oft nicht, gerade wurden die scheinbar fehlerhaften Daten des zweiten Quartals 2020 zurückgezogen, Corona und der Rettungsschirm haben das Verfahren offensichtlich nicht beschleunigt.

Informationen zu Zulassung, Preisen und Verträgen

Für die Heilmittelerbringer liefert das Portal mehrere sinnvolle Informationen. Das fängt damit an, dass hier alle regionalen Zulassungsstellen gelistet sind. Die Zulassung wird bei der für das jeweilige Bundesland zuständigen Arbeitsgemeinschaft beantragt, die sich auf dieser Seite schnell und einfach finden lässt.

Zudem gibt es hier alle Heilmittel-Preisinformationen: Für jede Fachrichtung können Excel-Dateien und PDF-Dokumente mit den gültigen bundeseinheitlichen Höchstpreisen aufgerufen werden. Alle Heilmittelpreise können zudem in einem elektronisch lesbaren XML-Format heruntergeladen werden.

Die Verträge runden das Informationsangebot ab. Der GKV-Spitzenverband soll mit den maßgeblichen Spitzenverbänden der Heilmittelerbringer je Fachbereich einen bundeseinheitlichen Vertrag vereinbaren, der nach Inkrafttreten hier veröffentlicht wird. Für die Podologen liegen diese Unterlagen schon vor. Dabei handelt es sich um den vereinbarten Versorgungsvertrag zwischen GKV-Spitzenverband und den jeweiligen Heilmittelverbänden mit allen Anlagen. Darin werden die Leistungsbeschreibung, die Vergütungen, notwendige Angaben auf der Verordnung, Fortbildungen und die Zulassung geregelt.

Relativ neu ist jetzt ein Fragen-Antwort-Katalog für den Bereich Podologie, in dem der GKV-Spitzenverband zusammen mit den maßgeblichen Podologen-Verbänden Interpretationsfragen zur Auslegung ihres Vertrages und der Heilmittel-Richtlinie hinsichtlich des neuen Ordnungsformulars Muster 13 klärt. Da-

mit werden für Podologen Detailfragen bei der Nutzung des neuen Muster 13 beantwortet.

Weiterer Fragen-Antworten-Katalog nicht abgestimmt

Für deutlich weniger Aufklärung, sondern sogar für mehr Unklarheit sorgte dagegen ein weiterer Fragen-Antworten-Katalog, den der GKV-Spitzenverband schon im Januar veröffentlicht und leider nicht mit den Heilmittelverbänden abgestimmt hat. Rechtlich ist der Unterschied zwischen einem abgestimmten und einem nicht abgestimmten Fragen-Antwort-Katalog (FAK) groß. Bei einem abgestimmten FAK handelt es sich um eine gemeinsame Abstimmung der Vertragsparteien über die Auslegung der Verträge. Das bietet beiden Seiten Verbindlichkeit und Sicherheit.

Ein nicht abgestimmter FAK ist dagegen nur eine subjektive Interpretation, in diesem Fall des GKV-Spitzenverbands, die rechtlich weder Verbindlichkeit noch Sicherheit schafft. Stattdessen sorgt eine solche Einseitigkeit für mehr Unruhe in der Branche.

Ein gutes Beispiel für unnötige Unruhe ist die Antwort auf Frage Nummer neun des FAK, bei der es um die notwendigen Angaben zur Patientenquittung auf der Rückseite der Verordnung geht. Für die Forderung der GKV nach einer Quittung des Leistungserbringers je Behandlungsdatum ergibt sich weder aus der Heilm-RL noch aus dem Muster 13 noch aus den aktuell gültigen Verträgen heraus eine Rechtsgrundlage. Warum konnte der GKV-Spitzenverband nicht einfach warten, bis die neuen Verträge gelten und dann das fordern, was vertraglich vereinbart ist? Das ist inzwischen sogar dem GKV-Spitzenverband aufgefallen und so gibt es in einer aktualisierten Fassung des FAK die Frage und Antwort Nummer neun gar nicht mehr. Eine Quittung des Leistungserbringers auf der Rückseite ist aktuell nicht notwendig.

Bei anderen Fragen und Antworten wird in Frage gestellt, ob man ohne das Kreuz bei „Erstverordnung“ überhaupt noch Erstbefunde /Funktionsanalysen abrechnen kann. Oder den Abrechnungszentren wird untersagt, Taxierungsinformationen auf die Rückseite der Verordnung aufdrucken zu lassen.

Insgesamt ist das GKV-Heilmittel-Informationsportal trotzdem eine wirklich gute und empfehlenswerte Quelle für notwendige Informationen. Schade, dass der GKV-Spitzenverband es nicht schafft, diese Qualität auch beim FAK umzusetzen. ■ [bu]

Ein Kommentar von Ralf Buchner

Früher gab es einen zwischen den Kassen (GKV-Spitzenverband) und den Ärzten (KBV) abgestimmten Fragen-Antworten-Katalog zum Thema Heilmittel. Da hat sich der GKV-Spitzenverband ähnlich einseitig verhalten, wie er es aktuell bei den Heilmittelerbringern tut. Irgendwann war die KBV nicht mehr bereit, sich dieser einseitigen Interpretation anzuschließen. Das können Heilmittelverbände von den Ärzten lernen: Kooperation hört dort auf, wo die eine Seite, hier die GKV, versucht die andere Seite, hier die Heilmittelerbringer, über den Tisch zu ziehen.





Interview | Dr. Claudia Kemper und Nele Töppler zum Thema Therapieforschung

„Wir sind auf die Daten aus den Praxen angewiesen“



Nele Töppler und Dr. Claudia Kemper Die Gesundheitswissenschaftlerin Dr. Claudia Kemper hat sich dabei maßgeblich um Methodik und Studiendesign gekümmert, die Betriebswirtin Nele Töppler um Projektplanung und Kalkulation. Beide sind zudem Physiotherapeutinnen. Sie erklären, warum Therapieforschung so wichtig ist und wie Praxen sich daran beteiligen können.

Wie wirksam ist Therapie? Welchen Einfluss hat der Wissenserwerb um Evidenzbasierung im Rahmen einer akademischen Ausbildung auf den Behandlungserfolg? Kann durch eine gute physiotherapeutische Behandlung eine Operation vermieden werden? Rund um die Heilmitteltherapie gibt es viele wichtige Fragen, auf die valide Antworten weitestgehend fehlen. Das liegt daran, dass so gut wie keine Versorgungsforschung in diesem Bereich betrieben wird. Das Deutsche Institut für Therapieforschung (DIT) möchte das ändern und hat kürzlich einen Antrag auf Förderung beim Innovationsausschuss des Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) gestellt. Dr. Claudia Kemper und Nele Töppler haben an diesem Antrag maßgeblich mitgearbeitet und erklären, warum Therapieforschung so wichtig ist und wie Praxen sich daran beteiligen können.

Frau Dr. Kemper, wo hakt es bislang bei der Therapieforschung und warum engagieren Sie sich auf diesem Gebiet?

KEMPER | Als Gesundheitswissenschaftlerin mit Schwerpunkt Versorgungsforschung und Physiotherapeutin mit Leib und Seele treibt mich schon lange die „black box“ des Therapiealltags um. Durch die Routinedaten der Krankenkassen wissen wir ganz viel darüber, was die Ärzte verordnen – auch indikationsbezogen, also was sie bei welcher Erkrankung verordnen. Wir wissen aber nicht, was im Behandlungsalltag bei der Therapie passiert und wie effektiv sie ist. Um daran etwas zu ändern, wurde das Deutsche Institut für Therapieforschung (DIT) als gemeinnütziges Dach gegründet.

Das DIT hat nun einen Antrag auf Förderung beim Innovationsfonds gestellt. Was passiert, wenn Fördergelder bewilligt werden?

TÖPPLER | Wir möchten damit anfangen, Primärdaten, die in den Praxen erhoben werden, mit den Routinedaten der Krankenkassen zu verknüpfen, um sie

dann auszuwerten. Das wurde bisher in Deutschland noch nie gemacht. So wie insgesamt in der Versorgungsforschung in der Physiotherapie – abgesehen von der Routinedatenforschung – so gut wie nichts stattfindet.

KEMPER | Anhand der Routinedaten lässt sich ermitteln, wie langfristig effektiv die Therapie ist. So lässt sich etwa nachverfolgen, wie viele Operationen innerhalb eines Jahres nach dem Therapiezyklus erfolgt sind, wie groß der Schmerzmittelbedarf war, wie viele Krankentage es gegeben hat und so weiter.

Wie schätzen Sie die Erfolgsaussichten des Antrags ein?

KEMPER | Wir denken, wir haben gute Chancen, dass der Innovationsfonds Fördermittel bewilligt. Wir haben ganz klare, patientenrelevante Fragestellungen in den Mittelpunkt gestellt und haben auch aufgezeigt, dass die Beantwortung dieser Forschungsfragen für zukünftige Fragestellungen bezüglich der Aus- und Weiterbildung der Therapeuten, der Akademisierung, der Blankoverordnung oder der Weiterentwicklung von Heilmittel-Richtlinie und Heilmittelkatalog ganz wesentliche Informationen und Daten liefern kann.

Was können Heilmittelpraxen zur Therapieforschung beitragen?

TÖPPLER | Sie können sich beim DIT melden und ihre Bereitschaft signalisieren, mitzumachen. Denn wir sind auf die Daten aus den Praxen angewiesen. Bisher haben sich bereits knapp 600 Praxen aus der Physiotherapie, Ergotherapie und Logopädie dazu bereit erklärt. Aber je mehr mitmachen, desto besser. Bei der Behandlung ändert sich dadurch nichts. Der Patient kommt ganz normal mit seinem Rezept in die Praxis und der Therapeut behandelt, wie er es immer tut.

KEMPER | Lediglich für die Dokumentation bekommen die Therapeuten von uns standardisierte Instrumente an die Hand, etwa zur Befundung und zur Ermittlung, wie sich zum Beispiel die gesundheitsbezogene Lebensqualität im Laufe des Therapiezyklus verändert hat.

TÖPPLER | Die Praxen bekommen dafür eine Schulung und ein spezielles Tool, damit es eben nicht in Bürokratiewahnsinn ausartet. Sie müssen auch nicht

mehrfach dokumentieren, sondern ersetzen damit einfach einen Teil ihrer normalen Dokumentation, die sie ohnehin machen müssen.

Sind 600 Praxen nicht genug? Warum sollten sich noch weitere zur Teilnahme melden?

TÖPPLER | Zum einen brauchen wir zu den behandelten Patienten in der Praxis auch immer die Routinedaten der Krankenkasse. Das ist die Krux, denn nicht alle Krankenkassen machen dabei mit. Darum gilt: je mehr Praxen, desto besser. So vermeiden wir, dass nach einem erfolgreichen Antrag die Studie daran scheitert, dass wir nicht genügend Patienten gewinnen konnten, von denen wir auch den zweiten Part der Daten von den Krankenkassen erhalten. Zum anderen setzt es auch ein deutliches Zeichen: Wir wollen transparent machen, was in den Behandlungen konkret passiert, welche langfristigen Erfolge wir damit erzielen und was an Kosten (Medikamente, Operationen etc.) dadurch gespart werden kann.

Wenn sich Praxisinhaber nun melden und mitmachen möchten, was passiert als Nächstes?

TÖPPLER | Die Entscheidung über die Anträge teilt der G-BA Ende drittes, Anfang viertes Quartal mit. Aber es wird auch vorher schon einen Newsletter vom DIT geben, über den sich die Praxen informieren lassen können, wie es weitergeht.

Es ist wichtig, jetzt einen ersten Schritt zu machen, einen ersten Aufschlag zu landen. Darum geht es in diesem Antrag auch diesmal nur um Physiotherapeuten, weil das die größte Gruppe der Heilmittelerbringer ist. Das heißt aber nicht, dass wir nicht auch künftig etwas für andere Heilmittelbereiche machen werden und es sind auch alle eingeladen, mitzumachen. Denn das DIT ist ein Institut, an dem Forschung für den gesamten Heilmittelbereich betrieben werden soll.

KEMPER | Die Idee des DIT ist ja, für alle Heilmittelerbringer wertvolle Informationen zu sammeln, um uns insgesamt nach vorne zu bringen.

Vielen Dank für das Gespräch!

■ [Das Gespräch führte Yvonne Millar]

Wenn auch Sie die Therapieforschung voranbringen möchten, können Sie sich hier zur Teilnahme anmelden: www.therapie-forschung.org/auf-ruf-zur-teilnahme-an-forschungsprojekt/hintergrund

„Versorgungsforschung braucht eine breitere Anerkennung“

Ein Statement von Dr. Roy Kühne (CDU/CSU), MdB und Physiotherapeut



Die Versorgungsforschung kommt, zumindest was den Bereich der Heilmitteltherapie betrifft, nicht wirklich voran. Das liegt auch daran, dass es schwierig ist, für Forschungsvorhaben die nötigen Fördergelder zu erhalten – etwa aus dem Innovationsfonds des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA). Dr. Roy Kühne sieht dabei die Krankenkassen und auch die Verbände in der Verantwortung:

„Wenn wir uns die Anzahl der Anträge im Rahmen der Versorgungsforschung anschauen, gerade im Therapiebereich, strebt das momentan gegen Null. Nach meinem Wissensstand ist aus diesem Bereich im G-BA bisher kein Antrag positiv durchgegangen. Das hat sicherlich viele Gründe. Es ist offensichtlich schwierig, den G-BA bzw. den wissenschaftlichen Rat im G-BA davon zu überzeugen, dass Anträge im Rahmen der Versorgungsforschung für z. B. Therapiebereiche auch einen gesellschaftlichen Mehrwert haben. Es ist sogar teilweise schwierig, die Krankenkassen davon zu überzeugen. Somit ist es sicherlich eine Aufgabe der Politik, aber auch der Verbände, darauf hinzuwirken, dass Versorgungsforschung, wenn sie

denn durch den G-BA unterstützt werden soll, eine breitere Anerkennung erfährt.

Es muss politisch mehr Druck gemacht werden, aber auch die Krankenkassen müssen offen sein für Therapiefor schung. Denn wenn man so ein Forschungsproj ekt angeht, muss auch eine Krankenkasse als Konsort ialpartner mit dabei sein. Ich würde mir wünschen, dass die Krankenkassen stärker auf die Verbände zu gehen und fragen: „Was wollen wir mal zusammen machen?“ Denn gerade im Bereich der Therapiefor schung ist noch sehr viel Potenzial, um a) Dinge zu verbessern und b) sie effektiver und auch preiswerter zu machen. Ein Beispiel ist das Vermeiden von Opera tionen. Gerade im Bereich der Wirbelsäulen-Opera tionen sind wir in Deutschland führend. Das wäre sicher ein gutes Feld für die Therapiefor schung.

Die Krankenkassen sollten auf die Therapeutenver bände zuzugehen, aber auch die Verbände sollten ihre Verbindungen, etwa in die Politik, nutzen, um zum Thema Forschungsvorhaben ins Gespräch zu kommen.“ ■

[ym]





Deutsches Institut für Therapieforschung: Forschen, fördern, beraten



Das Deutsche Institut für Therapieforschung (DIT) ist eine unabhängige und gemeinnützig tätige Gesellschaft, die sich für wissenschaftliche und die Wissenschaft fördernde Tätigkeiten aus allen Fachbereichen der Heilmitteltherapie einsetzt. Das Institut veröffentlicht die Ergebnisse seiner Arbeit und stellt sie der Allgemeinheit zur Verfügung. Es fördert die nationale und internationale Zusammenarbeit von Forscherinnen und Forschern, unterstützt Forschungsarbeiten finanziell sowie organisatorisch und stärkt die Ausbildung des wissenschaftlichen Nachwuchses, etwa durch die Vergabe von Stipendien. Darüber hinaus berät das DIT Parlamente und im öffentlichen Interesse tätige Einrichtungen in wissenschaftlichen Fragen.

mehr: Weitere Informationen finden Sie auf www.therapie-forschung.org



Markenprodukte direkt vom Hersteller
und führendem Fachhandel.

| Therapieliegen Manufaktur seit 1984
| Physio- & Praxiseinrichtungen
| Praxis- & Therapiebedarf



PRAXIS- UND THERAPIEBEDARF
Von A-Z | Aus einer Hand!



THERAPIELIEGEN &
ZUBEHÖR



PRAXISZUBEHÖR –
HYGIENE – LEHRMITTEL



WÄRME- UND
KÄLTETHERAPIE



GYMNASTIK –
BALANCE – ERGO



MEDIZINISCHE
TRAININGSTHERAPIE



SCHLINGENTHERAPIE



ELEKTROTHERAPIE



BERATUNG, PLANUNG,
MONTAGE & LEASING



Scan me
... große Auswahl
... attraktive Angebote
www.villinger.de

Printkatalog . Ihr kostenloses Exemplar
anfordern unter www.villinger.de/contact

stock.adobe.com | @Burflabbay @nosyrevy

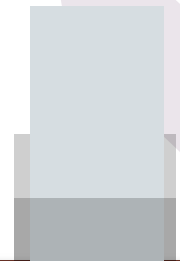
www.villinger.de
+49 (0) 7663 99082
info@villinger.de
www.facebook.com/villinger.de



Qualität und Perfektion aus Teningen –
zwischen Kaiserstuhl und Schwarzwald

Teamzuwachs für den Empfang

Wie Sie und Ihre Therapeuten von einer Rezeptionsfachkraft profitieren



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



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

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

Diese Artikel lesen Sie zum Schwerpunkt **Rezeptionsfachkraft**

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

Mehr als die nette Stimme am Telefon

Wie Rezeptionsfachkräfte zum Praxiserfolg beitragen können

Eine Rezeptionsfachkraft? Das ist doch nur ein zusätzlicher Kostenfaktor mit Einsparpotenzial. Termine vereinbaren und ans Telefon gehen, das können auch Therapeuten machen. Das stimmt. Doch eine qualifizierte Rezeptionsfachkraft ist weit mehr als nur die nette Stimme am Telefon, die Termine vergibt. Oft wird erst auf den zweiten Blick deutlich, welchen großen Anteil ihre Arbeit am Praxiserfolg haben kann.

Eine Rezeptionsfachkraft...

... hält Ihnen und den Therapeuten den Rücken frei, indem sie sich um organisatorische und administrative Aufgaben kümmert. Therapeuten können sich so ganz auf das konzentrieren, was sie sehr gut und gerne machen: Patienten behandeln. Das erhöht nicht nur die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter, sondern wirkt sich auch positiv auf den Praxisumsatz aus.

... trägt zur Zufriedenheit der Patienten und damit auch zur Bindung bei. Die Rezeptionsfachkraft sorgt für eine gute Erreichbarkeit und hat stets ein offenes Ohr für alle Fragen rund um Verordnungen und Termine.

... ist die Schnittstelle zwischen Verwaltung und Therapie. Sie sorgt für einen guten Informationsfluss innerhalb des Teams und fördert die gesamte Zusammenarbeit.

... kann je nach Qualifikationen auch Aufgaben übernehmen, die über klassische Rezeptions- und Bürotätigkeiten hinausgehen, wie etwa vorbereitende Tätigkeiten für die Buchhaltung.

Wichtig: Eine Rezeptionsfachkraft ohne therapeutische Ausbildung darf keine von der Gesetzlichen Krankenversicherung vergüteten Aufgaben, etwa Fangopackungen auflegen, ausführen.

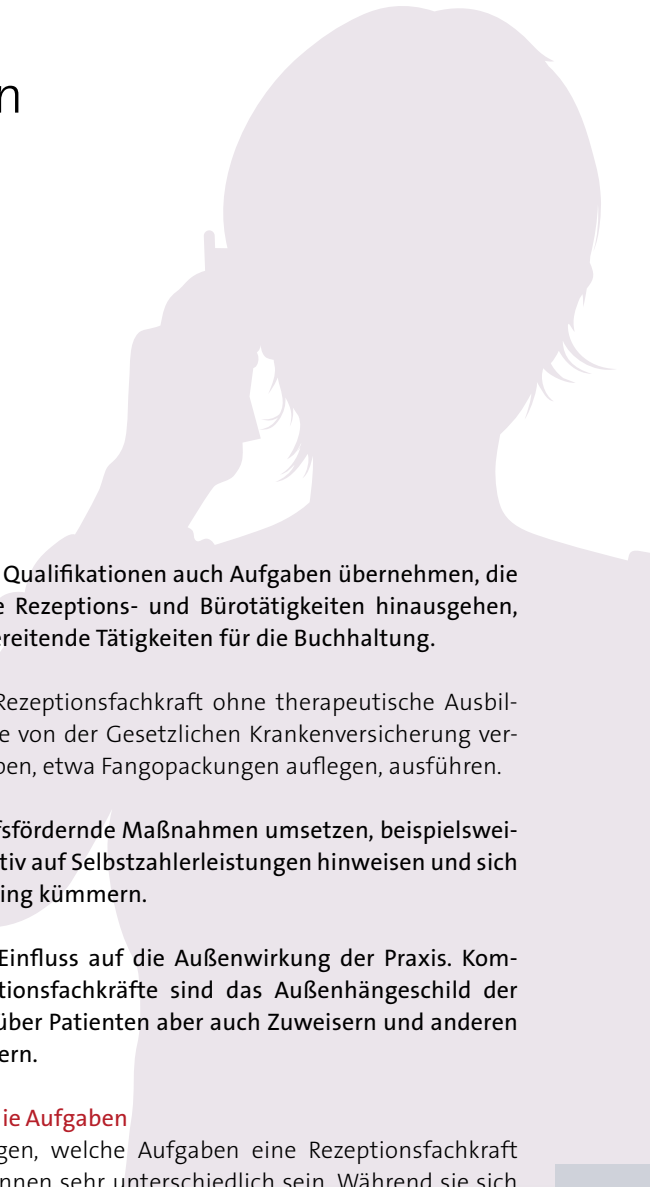
... kann verkaufsfördernde Maßnahmen umsetzen, beispielsweise Patienten aktiv auf Selbstzahlerleistungen hinweisen und sich um das Marketing kümmern.

... hat großen Einfluss auf die Außenwirkung der Praxis. Kompetente Rezeptionsfachkräfte sind das Außenhängeschild der Praxis – gegenüber Patienten aber auch Zuweisern und anderen Ansprechpartnern.

Sie definieren die Aufgaben

Die Vorstellungen, welche Aufgaben eine Rezeptionsfachkraft übernimmt, können sehr unterschiedlich sein. Während sie sich in der einen Praxis ausschließlich um das Terminmanagement kümmert, unterstützt sie woanders den Inhaber beispielsweise auch bei der Buchhaltung. Nehmen Sie sich die Zeit und überlegen Sie, welche Anforderungen die für Sie ideale Empfangskraft erfüllen sollte und welche Aufgaben Sie ihr übertragen möchten. Dabei helfen kann eine sogenannte Entscheidungsmatrix (mehr dazu auf Seite 20-21). So bekommen Sie die Unterstützung, die Sie wirklich benötigen.

Wie Sie herausfinden, ob sich eine Rezeptionsfachkraft für Ihre Praxis betriebswirtschaftlich rentiert, lesen Sie auf Seite 17. ■ [ka]



Wann rentiert sich ein Mitarbeiter am Empfang?

So ermitteln Sie, ob sich eine Rezeptionsfachkraft für Sie lohnt

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

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

Hier einige wichtige Aspekte:

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

Rechenbeispiel

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

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

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

Mindestlohn – oder mehr?

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

[ka]

Interview | Brigitte Harste

„Es lohnt sich, Rezeptionsfachkräfte wertzuschätzen“

Interview mit Brigitte Harste, Referentin und Trainerin mit Spezialisierung auf Kommunikations für beratende Berufe

Es gibt verschiedene Typen von Rezeptionsfachkräften: den Empfangsdrachen, die Stille und eben auch die perfekte Fachkraft, die die Patienten stets mit einem Lächeln begrüßt und sich kompetent um alles, was im Bereich Praxisorganisation anfällt, kümmert. Die Referentin und Trainerin Brigitte Harste kennt die Therapiebranche aus nächster Nähe: Ihr Mann hat selbst zwei Praxen. Sie erklärt uns, was eine gute Rezeptionsfachkraft ausmacht und was Praxisinhaber unternehmen können, damit die Praxisperle ihrer Arbeit optimal nachgehen kann.



Frau Harste, welche Aufgaben fallen typischerweise in den Bereich der Rezeptionsfachkraft?

HARSTE | Die Rezeption ist das Herz der Praxis. Die Fachkräfte sorgen für die Stimmung – sie fangen schlecht gelaunte Patienten ab, lösen die Probleme usw. Sie organisieren die Terminierung und die Therapeuten in größeren Praxen, empfangen alle eingehenden Telefonate. Ich frage in den Seminaren oft, wonach ein Patient wohl die Qualität der Praxis beurteilt. Die Therapeuten sagen natürlich, dass es nur auf die Behandlungen ankommt. Aber das stimmt so nicht. Wichtig ist oft der erste Eindruck, der an der Rezeption entsteht. Dazu kommen Dinge wie Abläufe, Rechnungsmanagement, Terminkoordination und der Umgang mit der Abrechnungssoftware sowie der EDV.

Welche fachlichen Fähigkeiten sollte eine Rezeptionsfachkraft mitbringen?

HARSTE | Es kommt darauf an, welche Aufgaben die Fachkraft in der Praxis vornehmlich übernehmen soll. Hat sie viel Kontakt zu Patienten oder soll sie sich vermehrt um die Abrechnung kümmern? Das sollten sich Praxisinhaber auf jeden Fall vorher überlegen. Zum Beispiel können Hotelfachleute unglaublich gut mit Patienten umgehen, weil sie gelernt haben, immer freundlich und lösungsorientiert zu denken. Steuerfachangestellte hingegen können sehr gut organisieren. Insgesamt müssen Rezeptionsfachkräfte in Therapiepraxen aber von allem etwas mitbringen.



Welche sozialen und kommunikativen Fähigkeiten sind von Vorteil?

HARSTE | Auf jeden Fall müssen sie sehr empathisch und gelassen sein, gut mit stressigen Situationen umgehen können. Sie müssen auch gut zuhören und sich abgrenzen können. Am besten ist es, wenn die Rezeptionsfachkraft freundlich, aber auch bestimmt ist – also weder der Empfangsdrache noch die stille Maus. Sie muss ja nicht nur mit Patienten kommunizieren, sondern häufig auch mit Arztpraxen, der Reinigungsfachkraft, der IT, den Kollegen oder auch mal einer Krankenkasse.

In Therapiepraxen gibt es auch immer wieder Herausforderungen wie schwierige Patienten oder nicht gezahlte Rechnungen, falsche Verordnungen usw. Wie sollte sie damit umgehen?

HARSTE | Jemand, der alles persönlich nimmt, wird an der Rezeption nicht glücklich. Oft hören die Damen und Herren am Empfang den ganzen Tag Beschwerden oder Krankengeschichten. Wenn man das alles an sich heranlässt, geht man abends gebrochen nach Hause. Wer jedoch schon eine positive Sichtweise auf das Leben und auf die Menschen hat, kann damit oft besser umgehen. Hier ist einfach auch viel Gelassenheit gefragt. Das gilt auch für den Umgang mit falsch ausgestellten Verordnungen. Dabei ist es oft am einfachsten, ein gutes Verhältnis zu den Arztpraxen aufzubauen und behilflich zu sein.

Welche praktischen Fähigkeiten benötigt eine Rezeptionsfachkraft außerdem?

HARSTE | Grundsätzlich brauchen sie ein gewisses Organisationstalent. Weiterhin kommt es natürlich darauf an, was für Aufgaben anfallen und mit welchen Systemen die Praxis arbeitet. Gibt es eine Online-Terminvergabe oder den klassischen Kalender auf Papier?

In Therapiepraxen gelten besondere Regelungen. Benötigt eine Rezeptionsfachkraft spezielles Fachwissen im Gesundheitswesen oder kann sie sich dieses im Praxisalltag aneignen?

HARSTE | In der Regel eignen sich die Rezeptionsfachkräfte das Wissen in der Praxis an, es gibt keine spezielle Ausbildung. Sie lernen dann mit dem Sprung ins kalte Wasser die Aufgaben und Abläufe in der Praxis kennen. Einige werden von Vorgängern eingearbeitet. Eine gute Möglichkeit, die Fähigkeiten zu erweitern oder auszubauen, sind zudem spezielle Fortbildungen. Es gibt sowohl Seminare für Neulinge, in denen sie Grundlagen an die Hand bekommen, als auch für „alte Hasen“. So ist anfangs das Wissen um die Regelungen der Heilmittelverordnung und der korrekten Verordnungen wichtig, später sind spezielle Fertigkeiten in der Kommunikation mit schwierigen Patienten, Praxismanagement oder auch der Teamführung gefragt.

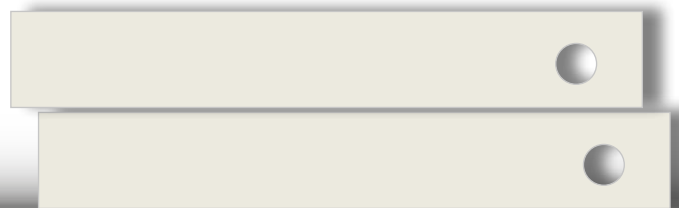
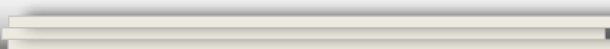
Und was können Praxisinhaber tun, um die Rezeptionsfachkräfte zu fördern?

HARSTE | Also generell lohnt es sich für jede Rezeptionsfachkraft, Fortbildungen oder Netzwerktreffen zu besuchen. Man lernt ja doch immer etwas Neues, denn es ändern sich fortlaufend Vorgaben. Vielen geht es auch um den Austausch. Einfach mal zu merken: „Ach, ich bin mit diesen Problemen gar nicht allein. Es geht vielen meiner Kollegen so.“ Das stärkt das Selbstbewusstsein.

Ich lege Praxisinhabern sehr ans Herz, ihre Rezeptionsfachkräfte wertzuschätzen. Sie sind Teil des Teams, für die Patienten wichtige Ansprechpartner und der erste Eindruck der Praxis.

Frau Harste, vielen Dank für das Gespräch.

■ [Das Gespräch mit Brigitte Harste führte Katharina Münster]



Rezeptionsfachkraft gesucht!

Wie Sie in zwei Schritten die passenden Bewerber anziehen

Einfach mal den Köder auswerfen und schauen, wer so anbeißt. Wer auf diese Weise auf die Suche nach einer Rezeptionsfachkraft geht, überlässt das Ergebnis dem Zufall. Passende Bewerber können zuschnappen – oder auch nicht. Deutlich effizienter gestaltet sich die Mitarbeitersuche, wenn Ihre Stellenanzeige genau die Menschen anspricht, die Ihrem Wunschbewerber entsprechen. Wir zeigen, wie Sie diesen definieren und auf Basis dessen eine passende Stellenanzeige erstellen.

Schritt 1 | Wunschbewerber definieren

1.1 Ziel festlegen

Machen Sie sich zunächst bewusst, welches Ziel Sie mit der Einstellung einer Rezeptionsfachkraft verfolgen. Möchten Sie, dass sich Ihre Therapeuten um keine Rezeptionsaufgaben mehr kümmern müssen, sondern sich ausschließlich auf die Behandlung der Patienten konzentrieren? Oder ist Ihr Ziel, die Patientenzufriedenheit und -bindung zu verbessern? Vielleicht möchten Sie auch ganz speziell die Terminvergabe und -organisation optimieren, weil es in diesem Bereich einfach nicht reibungslos läuft. Oder aber Sie selbst möchten bestimmte Aufgaben delegieren – etwa das Rechnungsmanagement – und benötigen dafür eine erfahrene Rezeptionsfachkraft.

1.2 Tätigkeiten beschreiben

Auf Basis des Ziels erstellen Sie nun eine Liste mit den Tätigkeiten, für die Sie die Rezeptionsfachkraft einstellen. Benennen Sie die Aufgaben nicht nur, sondern beschreiben Sie auch, was der neue Mitarbeiter ganz konkret zu tun hat. Hier ein paar Beispiele:

- **Rezeptionsmanagement:** Termine vergeben unter Berücksichtigung der optimalen Auslastung, Aufnahme von neuen Patienten, Beschwerdemanagement (Entgegennehmen, Aufarbeiten, Verbesserungen einführen), ...
- **Organisationsmanagement:** allgemeine Bürotätigkeiten wie Post bearbeiten und Kopien anfertigen, Materialbestellung, ...
- **Verordnungsmanagement:** Kontrolle von Verordnungen, Kommunikation mit Krankenkassen und Ärzten, ...
- **Abrechnungsmanagement:** Überprüfen aller Zahlungseingänge und -ausgänge, Führen des Kassenbuchs, Abrechnung aller Leistungen, ...

1.3 Anforderungsprofil erstellen

Erstellen Sie eine Liste, welche formalen (bspw. Abschluss), fachlichen (bspw. Umgang mit einer bestimmten Software) und persönlichen Fähigkeiten (bspw. Soft Skills wie Konfliktfähigkeit) ein Bewerber mitbringen muss und welche wünschenswert sind (mehr dazu auch auf Seite XX). Wichtig hierbei ist, dass die Anforderungen in einem realistischen Verhältnis zur ausgeschriebenen Stelle stehen.

Entscheidungsmatrix als Hilfestellung

Ihnen fällt es schwer zu definieren, welche Fähigkeiten ein Bewerber unbedingt mitbringen muss und welche „nur“ wünschenswert sind? Dann kann eine Entscheidungsmatrix helfen:

- Die Matrix besteht aus den vier Spalten: Anforderungen, sehr wichtig, wichtig und wünschenswert.
- In die Spalte Anforderungen tragen Sie nun alle Fähigkeiten ein, die ein Bewerber mitbringen muss oder sollte – etwa Ordnungssinn, Loyalität, Selbstständigkeit, Berufserfahrung, Fachwissen zu Gesetzen und Verordnungen, EDV-Kenntnisse, etc.
- Nun gewichten Sie die Fähigkeiten nach ihrer Wichtigkeit.
- Alle Anforderungen, bei denen Sie das Kreuz bei sehr wichtig gesetzt haben, müssen Bewerber erfüllen. Jene mit Kreuz bei wichtig sind von Vorteil, aber keine Pflicht. Wünschenswerte Anforderungen sind die Kirsche auf der Torte.

ANFORDERUNGEN	SEHR WICHTIG	WICHTIG	WÜNSCHENSWERT
Freundlichkeit	●		
Zuverlässigkeit	●		
Loyalität	●		
Ordnungssinn	●		
Sauberkeit	●		
Flexibilität	●		
Geduld	●		
Selbstständigkeit		●	
Lebenserfahrung			●
Kundenorientierung	●		
Lösungsorientierung		●	
Schnelligkeit		●	
Diskretion	●		
Konzentrationsfähigkeit	●		
Berufserfahrung			●
EDV-Kenntnisse	●		
Kenntnisse Abrechnung Krankenkasse		●	
Kenntnisse Verwaltungsprogramm		●	

Arbeitsplatzbeschreibung sorgt für Klarheit

Sie haben sich viele Gedanken dazu gemacht, welcher Bewerber am besten zu Ihnen passt und welche Aufgaben der neue Mitarbeiter übernehmen soll. Nutzen Sie diese Überlegungen nicht nur für die Suche einer Rezeptionsfachkraft, sondern erstellen Sie auf Basis dessen auch eine detaillierte Arbeitsplatzbeschreibung. Sie ist eine Ergänzung zum Arbeitsvertrag und steckt die Rahmenbedingungen fest.

Die Arbeitsplatzbeschreibung beinhaltet folgende Elemente:

- Bezeichnung der Stelle (bspw. Rezeptionsfachkraft)
- Name des neuen Mitarbeiters
- Unterstellung (Name des Praxisinhabers)
- Ggf. Überstellung (bei Rezeptionskräften in der Regel nicht relevant)
- Verantwortlichkeiten der Stelle
- Aufgaben und Kompetenzen
- Besonderheiten/besondere Befugnisse (etwa Einblicke in vertrauliche Informationen)
- Vertretungsregelungen
- Unterschrift aller Parteien

Tipp: Ein Muster für die Arbeitsplatzbeschreibung können Sie hier herunterladen: tinyurl.com/2j9y8f94

Schritt 2 | Die perfekte Stellenanzeige

Eine gute Stellenanzeige besteht nicht durch besondere Kreativität. Viel wichtiger ist, dass sie übersichtlich gestaltet ist und alle wichtigen Informationen auf einen Blick sichtbar sind. Preisen Sie zudem nichts an, was Sie nicht halten können, verkaufen Sie den Arbeitsplatz aber auch nicht unter Wert. Und: Achten Sie darauf, dass die Ansprache Ihrer Praxiskultur entspricht. Duzen Sie Mitarbeiter und Patienten, sollte Sie auch potenzielle Mitarbeiter per Du ansprechen.

Hier kommen weitere Tipps zum Aufbau einer perfekten Stellenanzeige:

1. Jobtitel

Formulieren Sie diesen so präzise wie möglich. Dem Leser soll auf Anhieb klar werden, um welche Art von Stelle es sich handelt. Nutzen Sie dafür beispielsweise Bezeichnungen wie Empfangsmitarbeiter, Rezeptionsfachkraft oder Aushilfe für die Rezeption. Auf englische Begriffe sollten Sie genauso verzichten wie auf kreative Bezeichnungen, etwa „Rezeptionsprofi“. Ergänzen Sie den Titel um die Angabe (m/w/d) sowie zu wann die Stelle zu besetzen ist.

2. Einleitungstext

Stellen Sie hier Ihre Praxis kurz vor. Heben Sie insbesondere Ihre Unternehmenskultur und Alleinstellungsmerkmale hervor. Was macht Ihre Praxis anders als andere? Haben Sie sich auf eine Behandlungsmethode oder eine Zielgruppe spezialisiert? Ist Ihre Praxis in letzter Zeit gewachsen? Dann sagen Sie das und zeigen Sie auf, wie Ihre Mitarbeiter davon profitiert haben. So machen Sie sich als Arbeitgeber interessant – Stichwort Arbeitgebermarke (Mehr dazu im Artikel „Employer Branding als Mitarbeitermagnet“, up-Ausgabe 11-2020).

3. Tätigkeitsprofil

Hier gehen Sie auf die Aufgaben ein. Konzentrieren Sie sich auf die fünf bis sechs wichtigsten und beschreiben Sie diese kurz. Achten Sie auch hier auf Übersichtlichkeit, indem Sie Aufzählungszeichen nutzen. Wichtig ist zudem, die Tätigkeiten realistisch zu beschreiben.

Tipp: Passen Sie die Ausführungen der Aufgaben an die Position an. Suchen Sie eine Aushilfe für die Rezeption, reichen kurze, präzise Beschreibungen vollkommen aus. Wenn Sie den Empfang mit einer Vollzeitkraft besetzen möchten und die Person auch Aufgaben übernehmen soll, die über einfache Rezeptionstätigkeiten hinaus gehen, führen Sie die Tätigkeiten etwas detaillierter aus – etwa in Form eines typischen Tagesablaufs.



4. Anforderungsprofil

Legen Sie fest, welche Anforderungen ein Bewerber erfüllen muss und welche er erfüllen sollte. Etwa eine bestimmte Ausbildung, Berufserfahrungen, Kenntnisse (Fachkenntnisse und Soft Skills). Achten Sie darauf, dass die Anforderungen zu den Aufgaben passen. Wenn Sie eine spezielle Fähigkeit wünschen, etwa Wissen zu einer Software, sollte sich diese auch im Tätigkeitsprofil wiederfinden.

Tipp: Je allgemeiner die Rezeptionsaufgaben, desto eher kommen auch Branchenfremde für die Stelle in Frage – etwa ausgebildete Bürokaufleute. Nehmen Sie einen entsprechenden Hinweis mit auf.

5. Mehrwerte hervorheben

Warum sollten sich die Bewerber gerade für Ihre Praxis entscheiden? Führen Sie Mehrwerte auf, die Sie Ihren Mitarbeitern bieten – etwa überdurchschnittliche Bezahlung, Weiterbildungsangebote, Teambuildingmaßnahmen, Homeoffice (mehr dazu auf Seite XX) oder subventionierte Sportangebote. Wichtig: Vermeiden Sie hier unbedingt Floskeln wie „Teamgeist“ und „gute Arbeitsatmosphäre“.

6. Call-to-Action

Machen Sie potenziellen Bewerbern die Kontaktaufnahme so einfach wie möglich. Nennen Sie am Ende der Anzeige den Namen der Praxis und die Adresse sowie einen klaren Ansprechpartner inklusive Telefonnummer und E-Mailadresse. Geben Sie zudem an, bis wann die Bewerbung eingereicht werden und auf welchem Wege dies geschehen soll – ob digital oder per Post.

Tipp:

Hängen Sie in jedem Fall auch in Ihrer Praxis ein Gesuch aus, um Patienten darauf aufmerksam zu machen. Viele finden auf diesem Weg zu einer neuen Rezeptionsfachkraft! ■

[ka]



WIR SUCHEN

Rezeption im Homeoffice

Rechtliche Regelungen und Umsetzung

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

Rechtliche Situation zu Homeoffice

Praxisinhaber sollten prüfen, ob ein Arbeiten der Rezeptionsfachkraft im Homeoffice möglich ist. Wenn ja, sollte dies auch geschehen. Im April 2020 wurde vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) BMAS der SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandard herausgegeben. Im August kam dann konkretisierend die SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel hinzu, und im Januar 2021 schließlich die SARS-CoV-2-Arbeitsschutzverordnung. Dort finden Sie unter § 2 Abs. 4:

„Der Arbeitgeber hat den Beschäftigten im Fall von Büroarbeit oder vergleichbaren Tätigkeiten anzubieten, diese Tätigkeiten in deren Wohnung auszuführen, wenn keine zwingenden betriebsbedingten Gründe entgegenstehen.“

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

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

Organisation des Homeoffice

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

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

[km]

Neu an der Rezeption

Basiswissen für den Praxis-Empfang

Für den ersten Eindruck in Ihrer Praxis gibt es keine zweite Chance. Das freundliche, professionelle Auftreten der Rezeption ist der entscheidende Faktor für das Image Ihrer Praxis – lange bevor Sie sich fachlich qualifiziert darstellen können. Empathie, Freundlichkeit, fachliches Knowhow und souveränes Auftreten können erlernt und trainiert werden. Die Grundlagen der Praxisorganisation, effektive Terminierung, die Bandbreite der Aufgaben, den korrekten Umgang mit Verordnungen, der Heilmittelkatalog, ICD-10 und Grundlagen professioneller Kommunikation sind Inhalt dieses Tages.

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen:

- was für die Arbeit an der Rezeption wichtig ist
- wie Sie Terminpläne effektiv führen
- welche Werkzeuge Ihnen den Arbeitsalltag erleichtern können
- wie Sie Patienten empathisch begegnen

Zielgruppe: Einsteiger an der Rezeption und neue Praxisinhaber

Im Seminarpreis enthalten: umfangreiche Dokumentation, Tipps für den Praxisalltag

Termin | Das Seminar wird in zwei Teilen gehalten:

20.04.2021 | Teil 1

29.04.2021 | Teil 2

OS derzeit nur online

Anmeldung unter:

www.buchner.de/zp oder
Telefon 0800 94 77 360
Teilnahmegebühr Euro 249
Ermäßigt Euro 209*

- * gilt 1 x mtl. für alle Abonnenten der Service-Pakete (up|jabo, up|plus-Paket, Datenschutz-Paket)
- * Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt.
Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.

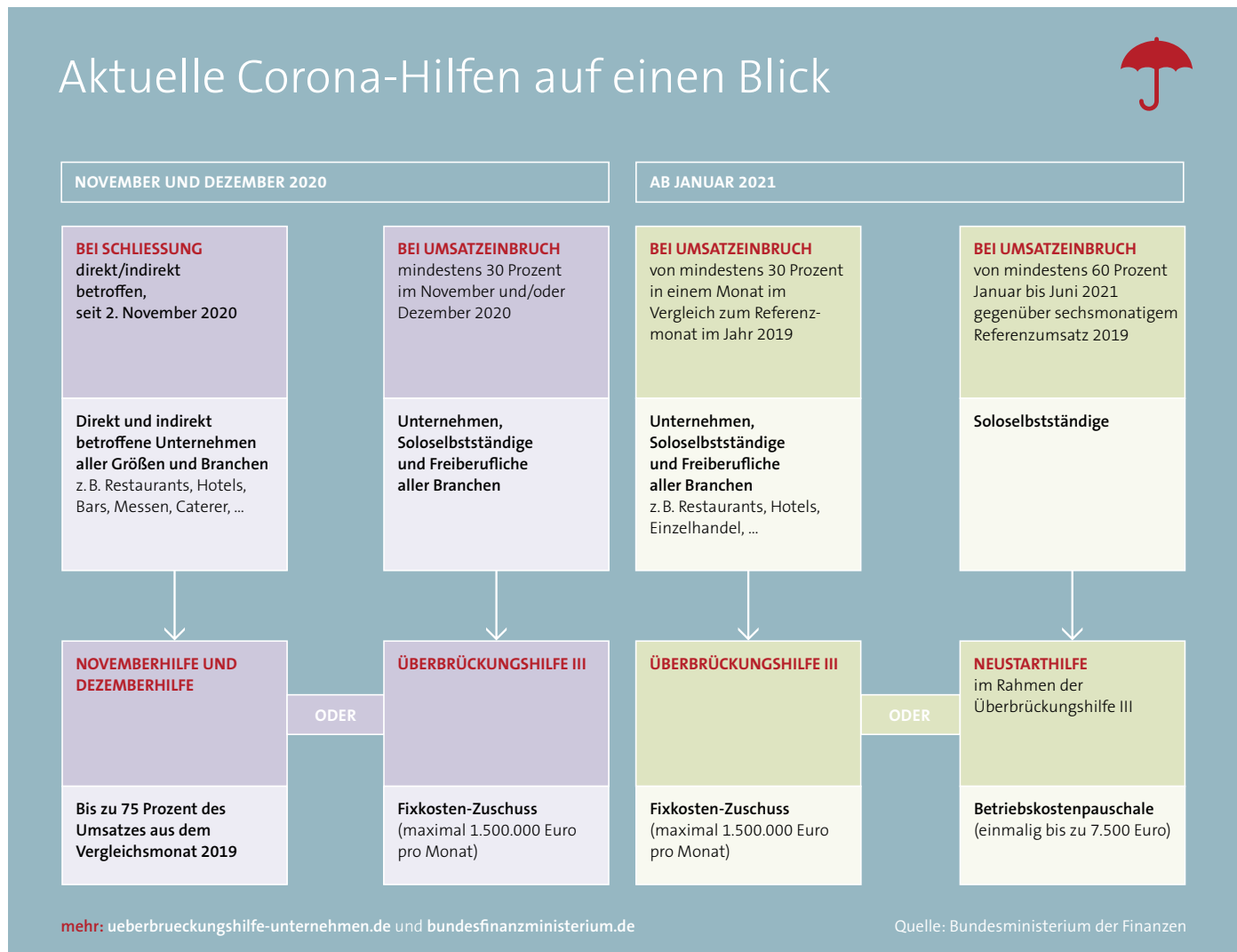


Referentin Katja Bong

Katja Bong ist Gesundheits- und Sozialmanagerin. Sie beschäftigt sich u. a. mit Teamstimmung und weiß aus jahrelanger Erfahrung, wie wichtig die Zufriedenheit von Patienten und Mitarbeitern ist. Seit 2013 berät und unterstützt sie Praxen in den Bereichen Teambildung, Kommunikationstraining und Praxisorganisation.

Überbrückungshilfe III wird nochmals nachgebessert

Die Bundesregierung wird die Überbrückungshilfe III im Corona-Hilfspaket nochmals nachbessern. Die Zugangsvoraussetzungen werden vereinfacht, und das Fördervolumen wird angepasst. Das teilte das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) kürzlich mit. Ab Mitte Februar können kleine und mittelständische Unternehmen, also auch Heilmittelpraxen, Anträge auf Überbrückungshilfe III stellen.



Bei der Überbrückungshilfe III handelt es sich um Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Die Anträge können wie bisher durch zugelassene Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte oder vereidigte Buchprüfer über die Überbrückungshilfe-Plattform gestellt werden. Der Förderzeitraum umfasst die Monate November 2020 bis Juni 2021.

Anspruch auf Förderung haben Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von bis zu 750 Millionen Euro (vorher: 500 Millionen), wenn sie in einem Monat einen Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent im Vergleich zum Referenzmonat 2019 erlitten haben. Ausgeschlossen sind Unternehmen, die ab dem 1. Mai 2020 gegründet wurden.

Erhöht werden auch das Fördervolumen und die Abschlagshöhe. Betriebe, die aufgrund behördlicher Anordnungen schließen mussten, können pro Monat bis zu 1,5 Millionen Euro Überbrückungshilfe (statt 500.000 Euro) erhalten, wenn das EU-Beihilferecht es zulässt. Bei allen anderen Unternehmen könnte die Obergrenze von bisher 200.000 Euro pro Monat auf eine Million Euro steigen.

Abschlagszahlungen bis zu 100.000 Euro

Ähnlich wie bei der Überbrückungshilfe II oder den Novemberhilfen soll es zunächst Abschlagszahlungen geben. Sie sind bis zu einer Höhe von 100.000 Euro – statt wie bislang vorgesehenen

50.000 Euro – für einen Fördermonat möglich. Erste Abschlagszahlungen sind im Februar zu erwarten, die endgültige Auszahlung durch die Länder startet ab März.

Um das Verfahren zu vereinfachen, gibt es einen Musterkatalog der Fixkosten, der ebenfalls erweitert wurde. Zusätzlich zu den Umbaukosten für Hygienemaßnahmen werden künftig auch Investitionen in Digitalisierung wie Aufbau oder Erweiterung eines Online-Shops berücksichtigt.

Neustarthilfe für Soloselbständige

Zum Überbrückungsgeld III gehört auch die sogenannte „Neustarthilfe für Soloselbständige“. Damit soll der besonderen Situation von Soloselbständigen Rechnung getragen werden. Zu den zu berücksichtigenden Kosten soll künftig eine einmalige Betriebskostenpauschale von 50 Prozent des Umsatzes (statt bisher geplant 25 Prozent) im Vergleichszeitraum zählen. Die Neustarthilfe beträgt einmalig bis zu 7.500 Euro (bisher geplant: 5.000 Euro) und deckt den Zeitraum bis Juni 2021 ab. Sie ist nicht zurückzuzahlen. ■ [ks]

mehr: www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/V/vereinfachung-und-aufstockung-der-ueberbrueckungshilfe-III.pdf?__blob=publicationFile&v=4

Corona-Maßnahmen gelten für alle – auch für bereits Genesene

Maskenpflicht, Quarantäne-Regelungen und Kontaktbeschränkungen gelten auch für Menschen, die bereits eine Corona-Infektion hinter sich haben. Das hat der Verwaltungsgerichtshof Mannheim entschieden (Az.: 1 S 4025/20). Eine Familie mit zwei Kindern hatte dagegen geklagt, dass für sie Quarantänemaßnahmen sowie Eintritts- und Zutrittsverbote gelten, obwohl sie sich bereits mit dem Coronavirus infiziert hatten und seit April 2020 als genesen gelten.

Es sei wissenschaftlich nicht abschließend geklärt, ob Genesene tatsächlich immun sind und auch nicht, ob von ihnen weiterhin eine Ansteckungsgefahr ausgeht, so die Begründung des Gerichts. Daher gelten für sie die gleichen Corona-Maßnahmen wie für die restliche Bevölkerung. Neuere Studien zeigen, dass von einer stabilen Konzentration von Antikörpern bis zu fünf Monate nach Infektion auszugehen sei – bei Menschen, die nur milde Symptome hatten, sei jedoch ein schnellerer Rückgang beobachtet worden. Daher sei auch die Quarantäneregelung für Reiserückkehrer aus Risikogebieten voraussichtlich nicht zu beanstanden, wenn deren Corona-Infektion länger als sechs Monate zurückliegt. ■ [km]



Lüften gegen Coronaviren

Empfehlungen für den Praxisalltag

Neben Hygienemaßnahmen, Abstand halten und dem Tragen eines Mund-Nasen-Schutzes ist regelmäßiges Lüften ein wichtiger Baustein zum Schutz vor Corona-Infektionen und zum Aufrechterhalten des Praxisbetriebs. Daher sollte dieser Aspekt auch Teil eines jeden Hygienekonzepts sein. Brigitte Harste, Ingenieurin für Umwelttechnik, gibt Empfehlungen, wie Sie dabei effektiv vorgehen können.

Durch regelmäßiges Lüften wird die Virenlast in geschlossenen Räumen gesenkt. Stand heute (18. Februar 2021) gibt es jedoch noch keine verbindlichen Vorgaben, wie das ganz speziell für Therapiepraxen auszusehen hat. Und: Die Art und Weise des optimalen Lüftens hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab, etwa der Raumgröße, der Möglichkeit der Belüftung und der Belegung des Raumes (Anzahl der Personen, Dauer und Aktivität der Personen). Daher ist es wichtig, ein individuelles Lüftungskonzept zu erstellen.



Tipp Weiterführende Links zum Thema Lüften

Basis für Ihr Lüftungskonzept

Es gibt einige allgemeine Aspekte, die jede Praxis berücksichtigen sollte:

- Lüften Sie nach jedem Patienten, sobald dieser aus dem Raum ist
- Als Richtwert gilt dabei: zwei bis drei Minuten pro Raum, je größer der Raum, desto länger. Wichtig: Damit der Raum im Winter nicht auskühlt, maximal zehn Minuten
- Halten sich verschiedene Personen über einen längeren Zeitraum in einem Raum auf, lüften Sie ein bis zwei Mal pro Stunde
- Optimalerweise erfolgt der Frischluftaustausch mittels weit geöffneter Fenster.
- Lüften Sie wirklich nur dann mit gekippten Fenstern, wenn sich diese nicht ganz öffnen lassen. Erzeugen Sie zusätzlich – wenn möglich – Durchzug, indem Sie die Tür und ein nahegelegenes Fenster öffnen
- Lüften Sie nicht nur die Behandlungsräume, sondern auch Aufenthaltsräume, Flure, Nebenräume und den Empfangsbereich. Auch hier empfiehlt sich, für Durchzug zu sorgen
- Integrieren Sie das Lüften in den Praxisablauf und passen Sie ggf. die Taktung der Termine an
- Binden Sie die Mitarbeiter in die Planung ein. Das erhöht die Bereitschaft, die Maßnahmen auch wirklich umzusetzen

Besonderheit: Räume ohne Fenster

Wenn Sie Klimaanlage oder sogenannte Raumlufttechnische Anlagen (RLT-Anlagen) nutzen, die nur im Umluft- bzw. Mischluftbetrieb verwendet werden können, schalten Sie sie aus. Die Geräte verteilen die Viren in der Luft nur. Versuchen Sie zudem – so gut es eben geht – für Luftaustausch zu sorgen. Öffnen Sie das nächstgelegene Fenster, etwa im Flur oder Nebenraum, oder eine Tür, die nach draußen führt. Ein Ventilator kann zusätzlich beim Luftaustausch helfen. Oberste Priorität hat, dass möglichst viel Frischluft in den Raum gelangt. ■

[ka]

- Infektionsschutzgerechtes Lüften (BMAS): <https://tinyurl.com/y2gm3m7g>
- SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel (BAuA): <https://tinyurl.com/y5va5jpp>
- Richtig Lüften in Corona-Zeiten (BGW): <https://tinyurl.com/y55r6gr2>

Urlaub in der Pandemie

Rechte und Pflichten von Arbeitnehmern nach Reisen

Ski- und Osterferien stehen vor der Tür. Der Haken für viele Arbeitgeber: Mitarbeiter reisen teilweise quer durch Deutschland oder sogar ins Ausland. Aber was gilt überhaupt, wenn sie aus einem Risikogebiet zurückkehren oder im Urlaub auf viele Menschen getroffen sind?

Rückkehr aus einem ausländischen Risikogebiet: Reist ein Therapeut wissentlich in ein Risikogebiet im Ausland, muss er Ihnen dies mitteilen. Hier ist die Rechtslage relativ klar: Er muss nach seiner Rückkehr einen negativen Corona-Test nachweisen, für zehn Tage in häusliche Quarantäne, die sie frühestens nach fünf Tagen mithilfe eines negativen Tests beenden können (Stand 01.02.2021) – werfen Sie zur Sicherheit einen Blick auf die Regelungen in Ihrem Bundesland. Diese finden Sie unter www.bundesregierung.de, wenn Sie „Regeln in den Bundesländern“ in die Suche eingeben. Für die Zeit der Quarantäne müssen Sie Ihrem Mitarbeiter auch kein Gehalt zahlen, sofern er keine Symptome zeigt. Wird er tatsächlich krank, erhält er eine Lohnfortzahlung. Das regelt das neue Infektionsschutzgesetz.

Urlaub in Deutschland oder ausländischem Nicht-Risikogebiet: War Ihr Mitarbeiter bei seiner Familie in Sachsen, ist das seine freie Entscheidung. Sie dürfen ihm die Reise weder verwehren, noch ihn in Quarantäne schicken. Sie können auch nicht in jedem Fall verlangen, dass er einen Corona-Test macht, auch wenn die Infektionszahlen in Sachsen viel höher sind als bei Ihnen. Dafür bedarf es einer besonderen Gefahrenlage. Sie können jedoch vorab mit Ihrem Mitarbeiter vereinbaren, dass er vorsorglich nach seinem Urlaub freiwillig im Homeoffice Bürotätigkeiten oder Videotherapie übernimmt. Sie müssen ihm auf jeden Fall weiter Gehalt zahlen.

Mitarbeiter hatte Kontakt zu infizierter Person oder ist selbst infiziert: Der Therapeut war über das Wochenende bei einer Freundin. Diese ist nun positiv getestet worden. Der Mitarbeiter muss nun also in Quarantäne. In dieser Zeit müssen Sie ihm weiter Gehalt zahlen – Sie können sich die Ausgaben aber von den Behörden (meinst die Gesundheitsämter oder die Landessozialbehörde) erstatten lassen, sofern das Gesundheitsamt eine Quarantäne angeordnet hat – siehe § 56 Infektionsschutzgesetz.

Ist Ihr Mitarbeiter selbst infiziert, hat andere Therapeuten angesteckt und die Praxis muss nun schließen, können Sie ihn theoretisch verklagen. Dabei müssen Sie jedoch nachweisen, dass er vorsätzlich gehandelt hat, also von seiner Covid-19-Infektion wusste und trotzdem in die Praxis gekommen ist. Das ist kaum möglich.

Achtung: In vielen Fällen gibt es noch keine Urteile. Die rechtliche Lage kann sich im Einzelfall also jederzeit ändern. ■ [km]



Tipp Generell sollten Sie immer das Gespräch mit Ihren Mitarbeitern suchen, wenn diese Urlaub planen. Sie sind zwar nicht dazu verpflichtet, Ihnen über ihre Reisepläne Auskunft zu erteilen, aber bei einem guten Verhältnis zueinander können Sie gemeinsam schauen, ob und welche Maßnahmen Sie nach der Rückkehr eventuell treffen können, um Belegschaft und Patienten zu schützen.



Behandeln ohne Maske?

So gehen Sie mit Patienten um, die ein Attest vorlegen

Im Pandemiejahr 2020 sind Mund-Nasen-Schutz und FFP2-Masken unsere ständigen Begleiter geworden – in der Freizeit wie auch bei der Arbeit. Das setzt sich auch 2021 fort. Für die meisten Menschen ist es selbstverständlich, sich und andere auf diese Weise zu schützen. Darum ist auch klar: Wer die Praxis betreten und behandelt werden möchte, muss eine Maske tragen. Doch was ist, wenn ein Patient ein ärztliches Attest vorlegt, das ihn von dieser Pflicht befreit?

Grundsätzlich gilt eine Pflicht zur Mund-Nasen-Bedeckung, insbesondere in geschlossenen Räumen, aber auch draußen, wenn der Mindestabstand von 1,5 Metern nicht eingehalten werden kann. Das geben die Corona-Landesverordnungen der einzelnen Bundesländer vor. Allerdings sind Personen, denen es aus gesundheitlichen Gründen nicht möglich ist, einen Mund-Nasenschutz zu tragen, von dieser Pflicht ausgenommen. Zu dieser Gruppe können etwa Menschen mit schwerem Asthma, einer Herzerkrankung, einem verringerten Lungenvolumen oder auch einer psychischen Krankheit zählen. Nachweisen können diese Personen ihre Befreiung von der Maskenpflicht mit einem ärztlichen Attest.

Anforderungen an ein Attest

Ein ärztliches Attest, das vom Tragen eines Mund-Nasen-Schutzes befreit, muss gewissen Mindestanforderungen genügen. Das hat u. a. das Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen entschieden (13 B 1368/20). Aus dem Attest müsse sich nachvollziehbar ergeben, welche konkret zu benennenden gesundheitlichen Beeinträchtigungen auf Grund der Verpflichtung zum Tragen einer Mund-Nasen-Bedeckung zu erwarten sind und woraus diese im Einzelnen resultieren, so das OVG und weiter: „Soweit relevante Vorerkrankungen vorliegen, sind diese konkret zu bezeichnen.“

Gesichtsschild ist keine Alternative zur Maske

Gerade zu Beginn der Corona-Pandemie wurden häufig Gesichtsschilder (auch Gesichtsvisiere oder Faceshields) als Alternative zum textilen Mund-Nasen-Schutz verwendet. Mittlerweile ist jedoch klar, dass diese nicht als „Alltagsmaske“ gelten, denn sie bieten nicht die gewünschte Schutzwirkung. In den Erläuterungen des Landes Niedersachsen zum Thema Mund-Nasen-Bedeckung heißt es beispielsweise: „Gesichtsvisiere oder sogenannte Faceshields stellen nach der Einschätzung des Robert Koch-Instituts keine vollwertige Alternative zur effektiven Mund-Nasen-Bedeckung dar.“ Die Corona-Verordnung sehe hier lediglich eine textile oder textilähnliche Barriere vor, die dazu geeignet ist, eine Ausbreitung von übertragungsfähigen Tröpfchenpartikeln durch Husten, Niesen und Aussprache zu verringern.

Darüber hinaus muss im Regelfall erkennbar werden, auf welcher Grundlage der attestierende Arzt zu seiner Einschätzung gelangt ist.“ Die Sächsische Landesärztekammer weist darauf hin, dass ein Attest zudem den vollständigen Namen und das Geburtsdatum des Patienten sowie den Stempel des ausstellenden Arztes mit dessen Telefonnummer enthalten sollte, um es bei Zweifeln auf Echtheit prüfen zu können. Des Weiteren sollte die Bescheinigung im Original vorgelegt und unleserliche Kopien nicht akzeptiert werden.

Risikofaktoren abfragen

Legen Patienten ein nach ihrer Einschätzung gültiges Attest vor, können Sie zudem vorab bei den Patienten einige Risikofaktoren abfragen und die Antworten mit Unterschrift bestätigen lassen:

- Waren Sie in den vergangenen zwei Wochen in einem Risikogebiet?
- Hatten Sie Kontakt zu einer nachgewiesenen mit Covid-19 infizierten Person oder einer Person, bei der dieser Verdacht besteht?
- Wurde bei Ihnen ein Test auf Covid-19 durchgeführt und das Ergebnis steht noch aus?
- Befinden Sie sich momentan in amtlich verordneter Quarantäne oder Isolation?
- Haben Sie aktuell Fieber oder Erkältungssymptome?

Hat der Patient alle Fragen mit „Nein“ beantwortet, steht einer Behandlung grundsätzlich nichts im Weg. Allerdings sollten sich die behandelnden Therapeuten besonders schützen.

Nur mit FFP2-Maske und Gesichtsschild behandeln

Therapeuten, die Patienten ohne Mund-Nasen-Schutz behandeln, sollten dabei besondere Schutzmaßnahmen ergreifen. Ein einfacher Mund-Nasen-Schutz ist in diesem Fall auf keinen Fall ausreichend. Das geht auch aus den SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandards der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW) hervor, an denen Sie sich orientieren können. Darin heißt es: „Wenn die Patientin oder der Patient keine Mund-Nasen-Bedeckung tragen und der Mindestabstand von 1,5 Metern nicht eingehalten werden kann, müssen Beschäftigte immer mindestens FFP2-Masken tragen, plus Schutzbrille oder Gesichtsschild. Zum Schutz der Patientinnen und Patienten dürfen Atemschutzmasken kein Ausatemventil enthalten. Vor und nach jedem Patientenkontakt sind die Hände zu desinfizieren.“

Die Arbeitsschutzstandards der BGW können Sie hier nachlesen:

Ergotherapie: <https://tinyurl.com/y8oksooo>

Logopädie: <https://tinyurl.com/yd9c4vwj>

Physiotherapie: <https://tinyurl.com/yd54tdea> ■

[kl, ym]

Interview | Dr. Anke Handrock

„Lösungsorientiertes Denken heißt, zu überlegen, was man minimal verbessern kann“



Interview mit der Kommunikationsexpertin Dr. Anke Handrock
Dr. med. dent. Anke Handrock ist Coach und Trainerin für Kommunikation. Bereits 1996 gründete sie ihr eigenes Institut für Coaching und Training in der Medizin, seit 2001 engagiert sich die approbierte Zahnärztin ausschließlich in diesem Bereich. Während ihrer Tätigkeit als Dozentin für Ärztliche Gesprächsführung im Reformstudiengang Humanmedizin an der Charité kam sie mit der Gesundheitsorientierten Gesprächsführung in Berührung und verfolgt seitdem die Entwicklungen in der Positiven Psychologie. Sie ist Mitbegründerin des Dachverbands für Positive Psychologie.

Seit gut einem Jahr begleitet uns bereits die Corona-Pandemie und nimmt starken Einfluss auf unser Leben. Nur wenige soziale Kontakte sind möglich, der Alltag findet fast ausschließlich zu Hause statt, es gibt kaum Abwechslung und das Impfen geht nur sehr schleppend voran. Hinzu kommt die ständige Angst, sich möglicherweise anzustecken. Das drückt bei vielen auf die Stimmung, macht dünnhäutiger und negative Gedanken treten immer mehr in den Vordergrund. Wir haben mit der Kommunikationsexpertin Dr. Anke Handrock darüber gesprochen, was Praxisinhaber tun können, um die psychische Stabilität im Lockdown zu stärken.

Das Wetter ist schlecht, der Lockdown zieht sich immer länger hin und ich bemerke in der Praxis, dass meine Mitarbeiter immer häufiger unzufrieden und auch viele Patienten schlecht gelaunt sind. Manch einer fühlt sich von den Corona-Maßnahmen regelrecht fremdgesteuert und begehrt möglicherweise dagegen auf. Wie gehe ich mit einer solchen Situation um?

HANDROCK | Es ist natürlich richtig, je länger der Lockdown dauert und je weniger abschätzbar das Ende ist, desto schlechter ist die Situation kontrollierbar und desto höher ist die Unsicherheit. Dann ist es besonders wichtig, das eigene Denken zu steuern. Denn viel mehr Möglichkeiten, Einfluss zu nehmen, habe ich nicht. Ich kann also denken ‚Die Welt ist furchtbar und alles ist schlecht.‘ oder ich tue das, was ich tun kann, um bestmöglich durch diese Zeit zu kommen. Das wäre mein Ansatz.

Wie kann ich das konkret umsetzen?

HANDROCK | Die Aufmerksamkeit geht dahin, wo mein Fokus liegt. Wenn ich mich also auf das Negative konzentriere, etwa morgens als Erstes die Nachrichten lese, mir die Corona-Zahlen anschau und anfangs, mich darüber aufzuregen, dann lenke ich meine Aufmerksamkeit in Richtung Probleme, Ausgeliefertsein, keinen Ausweg wissen, und so weiter. Wenn ich darauf verzichte und einen klaren und bewussten Umgang mit Nachrichten habe, mich zum Beispiel einmal am Tag darüber informiere, was ich wissen muss, und mich ansonsten darauf konzentriere, was ich beeinflussen kann, dann liegt mein Fokus darauf. Das führt zu mehr Kompetenzgefühl als das regelmäßige Checken aller schlechten Nachrichten.

Welche Frage muss ich einem Mitarbeiter stellen, damit er ins Handeln kommt?

HANDROCK | Sie könnten sagen: ‚Ich weiß genau, was alles nicht geht, aber lassen Sie uns schauen, welche Möglichkeiten wir dennoch haben, was wir dennoch tun können, um die Situation ein kleines bisschen besser zu machen.‘ Dabei geht es nicht darum, die große Lösung zu finden. Lösungsorientiertes Denken heißt, zu überlegen, was man jetzt minimal verbessern kann. Die Summe der kleinen Schritte führt dann zu einem Stück mehr Kompetenzgefühl und zeigt mehr Handlungsmöglichkeiten für mich als Einzelnen. Ich kann das auch im Team umsetzen. Es gibt immer Mitarbeiter, die lösungsorientierter denken als

andere. Dadurch, dass man solche Mitarbeiter zu entsprechenden Fragen anspricht, kann man andere Mitarbeiter mitnehmen und sie dazu bringen, über Dinge nachzudenken, über die sie sich bisher keine Gedanken gemacht haben.

Hilft es, abends zu reflektieren und sich bewusst zu machen, worauf man heute Einfluss hatte? Oder ist das zu anstrengend?

HANDROCK | Es hilft immer, sich zu fragen ‚Was ist mir gelungen?‘ und sich dann weiter zu fragen ‚Was habe ich dazu beigetragen?‘ und ‚Was kann ich morgen tun, damit mit etwas Vergleichbares wieder gelingt?‘. Wenn ich das schon seit Beginn der Corona-Pandemie mache, kann es durchaus sein, dass ich keine Lust mehr darauf habe. Dann hilft es, eine Pause zu machen. Wenn ich mich bisher jedoch eher abgelenkt habe, kann es mir durchaus helfen, jetzt zu überlegen, was mir und was uns als Team gelungen ist, was gut gelaufen ist und was ich dazu beigetragen habe.

Wenn ich das richtig verstanden habe, ist es im Team also einfacher, ins Handeln zu kommen, als mit einem einzelnen Mitarbeiter?

HANDROCK | Ja, vor allem dann, wenn ich im Team ein paar Leute habe, mit denen ich das vorbereiten kann. Es ist einfacher, wenn ich zwei oder drei Mitarbeiter habe, die darauf eingehen, die sagen ‚Also wenn ich so darüber nachdenke, dann geht das noch, dies könnten wir optimieren und jenes könnten wir tun...‘. Dann fangen auch die anderen an, in diese Richtung zu denken.

Es kann natürlich auch sein, dass man jemanden dabei hat, der ‚die Unke vom Dienst‘ ist. Dann muss man dieses Tierchen eben pflegen. Indem man sagt: ‚Ja, stimmt. Und während das auch wahr ist, lass uns doch gleichzeitig schauen, was trotzdem geht.‘ kommt man dann wieder auf die richtige Spur.

Man kann also etwas tun, wenn man merkt, dass die Stimmung in den Keller geht.

HANDROCK | Man kann zumindest das Denken in eine Richtung leiten, die ein kleines bisschen besser ist, als sie vorher war. Und das ist heutzutage schonmal gar nicht so schlecht.

Frau Dr. Handrock, vielen Dank für das Gespräch.

■ [Das Gespräch mit Dr. Anke Handrock führte Ralf Buchner]

Gesetz gegen Abmahnmissbrauch soll vor Abzocke schützen

Schon seit Anfang Dezember 2020 ist das Gesetz gegen Abmahnmissbrauch in Kraft. Es soll Selbständige sowie kleinere und mittlere Unternehmen, also auch Therapiepraxen, besser vor Abzocke durch Abmahnungen schützen.

Weniger Abmahnungen, weniger Kosten – das ist das Ziel des neuen Gesetzes, das offiziell „Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs“ heißt und kürzlich im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde. Abmahnungen müssen nun neuen Anforderungen entsprechen. Dies gilt insbesondere für die Aktivlegitimation von Mitbewerbern. Sie können Unterlassungsansprüche nur noch geltend machen, wenn sie ähnliche Waren oder Dienstleistungen vertreiben oder nachfragen.

Auch unseriösen Wirtschaftsverbänden soll damit die Geschäftsgrundlage entzogen werden. Anspruchsberechtigt sind nur noch Wirtschaftsverbände, die sich – nach Erfüllung bestimmter Anforderungen – auf einer Liste qualifizierter Wirtschaftsverbände eintragen lassen.

Mitbewerber sollen bei Verstößen gegen Informations- und Kennzeichnungspflichten im Internet oder bei Verstößen von Unter-



nehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern gegen Datenschutzrecht keinen Anspruch auf Kostenerstattung für die Abmahnung erhalten. In diesen Fällen wird bei einer erstmaligen Abmahnung auch die Höhe einer Vertragsstrafe begrenzt.

Mit dem neuen Gesetz können Betroffene leichter darlegen, dass es sich um eine missbräuchliche Abmahnung handelt. Wer zu Unrecht abgemahnt wird, erhält außerdem einen Gegenanspruch auf Ersatz der Kosten für die erforderliche Rechtsverteidigung. ■ [ks]

Verfassungsbeschwerde zur ePA scheidet in Karlsruhe

Das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe hat eine Verfassungsbeschwerde und einen Eilantrag zur elektronischen Patientenakte (ePA) abgewiesen. Gegenstand waren Regelungen, nach denen die Krankenkassen die gespeicherten Patientendaten auswerten dürfen, um ihren Versicherten Angebote zu individuell geeigneten Versorgungsinnovationen zu machen (Az.: 1 BvR 619/20, 1 BvQ 108/20).

In den konkreten Fällen sahen sich beide Kläger in ihrem Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung gemäß Art. 2 Abs. 1 i. V. m. Art. 1 Abs. 1 GG verletzt. Die Verfassungsbeschwerde lehnten die Karlsruher Richter als unzulässig ab. Schließlich sei die Nutzung der elektronischen Patientenakte gemäß § 34 Abs. 1 S. 2 SGB V freiwillig. So habe der Kläger es selbst in der Hand, eine Verletzung seiner Rechte abzuwenden, indem er seine Einwilligung nicht erteile.

Auch den Antrag auf Erlass einer einstweiligen Anordnung lehnte das Gericht ab, weil der Rechtsweg nicht erschöpft war. Er sollte erreichen, dass bestimmte Regelungen zur Datenerhebung durch die Kassen nicht in Kraft treten. Der Antragsteller hätte allerdings zunächst vor den Sozialgerichten klagen müssen, stellten die Richter fest. Es seien noch "Fragen zur Auslegung des Fachrechts" zu klären. ■ [ks]



Neue Vorgaben für steuerfreie Arbeitgeberleistungen



Für steuerfreie Arbeitgeberleistungen gelten mit dem Jahressteuergesetz 2020 (JStG 2020) rückwirkend neue Vorgaben. Das Bundesfinanzministerium stellt damit klar, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit es sich um „echte“ Zusatzleistungen handelt.

Zahlreiche Zuschüsse des Arbeitgebers, etwa zum Jobticket oder zu den Kinderbetreuungskosten, sind steuerfrei, wenn sie zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn gezahlt werden. Was das aber heißt, darüber gingen die Meinungen des Bundesfinanzhofes (BFH) und des Bundesfinanzministeriums (BMF) auseinander. Der BFH vertrat die Ansicht, dass Arbeitgeberleistungen auch dann steuerfrei seien, wenn der Mitarbeiter im Gegenzug auf Gehalt verzichtet (Az. VI R 32/18). Dem widersprach das BMF.

Mit der neuen Regelung in § 8 Absatz 4 EStG wird klargestellt, dass

Zusatzleistungen nur dann steuerbegünstigt sind, wenn

- ... die Leistung nicht auf den Anspruch auf Arbeitslohn angerechnet,
- ... der Anspruch auf Arbeitslohn nicht zugunsten der Leistung herabgesetzt,
- ... die verwendungs- oder zweckgebundene Leistung nicht anstelle einer bereits vereinbarten künftigen Erhöhung des Arbeitslohns gewährt und
- ... bei Wegfall der Leistung der Arbeitslohn nicht erhöht wird.

Die neue Regelung soll erstmals auf Leistungen anzuwenden sein, die in einem nach dem 31. Dezember 2019 endenden Lohnzahlungszeitraum zugewendet werden. ■ [ks]

TOTAL GYM 

KEEP IT SIMPLE

Der ELEVATE CIRCUIT, funktionelles Zirkeltraining mit dem eigenen Körpergewicht:

- 80+ Übungen an 5 Stationen
- hochwertige Mechanik ohne Elektronik
- perfekt geeignet für stabilisierendes Aufbau- und Erhaltungs-Training im Anschluss an die Therapie

Tel: 040-49 29 70 66 • crosscorpo.com



Urteil zu Vorfälligkeitsentschädigung stärkt Bankkunden



Wer sein Immobiliendarlehen vorzeitig ablöst, der muss mit einer Vorfälligkeitsentschädigung durch die Bank rechnen. Nicht immer zu Recht, wie ein aktuelles Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Frankfurt am Main zeigt, das die Position der Bankkunden stärkt (Az.: 17 U 810/19).

Im konkreten Fall hatte die Commerzbank mehr als 21.500 Euro für die Ablösung von zwei Darlehen gefordert. Das OLG kam zu dem Schluss, dass die Ausführungen der Bank zur Berechnung der Entschädigung „nicht den gesetzlichen Anforderungen“ genügen. Die Angaben müssten „nach § 502 Abs. 2 Nr. 2 BGB vollständig, klar, prägnant, verständlich und genau“ sein. Das Fazit des OLG: „Die Leistung der Vorfälligkeitsentschädigung erfolgte ohne Rechtsgrund. Eine Zahlungsverpflichtung bestand nicht.“

Grundsätzlich aber habe eine Bank das Recht, „eine angemessene Vorfälligkeitsentschädigung für den unmittelbar mit der vorzeitigen Rückzahlung zusammenhängenden Schaden“ zu verlangen, so die Richter. Dieser Anspruch sei jedoch „ausgeschlossen, wenn im Vertrag unter anderem die Angaben über die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung unzureichend sind“.

Experten schätzen, dass rund 95.000 weitere Kreditverträge der Commerzbank unzulässige Klauseln enthalten. Betroffen sind solche Verträge, die nach dem 21. März 2016 geschlossen wurden. Für Verbraucher kann es sich daher lohnen, Baufinanzierungen auf entsprechende Fehler zu überprüfen.

Gegen das Urteil hat die Commerzbank nach Angaben eines Unternehmenssprechers Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingelegt. ■

[ks]

Urteil: Mitnahme von Blindenführhunden in Praxen ist rechtens

Darf ein Mensch mit Sehbehinderung seinen Blindenführhund mit in eine Arzt- oder Therapiepraxis nehmen? Die Frage war lange strittig. Für Klarheit sorgt ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts (Az. 2 BvR 1005/18). Demnach darf es Betroffenen nicht untersagt werden, mit einem Blindenführhund eine Praxis zu betreten. Ein Verbot ist verfassungswidrig.

Im September 2014 untersagten Ärzte einer Orthopädischen Gemeinschaftspraxis einer Frau mit Sehbehinderung, die Praxisräume mit ihrem Blindenführhund zu betreten, um zu einer in den Räumlichkeiten befindlichen Physiotherapiepraxis zu gelangen. Sie gaben hygienische Bedenken als Grund an. Sie solle den Weg über den Hof und die Treppe nehmen. Die Frau klagte, aber ohne Erfolg. Sie legte Berufung ein, welche vom Kammergericht zurückgewiesen wurde. Der Fall landete schließlich vor dem Bundesverfassungsgericht. Dieses urteilte zugunsten der Klägerin. Die Interessen der Ärzte müssen hinter dem Recht der Beschwerdeführerin aus Art. 3 Abs. 3 Satz 2 des Grundgesetzes zurückstehen. Demnach darf niemand wegen seiner Behinderung benachteiligt werden – das Durchgangsverbot ist unverhältnismäßig. ■

[ka]



Praxisalltag ohne Vollzeitrezeption

Mit dem Therapieprozess Praxisabläufe effizient gestalten

Therapeuten müssen im Praxisalltag viel leisten, die Anforderungen sind bunt und gehen über das Eigentliche, die Therapie von Patienten, weit hinaus. Ohne Rezeptionskraft haben Therapeuten noch mehr auf dem Zettel, was nebenbei erledigt werden muss: Anmeldungen, Terminabsprachen, Zuzahlungen, Therapiedokumentation und -berichte und und und. Das alles bei Gewährleistung einer hochwertigen Therapie. Hilfreich ist eine professionelle und auf Ihre Bedürfnisse angepasste Anwendung des Therapieprozesses. Er unterstützt Sie als Therapeut und das Praxisteam bei einer zielführenden Gestaltung der Praxisabläufe. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihren Praxisalltag auch ohne Vollzeitrezeption effizient organisieren und sich die Freude an der Arbeit erhalten.

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen:

- wie Sie Ihre Praxis ohne Rezeptionsfachkraft organisieren
- wie der vollständige Therapieprozess aussieht
- wie die rechtlichen Vorgaben gestaltet sind und wie Sie diese für sich nutzen können
- wie gutes Qualitätsmanagement funktioniert
- wie Sie organisatorische Aufgaben kunden- und mitarbeiterfreundlich in den Praxisalltag einbinden können

Zielgruppe: Therapeuten und Inhaber von kleineren Praxen ohne Vollzeit-Rezeptionsfachkraft, Teilzeitrezeptionsfachkräfte

Im Seminarpreis enthalten: umfangreiche Dokumentation, Tipps für den Praxisalltag

Termine

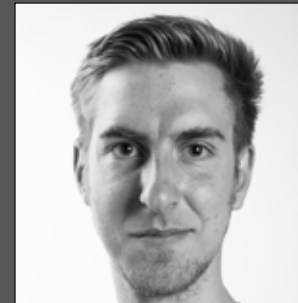
06.05.2021

OS derzeit nur online

Anmeldung unter:

www.buchner.de/pa oder
Telefon 0800 94 77 360
Teilnahmegebühr Euro 249
Ermäßigt Euro 209*

- * gilt 1 x mtl. für alle Abonnenten der Service-Pakete (up|jabo, up|plus-Paket, Datenschutz-Paket)
- * Anmeldungen werden in der Reihenfolge der Eingänge der Zahlungen berücksichtigt.
Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Referent Sebastian Bohn

Sebastian Bohn, Physiotherapeut und Extremsportler, ist seit 2015 für die Firma buchner unterwegs. Als Referent liegen ihm Themen wie Therapiedokumentation und -berichte sowie „Selbst mit der GKV abrechnen“ besonders am Herzen. Sein großes Anliegen ist, dass Therapeuten ihren Beruf selbstbewusst und selbstbestimmt gestalten und dadurch Freiraum für exzellente Therapie haben.



Gehalt: Verzugspauschale laut BAG nicht rechtens

Sie überweisen Ihrem Mitarbeiter das Gehalt einen Tag zu spät, als vertraglich vereinbart. Darf Ihr Mitarbeiter nun eine sogenannte Verzugspauschale in Höhe von 40 Euro von Ihnen verlangen? Das Bundesarbeitsgericht (BAG) urteilte bereits im September 2018, dass die Regelung zur Verzugspauschale (§ 288 Abs. 5 BGB) im Arbeitsverhältnis keine Anwendung findet. Landgerichte stellen sich jedoch immer wieder gegen das Urteil. Wir klären über die aktuell gültige Rechtslage auf.

Im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) heißt es in § 288 Abs. 5: „Der Gläubiger einer Entgeltforderung hat bei Verzug des Schuldners [...] außerdem einen Anspruch auf Zahlung einer Pauschale in Höhe von 40 Euro.“ Viele Arbeitnehmer nahmen diesen Passus in der Vergangenheit zum Anlass, entsprechende Verzugspauschalen gegenüber dem Arbeitgeber einzufordern, wenn das Gehalt verspätet überwiesen wurde. Das ist jedoch laut Bundesarbeitsgericht (BAG) nicht rechtens, Mitarbeiter können keine Verzugspauschale von 40 Euro verlangen, wie das BAG bereits im September 2018 urteilte (Az. 8 AZR 26/18). Die Begründung: Der § 12a Abs. 1 S. 1 Arbeitsgerichtsgesetz (ArbGG) schließt einen entsprechenden materiell-rechtlichen Anspruch auf Kostenerstattung aus. Als solcher sei eben auch der Anspruch auf Verzugspauschalen nach § 288 Abs. 5 S. 1 BGB einzuordnen.

Landgerichte urteilen anders

Trotz des Urteils kommt es immer wieder zu anderen Entscheidungen auf Landesebene. Das Arbeitsgericht Köln etwa entschied im Februar 2019, dass die Verzugspauschale nach § 288 Abs. 5 Satz 1 BGB auch auf arbeitsrechtliche Entgeltansprüche anwendbar ist (Az.: 8 Ca 4245/18). § 12a Abs. 1 Satz 1 ArbGG könne als zeitlich ältere Norm nicht § 288 Abs. 5 BGB als spätere Norm verdrängen. Auch das Arbeitsgericht Dortmund (Urteil vom 02.10.2018, 2 Ca 2092/18) sowie das Arbeitsgericht Bremen-Bremerhaven (Urteil vom 28.11.2018, 6 Ca 6390/17) hatte den Klägern abweichend vom 8. Senat die Verzugspauschale weiterhin zugesprochen. Landet ein solcher Fall durch Rechtsmittel seitens des Beklagten jedoch schlussendlich vor dem BAG, ist die Rechtslage klar: Arbeitgeber müssen keine Verzugspauschalen zahlen. ■ [ka]

Wichtig: Alle anderen Absätze des § 288 BGB finden nach wie vor Anwendung auf das Arbeitsrecht, etwa Absatz 1: „Eine Geldschuld ist während des Verzugs zu verzinsen. Der Verzugszinssatz beträgt für das Jahr fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz.“

Datenschutz?...!

Schweigepflicht und Datenschutz

(Niels Köhrer, externer Datenschutzbeauftragter für **upplus**-Kunden)



Ein Urteil (AG Pforzheim, Az.: 13 C 160/19) behandelt die Übermittlung von Gesundheitsdaten ohne gültige Rechtsgrundlage. Ein Psychotherapeut übermittelte Gesundheitsdaten des Klägers an den Rechtsanwalt seiner (Ex-)Frau, welche diese Informationen in einem späteren Sorgerechtsstreit vor Gericht verwendete. Das Gericht billigte dem Kläger Schmerzensgeld in Höhe von 4.000 € zu.

Ein ähnliches Urteil wäre so auch denkbar für jeden anderen, der Gesundheitsdaten verarbeitet. Die Schweigepflicht spielt im Datenschutz nämlich zunächst keine entscheidende Rolle. Die Frage lautet vielmehr immer, ob eine Rechtsgrundlage vorliegt (z. B. Behandlungsvertrag oder Einwilligung).

Zeitgleich wird es aber oft der Fall sein, dass derjenige, der Gesundheitsdaten verarbeitet, auch einer beruflichen Schweigepflicht unterliegt. Es kann daher sein, dass eine Unachtsamkeit (=unrechtmäßige Übermittlung von Gesundheitsdaten) eine ganze Reihe von Konsequenzen nach sich zieht:

Wie im erwähnten Urteil, Schmerzensgeldansprüche eines Betroffenen, daneben Bußgeldverfahren einer Datenschutzaufsichtsbehörde sowie arbeitsrechtliche, strafrechtliche oder zulassungsrechtliche Konsequenzen.

Die datenschutzrechtlichen Folgen sind verglichen mit etwaigen berufsrechtlichen Auswirkungen wohl weniger einschneidend. Dennoch ist es sinnvoll, den Datenschutz zu beachten.

Denn: Wenn die Verarbeitung (wie die Übermittlung an Dritte) von Gesundheitsdaten datenschutzrechtlich rechtmäßig ist, dann wird in der Regel (aber keine Regel ohne Ausnahme...) auch keine Verletzung der Schweigepflicht vorliegen.

JETZT KGG UND T-RENA UMSETZEN

Wir zeigen Ihnen, wie Ihr Schritt ins **systemrelevante Gerätetraining** zum Erfolg wird!

Wir unterstützen Sie u. a. in folgenden Punkten:

- » Patienten/Kundenansprache
- » Marktpotentialanalyse und Preispolitik
- » Betriebswirtschaftliche Planung
- » Finanzierung
- » Marketingaktionen und -kampagnen
- » Individuelle Beratung



compass 530

Jetzt im edel-dunklen Design!

folgen Sie uns!

proxomed® Medizintechnik GmbH
 Daimlerstraße 6
 63755 Alzenau
 Telefon 06023 9168-0
 www.proxomed.com

Potenzielle Bewerber überzeugen Catchen Sie neue Mitarbeiter mit einer Karriereseite auf der Website

Die Internetpräsenz Ihrer Praxis dient in erster Linie wahrscheinlich dazu, Patienten einen Überblick über Ihre Leistungen zu bieten. Aber auch potenziellen Mitarbeiter können Sie mit entsprechenden Informationen einen positiven Eindruck von Praxis, Team und Schwerpunkten vermitteln. Hierfür eignet sich vor allem eine Karriereseite, die sich speziell an potenzielle Bewerber richtet.

Bei einer Karriereseite handelt es sich um eine Unterseite Ihrer Praxiswebsite, auf der Sie Informationen zur Verfügung stellen, mit denen Sie gezielt die Zielgruppe potenzieller Mitarbeiter ansprechen. Zum einen sollte dort natürlich stehen, welche Art von Stelle frei ist. Therapeuten? Spezielle Schwerpunkte? Oder eine Empfangskraft? Zum anderen sollten Sie die Praxis und das Team sowie auch die Aufgaben detailliert und authentisch darstellen – und natürlich beschreiben, was für Besonderheiten die Praxis zu bieten hat. Verzichten Sie auf Floskeln wie „Wir bieten eine abwechslungsreiche Arbeit“. Werden Sie konkret: „Wir suchen je-



manden, der in unserer Praxis den Schwerpunkt der Skoliose-Behandlung aufbaut.“

Außerdem wichtig: Welche Alleinstellungsmerkmale zeichnen Ihre Praxis aus? Können Sie mit flexiblen Arbeitszeiten punkten? Übernehmen Sie Anteile der Kosten für Fortbildungen? Nehmen Sie diese Punkte unbedingt auf die Karriereseite mit auf.

Karriereseite für Suchmaschinen optimieren

Wenn potenzielle Mitarbeiter die Stellenausschreibungen und spezielle Seiten finden sollen, müssen diese den aktuellen Anforderungen von Google & Co. genügen. Die Texte sollten inhaltlich ansprechen geschrieben sein, wichtige Keywords enthalten, Zwischenüberschriften haben und gerne über Aufzählungen verfügen. Überlegen Sie sich also vorher einmal, für welchen Suchbegriff Ihre Seite gefunden werden soll und schreiben Sie dann ansprechende Texte. Darauf, die Keywords oft zu nennen, sollten Sie hingegen verzichten. Das bringt keinen Mehrwert.

Platzieren Sie die Karriereseite in der Navigation

Wenn die Nutzer über viele Umwege zu den Stellenausschreibungen gelangen, gehen Ihnen auf diesem Weg schon potenzielle Bewerber verloren. Daher ist es sinnvoll, den Punkt „Karriere“ mit in die Hauptnavigation aufzunehmen.

Auf allen Bildschirmen nutzbar

Sogenannte Responsive Designs sind heute eigentlich Standard. Das bedeutet, dass Nutzer Ihre Website sowohl auf einem Computerbildschirm als auch auf Tablets und Smartphones ohne Probleme bedienen können. Sind Sie sich nicht sicher, fragen Sie Ihren Web-Designer.

Authentischen Eindruck vermitteln

Verwenden Sie Fotos von Ihrem Team, achten Sie darauf, dass diese nicht künstlich, sondern natürlich und sympathisch wirken. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter zu Wort kommen, setzen Sie auf ehrliche Kommentare, statt auf übertriebene Floskeln. Schauen Sie sich die Seite an und fragen Sie sich, ob Sie das vermittelt, wofür Sie stehen. ■

[km]

Qualität aus einer Hand

Erlebe die neue Konzeption mit ausgewogenen Online- und Präsenzzeiten!

- CranioMandibular Concept
- CranioSacrale Therapie
- HerzZentrierte Therapie
- Integrative ProzessBegleitung
- Kinderosteopathie Ausbildung
- Neurale Manipulation
- Osteopathie Ausbildung
- Osteopathic Essentials!
- Parietale Behandlungsmethoden
- Viszerale Manipulation

Upledger Institut Deutschland

Gutenbergstr. 1 / Eingang C, 23611 Bad Schwartau
Telefon 0451-479950, Fax 0451-4799515, E-Mail: info@upledger.de

www.upledger.de

THERAPEUTENHÄNDE VERDIENEN OPTIMALE BEHANDLUNG

NAQI Massagelotionen wurden zusammen mit Dermatologen speziell für therapeutische Massagen entwickelt. Mit Hautschutz – perfekt für die hohen Anforderungen an Therapeutenhände.

Weitere Informationen unter www.buchner.de/NAQI.

Möchten Sie eine kostenlose
Probe zugeschickt bekommen?

Rufen Sie an unter
0800 59 99 666



buchner

Teil 1 der Reihe #Instagram

Die ersten Schritte zum Influencer-Therapeuten

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



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

Der Weg zu Ihrem Instagram-Profil

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

Hier eine Schritt-für-Schritt-Anleitung

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

Die Vorteile einer Business-Seite:

1. **Kontaktbuttons:** Wenn Patienten oder potenzielle Mitarbeiter Sie auf Instagram finden und zu Ihnen Kontakt aufnehmen möchten, können Sie dies direkt über die eingeblendete Telefonnummer oder E-Mailadresse – Sie müssen nicht extra auf Ihre Website gehen.

2. **Instagram-Insights:** Hier können Sie Statistiken zu jedem Ihrer Posts, Ihrer Zielgruppe und Ihrer Aktivität einsehen. So sehen Sie, ob genau die Menschen auf Ihre Seite kommen, die Sie sich wünschen – und eben auch, an welchen Stellen Sie nachjustieren müssen.

3. **Anzeigen schalten:** Wenn Sie möchten, können Sie ganz einfach über Ihr Profil Werbeanzeigen veröffentlichen. Dabei bestimmen Sie Ihre Zielgruppe selbst oder lassen sie automatisch von Instagram auswählen. Dazu klicken Sie in Ihrem Profil auf den Button "Promotions". Dann wählen Sie einen Beitrag aus, bestimmen Laufzeit und Budget und schon ist die Anzeige online.

Die ersten Schritte im Unternehmens-Profil

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

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

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

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

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

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

[km]

Hamburger Logopädin arbeitet seit
über 30 Jahren mit Demenz-Patienten

Dem Gedächtnis auf der Spur

Kommunikationsstörungen bei neurologischen Erkrankungen haben die Logopädin Heike Grün schon in ihrer Ausbildung fasziniert. Immer wieder aber kam sie an Grenzen, da klassische Aphasitherapie oft nicht die gewünschten Erfolge zeigte. Sie setzte sich mit Sprachstörungen bei Demenz auseinander – ein bis dahin wenig beachteter Bereich in der Logopädie, und sie erkannte: Bei Demenzpatienten geht es nicht um die Verbesserung ihrer Defizite, sondern um die Förderung ihrer Ressourcen – immer ihrem Gedächtnis auf der Spur.



Auf der Suche nach neuen Therapieansätzen stieß die Hamburger Logopädin auf das Konzept „Integrative Validation“ (IVA), das in den 90er-Jahren von der Diplom-Psychogerontologin Nicole Richard konzipiert und ursprünglich für Pflegekräfte entwickelt wurde. Richard sah Menschen mit Demenz aus einer anderen Perspektive: Man müsse Demenz als eine von vielen Formen des Alterns ansehen. Dadurch werde es möglich, dem Menschen mit Demenz wertschätzend zu begegnen, sich auf seine Welt einzulassen und sie in ihrer Besonderheit anzunehmen.

Sich von Wünschen und Bedürfnissen leiten zu lassen

Die Beschäftigung mit der Validation hat Heike Grün in ihrer Therapiearbeit sehr bereichert. Sie wusste nun, wie sie Zugang zu Menschen mit Demenz finden konnte. „Ich bin von Beginn an mit meinen Patienten gewachsen, habe viel von ihnen gelernt, mich von ihren Wünschen und Bedürfnissen leiten lassen und verstanden, dass ein Mensch mit Demenz eine andere Leistungsfähigkeit und einen anderen Umgang mit Defiziten zeigt.“

Wissen um Demenzformen und -stadien

Für eine erfolgreiche Behandlung ist es nach Auffassung der Logopädin wichtig, die verschiedenen Formen und Stadien der Demenz zu kennen und sie zu erkennen. Es gebe unterschiedliche Demenzformen mit entsprechend unterschiedlichen sprachlichen und kommunikativen Einschränkungen. So zeigen sich typische Auffälligkeiten bei einer Alzheimer-Demenz in einer Weitschweifigkeit im Gespräch, sie wechseln sprunghaft die Themen oder haften an wiederkehrenden Themen. Die Äußerungen werden zunehmend inhaltsarm, Wortfindungsstörungen erschweren das Formulieren von Gedanken, was zu Missverständnissen im Alltag führen kann. Menschen mit einer primär progressiven Aphasie dagegen zeigen typische sprachliche Symptome, weisen aber zunächst keine Schwierigkeiten in den Bereichen Aufmerksamkeit, Konzentration oder Gedächtnis auf.

Vertrauensbasis aufbauen

Vor jeder sprachtherapeutischen Arbeit, die sich auf die selbst formulierten Therapieziele des Patienten und seiner Angehörigen bezieht, steht die Beziehungsarbeit. Der Therapeut muss emotional positive Momente mit dem Patienten schaffen, um eine Vertrauensbasis aufbauen zu können. Erst dann kann er die Ressourcen erkennen und ihn in seiner „inneren Erlebenswelt“ erreichen. Menschen mit Demenz werden laut Grün von Antrieben und Gefühlen geleitet.



Werden diese ernst- und wahrgenommen und in kurzen Sätzen – wie ein Echo – wertschätzend wiedergegeben, fühlen sich die Menschen verstanden. Daher werde es im Gespräch mit Demenz-Patienten zunehmend wichtiger, wie etwas gesagt wird, und unwichtiger, was gesagt wird.

Menschen mit Demenz profitieren von Logopädie

„Obwohl Demenz leider noch nicht im Indikationskatalog logopädischer Leistungen zu finden ist, können Menschen mit Demenz und ihre Angehörigen von unserer Kompetenz profitieren“, ist Heike Grün überzeugt. Der Erhalt der Kommunikationsfähigkeit sei schließlich ein entscheidendes Kriterium für die Teilhabe am Leben. „Es war in meinen Anfangsjahren allerdings schwierig, entsprechendes Therapie-Material aufzutreiben“, erinnert sich die Therapeutin. So erarbeitete sie gemeinsam mit dem Betroffenen und seinen Angehörigen speziell auf ihn abgestimmtes Material. Das waren individuelle Biografie- und Erinnerungshefte oder am Alltag des Patienten orientiertes Material wie beispielsweise gemeinsam erarbeitete Texte, die Erlebnisse des Patienten festhalten. „Inzwischen gibt es auf dem Markt ein großes Angebot an Materialien für die Seniorenarbeit. Bei der Auswahl sollte unbedingt auf die individuelle Alltagsrelevanz und Leistungsfähigkeit des jeweiligen Patienten mit Demenz geachtet werden. Es sollte stets überprüft werden, ob der Therapeut mithilfe des Materials Kontakt, Orientierung, Sinn und Handlungskompetenz herstellen kann.“

Defizitsicht schafft Ohnmacht

Im Mittelpunkt ihrer Therapie, die sich an den ICF-Kriterien (Internationale Klassifikation der Funktionsfähigkeit, Behinderung und Gesundheit) orientiert, stehen die sprachlich kommunikativen Ressourcen des Patienten, nicht ihre Defizite. „Defizitsicht schafft Ohnmacht“, zitiert die Therapeutin IVA-Gründerin Richard. Ein Beispiel: „Mein Patient kannte den Begriff Giraffe nicht. Vielleicht wusste er noch, dass es ein Tier ist. Es hätte wenig Sinn gehabt, auf dem Begriff zu insistieren. Ich habe ihn im Gespräch daher ermuntert, mir die Tiere zu nennen, die er noch kennt. Dadurch habe ich ihm ein Wohlgefühl verschafft.“

Vergangenheit ist Schlüssel zur Gegenwart

Der Blick in die Vergangenheit des Betroffenen ist häufig der Schlüssel für die Gegenwart und kann viele Verhaltensweisen erklärbar machen. Ein Beispiel: Ein Demenz-Patient verweigert vehement das Essen – scheinbar ohne Grund. Doch auf Nachfrage stellt sich heraus, dass er sein Leben lang großen Wert auf

Tischetikette und -manieren gelegt hat. Bei seinem Mittagessen aber fehlt die Serviette! Erst als sie neben dem Teller liegt, fängt er an zu essen.

Sitzungsablauf immer nach demselben Schema

Es ist das Gewohnte, das Menschen mit Demenz Sicherheit gibt. Daher sollten auch die wöchentlichen Therapiesitzungen von 60 Minuten immer nach dem selben Schema ablaufen. „Schließlich sollen sie dem Betroffenen in erster Linie Freude bereiten und Kontakt ermöglichen“, erklärt die Logopädin. In der ersten Phase äußert er sich über seinen aktuellen Gefühlszustand und berichtet über die letzten Tage. Es folgen Übungen zur Konzentration und schließlich zur kommunikativen Kompetenz – immer angepasst an die aktuelle Leistungsfähigkeit. Am Ende der Sitzung soll der Patient sagen, wie er die Sitzung empfunden hat. Im Schnitt läuft eine Therapie in Intervallen von 40 bis 60 Sitzungen ab. Es folgt eine Pause, in der Patient und Angehörige die erarbeiteten Strukturen im Alltag erproben können. Bei Patienten ohne Angehörige können die Intervalle größer sein.

Angehörige im besten Fall sowohl Experten als auch Co-Therapeut

Bei der Behandlung spielen die Angehörigen eine große Rolle. „Im besten Fall sind sie sowohl Experten als auch Co-Therapeuten, wenn der Patient einverstanden ist.“ Angehörige erhalten Informationen zu allen Ergebnissen der Diagnostik und zu allgemeinen und individuellen Zielen der Behandlung. Sie bekommen hilfreiche Strategien an die Hand, die den Umgang mit dem Betroffenen erleichtern. Gerade im fortgeschrittenen Stadium der Demenz tritt die Beratung der Angehörigen immer mehr in den Vordergrund. Wenn die sprachlichen Fähigkeiten schwinden, wird es wichtiger, den kommunikativen Kontakt über andere Wege aufrechtzuerhalten, wie Gestik, Mimik, Berührung oder Musik.

Auf emotionales Abenteuer einlassen

Heike Grün bedauert, dass Logopädie bei einer Sprachstörung im Rahmen einer Demenz regional immer noch sehr unterschiedlich verordnet werde. „Hier liegt noch sehr viel berufspolitische Arbeit vor uns, aber auch wissenschaftliche Arbeit, die Wirksamkeitsbelege aufzeigt.“ Sie wird sich weiter engagieren und kann Kollegen nur ermuntern, „sich auf das emotionale Abenteuer einzulassen, welches in die Welt eines Menschen führt, in der wir Fremdes erleben, Seltsames tolerieren und wertschätzen lernen, um diesem Menschen mit unseren Mitteln sein (kommunikatives) Selbst zu erhalten.“ ■ [ks]

Steckbrief

Heike D. Grün wurde 1953 in Stuttgart geboren. Nach ihrem Logopädie-Examen 1982 in Hamburg arbeitete sie in einer neurologischen Akutklinik. 1986 eröffnete sie ihre Praxis für Logopädie und durch die zunehmende Behandlung von Menschen mit demenzbedingten Sprachstörungen beschäftigte sie sich immer mehr mit dem Thema Logopädie und Demenz. 2012 schloss sie eine zertifizierte Ausbildung „Integrative Validation nach N. Richard“ ab. Seit 2010 ist sie Mitglied im dbl-Arbeitskreis „Logopädie-Demenz“ und gründete und leitet einen gleichnamigen Arbeitskreis in Hamburg, der die Broschüre „Logopädie und Demenz“ mit entwickelte. Seit 2013 arbeitet sie als freie Dozentin im Fachbereich Logopädie und Demenz. Sie hält Fortbildungen zum Thema „Logopädie bei Demenz – Therapeutische Konzepte für die personenzentrierte Arbeit bei demenzbedingten Sprachstörungen“.



Praxis für Logopädie

Heike D. Grün

Schillerstraße 47 - 49
22767 Hamburg
Telefon: 040 3893403
info@logoprax-gruen.de
www.logoprax-gruen.de

Impressum

up | unternehmen praxis

Herausgeber | Vi.S.d.P.
Ralf Buchner

Chef vom Dienst
Ulrike Stanitzke

Autoren

Karina Lübbe [kl], Yvonne Millar [ym]
Katharina Münster [km], Kea Antes [ka],
Katrin Schwabe-Fleitmann [ks],
Ralf Buchner [bu], Jenny Lazinka [jl],
Rebecca Borschtschow [rb]

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



Layout, Grafik, Titel, Bildredaktion
schmolzeundkuhn, kiel

Anzeigen

Susanne Madert
kontakt@madert-media.de

Jahrgang: 14

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

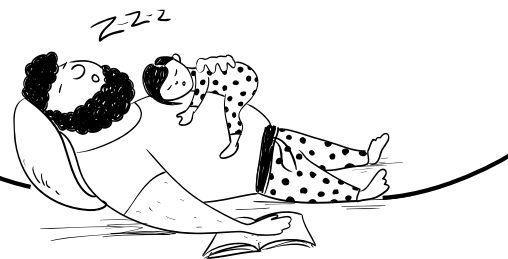
Druck: Krögers Buch- und
Verlagsdruckerei GmbH



Bildnachweise

Titel: Arendt Schmolze; Yvonne Millar [3], Dr. Roy Kühne [10], Nele Töppler [12], ihr-fotograf [12], Arendt Schmolze [20, 41], Peter Adamik [34], Heike D. Grün [49], iStock: zsv3207 [10], bubaone [11], urbazon [11, 47, 48], justhavealook [6], Talaj [6], tonioyumui [7], rclassenlayouts [7], erhui1979 [11], metamorworks [14], AzmanL [15], Leontura [16, 18], Sissoupitch [25], sam thomas [29], UltimaSperanza [30], PhonlamaiPhoto [31], SDI Productions [32], olo [36], metamorworks [36], Zerbor [37], sefa ozel [38], sssss1gmel [38], AndreyPopov [40], tolgart [42], StMax89 [44], Annykos [50]

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.



Kurz vor Schluss von Yvonne Millar Ist das fair?

Stundenlang sitzen sie im Kreißsaal, warten, halten sich den schmerzenden Rücken, laufen hin und her, schauen gespannt auf den Wehenschreiber – werdende Väter haben es nicht leicht. Aber nicht nur während der Geburt sind sie stark gefordert, auch in der Zeit davor und danach gehen viele an ihre körperlichen und mentalen Grenzen. Da fiebert mancher Mann so mit, dass er bei Bauchumfang und Gewichtszunahme noch die Werte der schwangeren Partnerin übertrifft. Co-Schwangerschaft oder Couvade-Syndrom nennt sich das. Unter Einsatz von Leib und Leben werden auch um 3 Uhr nachts Schokolade, Döner oder ein Eis besorgt, wenn es der werdenden Mutter danach gelüftet. Nächtlang muss der passende Kindersitz recherchiert, der Kinderwagen mit den besten Fahreigenschaften gefunden werden.

Auch an einen ruhigen Schlaf ist schon Wochen vor der Geburt nicht zu denken, wälzt sich die Partnerin doch auf der Suche nach einer schmerzfreien Schlafposition ständig von einer Seite zur anderen, steht mehrfach in der Nacht auf, weil der oder die Kleine auf die Blase drückt und möchte dann auch noch immer den Rücken massiert bekommen. In den letzten Wochen der Schwangerschaft müssen viele werdende Väter sogar in die Rolle von Pflegekräften schlüpfen, geschwollene Füße mit kühlenden Bandagen umwickeln, beim Anziehen der Socken und Binden der Schuhe helfen.

Und nach der Geburt hört der Stress noch nicht auf, ganz im Gegenteil. Dank sogenannter Familienzimmer im Krankenhaus haben sie keine Sekunde Ruhe, müssen ab Tag 1 wickeln und waschen, während die Mutter im Bett liegt und sich von der Geburt erholt. Und so geht es zu Hause weiter: Alle paar Stunden möchte der neue Erdenbürger gefüttert, bespaßt und trockengelegt werden – rund um die Uhr. Und die Hausarbeit bleibt während des Wochenbetts natürlich auch an den Männern hängen.

Und dann entscheidet der Europäische Gerichtshof (EuGH), dass Väter nicht den gleichen Anspruch auf einen Zusatzurlaub nach der Geburt haben wie Mütter???

Hintergrund: Der EuGH (EuGH C-463/19) hat erklärt, die Benachteiligung von Männern sei gerechtfertigt – wenn der Urlaub der Mutter nicht in ihrer Eigenschaft als Elternteil gewährt werde, sondern sowohl hinsichtlich der Folgen der Schwangerschaft als auch hinsichtlich ihrer Mutterschaft. Dabei hinterlassen Schwangerschaft, Geburt und Wochenbett auch bei Männern deutliche Spuren – da können Sie jeden Vater fragen.

WIRKSAM ZUFRIEDEN GESUND

*Das sagen unsere
Kursteilnehmer –
Live auf Youtube:*



Dr. Anke Handrock und Team

Dr. Anke Handrock ist Zahnärztin und seit über 20 Jahren Trainerin für wirksame Kommunikation in der Medizin. Sie leitet Ausbildungen für Positive Psychologie, Medical NLP und Systemische Praxisführung und coacht MVZs, Praxisteams, Ärzte, Zahnärzte und Therapeuten.

Maike Baumann ist Diplom-Psychologin, Psychotherapeutin, 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.

Wenn Sie Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Resilienz, Ihre Gesundheit und Ihre Freude an der Arbeit erhöhen wollen – und das auch Ihrem Team vermitteln möchten:

POSITIVE PSYCHOLOGIE 2021

Das Jahr des guten Lebens

150 Punkte (BZÄK, DGZMK), Investition: EUR 2800,00* - MwSt.-Befreiung wird beantragt



11.02. – 14.02.2021
29.04. – 02.05.2021
30.09. – 03.10.2021
09.12. – 12.12.2021

NEU: Wirksam beraten - die komplette theko®- Beratungsstrategie erstmals als Online-Seminarreihe

Regelmäßig neue Termine:

Kostenfreies Basisseminar:
WIRKSAM BERATEN mit der theko®-
Beratungsstrategie

Einführung in das 8-Wochen-Online-Intensivtraining:
Wirksam beraten mit der theko®-Strategie.

So helfen Sie Ihren Patienten, durch professionelle Beratung die richtigen Therapieentscheidungen zu treffen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Beratungen so aufbauen können, dass Ihre Patienten wirklich überzeugt die optimalen Behandlungen wählen - auch wenn diese nicht (vollständig) von Krankenkassen übernommen werden.

**KOSTENFREIES
ONLINESEMINAR!**
Gleich QR-Code
scannen und Platz
reservieren!



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.