

Gute
Nachrichten
für
Therapeuten

up | Netzwerktreffen

Online-Treffen
der up-community
17. und 18. Sept. 2021

08 | 2021

up - unternehmen praxis

Wirtschaftsmagazin für
erfolgreiche Therapiepraxen

Dr. Roy Kühne
MdB und Physiotherapeut

Die Visitenkarte im Internet: Tipps, wie Ihre Website zum Aushängeschild wird

Interview mit Dr. Roy Kühne:
Ein Blick auf die vergangenen
Jahre und in die Zukunft

Heilmittel-Webportal:
Online Zulassung verwalten
und Verträge anerkennen

Schiedsspruch Physiotherapie:
Neuer Rahmenvertrag tritt am
1. August 2021 in Kraft

Praktisch und zeitsparend! Verordnungen mit einem Piep erfassen.

JETZT NEU: Der 2D Barcode-Scanner für STARKE Praxis.

- ✓ Liest alle abrechnungsrelevanten Verordnungsdaten in Sekundenschnelle ein.
- ✓ Erfasst den aktualisierten 2D Barcode auf dem neuen Muster 13 fehlerfrei.
- ✓ Ist ganz einfach zu bedienen: Mit der Hand oder im mitgelieferten Standfuß.

**Sie nutzen unsere Software STARKE Praxis noch nicht?
Dann lassen Sie sich jetzt beraten.**

Nur **209,- Euro**
zzgl. 5,- Euro/Monat Nutzungsgebühr

INFOS & VIDEOS: [BUCHNER.DE/SCAN](https://www.buchner.de/scan)



buchner

Freiraum für Therapie



Mal was anderes

Über ein Sommerloch darf sich die Heilmittel-Branche in diesem Jahr wirklich nicht beschweren. Die Schiedsstelle, die Verbände und der GKV-Spitzenverband haben sich zumindest noch nicht in die Sommerpause verabschiedet, sondern uns im Juli ganz schön in Atem gehalten. Wer sich zwischendurch auch einmal mit einem anderen Thema beschäftigen möchte, findet im Themenschwerpunkt dieser Ausgabe eine Anregung. Wir befassen uns darin mit der Praxis-Website. Kann ich diese selbst erstellen und betreuen? Wenn ja, was brauche ich dazu? Wann ist es besser, sich professionelle Hilfe zu holen und wo findet man die? Was gilt es bei der Navigation zu beachten? Woran erkenne ich überhaupt, ob meine Website nutzerfreundlich aufgebaut ist? Was macht gute Inhalte aus, die sich zudem positiv auf mein Google-Ranking auswirken? Die Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie im Schwerpunkt.

Und natürlich befassen wir uns in dieser Ausgabe auch mit dem neuen Rahmenvertrag für Physiotherapeuten – oder zumindest mit dem, was die Verbände bislang zu den Ergebnissen haben verlautbaren lassen. Denn leider lag uns der Vertrag bis zum Redaktionsschluss noch nicht vor. Aber aufgeschoben ist nicht aufgehoben. In der September-Ausgabe von **up** werden wir das Thema auf jeden Fall wieder aufgreifen. Außerdem beschäftigen wir uns schon in der nächsten Ausgabe des **up_Nachrichten Webcasts** am 4. August 2021 damit. Hier können Sie sich kostenfrei dazu anmelden www.up-aktuell.de/up_nachrichten-webcast.

Genießen Sie den Sommer 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 ein Interview mit **Dr. Roy Kühne**, MdB und Physiotherapeut, in dem wir kurz vor der nächsten Bundestagswahl zurück auf die vergangenen Jahre, aber auch in die Zukunft blicken.

... ist das **Heilmittel-Webportal der ARGen**. Hier können Praxisinhaber nun ihre Zulassung online verwalten, Änderungsanträge stellen und die nötigen Dokumente direkt hochladen.

... ist der nächste Teil unserer **Reihe zum Umgang mit Behörden, Ämtern & Co**. Diesmal: Die Rentenversicherung. Sie prüft, ob Sozialversicherungsbeiträge korrekt abgeführt wurden.

Ihr Kontakt zu **up**



Telefon 0800 5 999 666
Fax 0800 13 58 220



Netz
www.up-aktuell.de



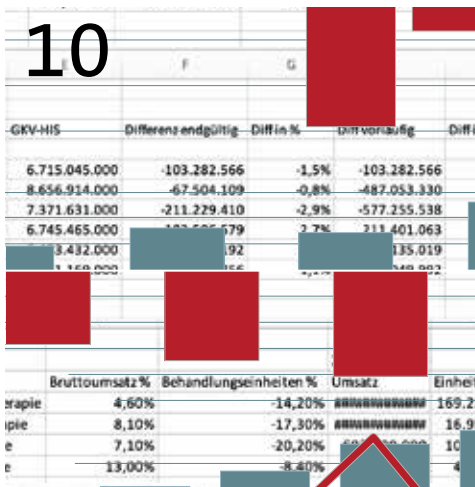
Post
Zum Kesselort 53
24149 Kiel



Mail
redaktion@up-aktuell.de



Instagram
upaktuell



Heilmittelbranche in Zahlen
GKV-HIS Daten für das 3. Quartal
 2020 veröffentlicht
 Ein Blick auf die Vergleichszahlen
 lohnt immer



Schwerpunkt Praxis-Website

Die Visitenkarte im Internet


- Teil 01 Internetauftritt der Praxis
- Teil 02 Erstellung der Website
- Teil 03 Website-Aufbau
- Teil 04 Inhalte einer Website
- Teil 05 Interview mit Mirko Gründer


16 Interview mit Dr. Roy
 Kühne | Ein Blick auf die vergan-
 genen Jahre und in die Zukunft


40 Heilmittel-Webportal |
 Online Zulassung verwalten
 und Verträge anerkennen

42 Teil 4 Umgang mit Behör-
 den, Ämtern & Co. | Finanzamt
 kommt zur Betriebsprüfung

In **up_therapiemanagement** lesen Abonnenten diesmal:

 Ergotherapeuten erwarten steigenden Bedarf wegen Long-COVID +++ Infozept Kohlwickel +++ 4 Hilfsmittel-Steckbriefe +++ INTENSIVkinder zuhause +++ Extrabudgetäre Verordnung von Ergotherapie bei Pes equinovarus congenitus +++ Schreibtisch-Work-out

 Logopäden spielen bei fiberendoskopischer Schluckuntersuchung eine wichtige Rolle +++ Nicht ohne mein Komm' wir kaufen ein +++ Infozept Stimme II +++ 4 Hilfsmittel-Steckbriefe +++ INTENSIVkinder zuhause +++ Extrabudgetäre Verordnung von Logopädie bei der Diagnose Asperger Syndrom +++ Schreibtisch-Work-out

 Kein Regress bei Verordnungen von Heilmitteln wegen Long Covid +++ Nicht ohne mein Bewegungsbad +++ 4 Hilfsmittel-Steckbriefe +++ INTENSIVkinder zuhause +++ Extrabudgetäre Verordnung von Physiotherapie bei Pes equinovarus congenitus +++ Schreibtisch-Work-out



08

Schiedsspruch Physiotherapie
Neuer Rahmenvertrag tritt am
1. August 2021 in Kraft



48

Teil 3 Fahrplan für Ihr Video-Marketing |
Vom Mini-Drehbuch zum fertigen Video



- 03 Editorial** | Mal was anderes
- 06 Branchennews**
- 08 Schiedsspruch Physiotherapie:** Neuer Rahmenvertrag tritt am 1. August 2021 in Kraft
- 09 Interview** | Franz O. Schneider, Rechtsanwalt und Notar a. D. zur Abberufung einiger Mitglieder der Schiedsstelle
- 10 Heilmittelbranche in Zahlen** | GKV-HIS 3. Quartal 2020
- 12 GKV-HIS Daten** für das 3. Quartal 2020 veröffentlicht
Ein Blick auf die Vergleichszahlen lohnt immer
- 16 Interview** | Dr. Roy Kühne, MdB und Physiotherapeut
Ein politischer Aus- und Rückblick
- 22 Schwerpunkt** | Praxis-Website
 - Teil 01 Internetauftritt der Praxis
 - Teil 02 Erstellung der Website
 - Teil 03 Website-Aufbau
 - Teil 04 Inhalte einer Website
 - Teil 05 Interview mit Mirko Gründer
- 36 Checkliste:** Hochwasser – und was jetzt?
Das ist zu tun, wenn das Wasser gewichen ist
- 40 Heilmittel-Webportal mit neuen Funktionen**
- 42 04 Umgang mit Behörden, Ämtern & Co.**
Das Finanzamt kommt zur Betriebsprüfung
- 44 Digitale Gesundheitsanwendung (DiGA): M-Sense |**
Digitales Behandlungsprogramm für Migränepatienten
- 44 Kosten für PC, Laptop, Notebook und Software sofort**
absetzen
- 46 BSG: Tankgutscheine statt Gehalt sind beitragspflichtig**
Abgabefrist der Steuererklärung für 2020 bis Ende Oktober
verlängert
- 47 Verschlüsselungstrojaner = Meldepflicht nach DSGVO?**
Niels Köhler, externer Datenschutzbeauftragter für
up|plus-Kunden
- 47 Lehrbuch der Entstauungstherapie in erweiterter Ausgabe**
erschienen
- 48 Teil 3 Fahrplan für Ihr Video-Marketing**
Vom Mini-Drehbuch zum fertigen Video
- 50 Impressum** | Kurz vor Schluss

GKV: Hygienepauschale gilt bis zum 31. Dezember 2021

Das Bundesministerium für Gesundheit hat die Hygienepauschale in Höhe von 1,50 Euro pro Behandlung bis zum 31. Dezember 2021 verlängert. Die Änderung gilt rückwirkend zum 1. Juli 2021. Die Verordnung zur Änderung der Hygienepauschaleverordnung wurde entsprechend angepasst und am 2. Juli 2021 im Bundesanzeiger veröffentlicht.

mehr: <https://tinyurl.com/mz9wx49y>



DGUV verlängert Hygienepauschale bis zum 30. September

Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) verlängert die Hygienepauschale von 1,50 Euro je Heilmittelerordnung bis zum 30. September 2021. Das meldete kürzlich der VPT Bayern. So können Praxisinhaber also auch weiterhin den pauschalen Ausgleich für den coronabedingten Hygiene-Mehraufwand abrechnen.

Ärzte können zudem weiterhin Verordnungen auf telefonische Anforderung der Versicherten hin ausstellen. Sie müssen nur nachvollziehbar und plausibel sein. Diese Regelungen gelten auch für Versicherte der Sozialversicherung für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau (SVLFG).

PKV: Videotherapie und Hygienepauschale bis 30. September 2021 verlängert

Wie der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) kürzlich mitteilte, können Heilmittelerbringer weiterhin die Corona-Hygienepauschale von 1,50 Euro je Behandlung abrechnen – und zwar bis vorerst 30. September 2021.

Auch Behandlungen per Videotherapie werden weiterhin anerkannt und erstattet. Die bisher geltende Voraussetzung, „dass die Videotherapie ausdrücklich zwischen Therapeut und Versichertem vereinbart wurde, sie für die Versorgung des Patienten im Einzelfall therapeutisch sinnvoll erscheint und für die Behandlung geeignet ist“, muss weiterhin für die Erstattung erfüllt sein. Durch den Zusatz „ggf. auch per Videotherapie“ befürwortet der behandelnde Arzt die Videotherapie.

mehr: [//tinyurl.com/mwub2yr7](https://tinyurl.com/mwub2yr7)



Corona-Arbeitsschutzverordnung: Neue Regeln seit 1. Juli

Aufgrund des rückläufigen Infektionsgeschehens hat das Bundeskabinett die Corona-Arbeitsschutzverordnung angepasst: So gibt es seit 1. Juli keine Homeoffice-Pflicht mehr. Bestehen bleiben aber die regelmäßigen Testangebote und Kontaktbeschränkungen am Arbeitsplatz. Die neue Verordnung soll bis einschließlich 10. September 2021 gelten.

Während die Homeoffice-Regeln gelockert wurden, bleibt das Testangebot Pflicht: Arbeitgeber müssen ihren Mitarbeitern weiterhin zwei Mal pro Woche einen Schnell- oder Selbsttest anbieten. Ausnahmen gibt es für vollständig Geimpfte oder Genesene. Die bekannten Regeln zur Infektionsvermeidung, wie die AHA+L-Regel (Abstand-Hygiene-Alltagsmaske+Lüften), gelten auch im Arbeitsleben weiter. Maßnahmen wie Kontaktreduzierung bleiben und gelten auch während der Pausenzeiten. So ist die gleichzeitige Nutzung von Räumen durch mehrere Personen auf das notwendige Minimum zu reduzieren. Eine strikte

Vorgabe zur Mindestfläche von zehn Quadratmetern pro Person ist allerdings nicht mehr enthalten.

mehr: Die aktuelle Arbeitsschutzverordnung finden Sie unter <https://tinyurl.com/a8fexu4a>



„Digital Jetzt“: Förderprogramm zur Digitalisierung wurde aufgestockt

Das Förderprogramm „Digital Jetzt“ des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt kleine und mittelständige Unternehmen (KMU) sowie Freiberufler finanziell, wenn sie in digitale Technologien investieren (wir berichteten). Das Förderprogramm wurde nun deutlich aufgestockt – allein in diesem Jahr von 57 auf 114 Millionen Euro. Die maximale Fördersumme beträgt 50.000 Euro pro Unternehmen. Seit dem 1. Juli 2021 liegt die Förderquote für Unternehmen bis zu 50 Beschäftigte bei bis zu 40 Prozent. Den Antrag auf Förderung können Sie noch bis einschließlich 2023 stellen.

mehr: Informationen zum Förderprogramm und zum Antragsverfahren finden Sie unter <https://tinyurl.com/cy9j678a>



Podologen: Anerkennungsfrist bis zum 30. September verlängert



Podologie-Praxen mit Kassenzulassung bekommen mehr Zeit, den neuen bundesweit einheitlichen Rahmenvertrag nach § 125 SGB V schriftlich anzuerkennen. Die Frist wurde bis zum 30. September 2021 verlängert. Ein Vordruck für die Anerkenniserklärung

findet sich auf der Website der AR-GE n Heilmittelzulassung www.zulassung-heilmittel.de. Die Erklärung ist direkt an die jeweils zuständige ARGE zu senden. Nach erfolgreicher Online-Registrierung können Praxisinhaber den Vertrag auch direkt im Zulassungsportal anerkennen.

GKV-Spitzenverband fordert Bremse für extrabudgetäre Leistungen

Die finanziellen Folgen der Corona-Pandemie stellen für das Gesundheitswesen große Herausforderungen dar. Daher müsse eine stabile Finanzsituation der Krankenkassen die zentrale Zielsetzung in der neuen Legislaturperiode sein. Das fordert ein Positionspapier des GKV-Spitzenverbandes, das der Verwaltungsrat kürzlich vorgestellt hat.

In den „Positionen für die 20. Legislaturperiode 2021 – 2025“ äußern sich die Autoren auch zur ambulanten Vergütungssystematik mit der morbiditätsbedingten Gesamtvergütung (MGV). Sie solle grundsätzlich beibehalten, aber auf wenige ausgewählte und besonders zu fördernde Leistungen begrenzt werden. „Der Ausgabenzuwachs bei extrabudgetär vergüteten Leistungen ist zu bremsen“, heißt es in dem Papier. Der Gesetzgeber solle konkret regeln, wie extrabudgetäre Leistungen in die MGV überführt werden können.

Schiedsspruch Physiotherapie: Neue Preise, alte Leistungsbeschreibungen

Neuer Rahmenvertrag tritt am 1. August 2021 in Kraft

Die Rahmenvertragsverhandlungen zwischen dem GKV-Spitzenverband und den maßgeblichen Physiotherapie-Verbänden sind mit dem Schiedsspruch vom 13. Juli 2021 zum vorläufigen Abschluss gekommen. Der neue bundesweite Rahmenvertrag tritt am 1. August 2021 in Kraft. Er enthält neue Preise, neue Leistungsbeschreibungen wurden im Schiedsverfahren nicht beschlossen. Im Folgenden haben wir die wichtigsten Ergebnisse kurz für Sie zusammengefasst:

Höhere Preise

Die Vergütung steigt basierend auf den bundeseinheitlichen Preisen vom Juli 2019 um 14,09 Prozent. Darin ist die Erhöhung von 1,51 Prozent, die seit dem 1. April 2021 gilt, bereits eingeschlossen. Für den Zeitraum vom 1. August bis 30. November 2021 gilt eine vorübergehende Erhöhung von 26,67 Prozent. Die höheren Preise in diesen vier Monaten dienen dazu, die entgangenen Umsatzsteigerungen vom 1. April bis 31. Juli 2021 auszugleichen. Denn eigentlich hätte es bereits seit dem 1. April neue Preise geben sollen. Ab 1. Dezember 2021 gilt dann die Erhöhung um 14,09 Prozent. Die Preissteigerung gilt für Behandlungen, die ab dem 1. August 2021 erbracht werden. Abrechnen können Praxen die neuen Preise ab dem 1. September 2021. Die Vereinbarung zur Vergütung gilt bis 31. Juli 2022.

Neue Berichtsposition

Es gibt eine neue Position für einen ausführlichen physiotherapeutischen Bericht, der auf Anforderung der Krankenkasse oder des behandelnden Arztes erstellt und mit 55 Euro vergütet wird.

Prüfpflichten und Korrekturmöglichkeiten

Vor Beginn der Behandlung müssen die Pflichtfelder (Name des Versicherten, Geburtsdatum, Kostenträger, Ausstellungsdatum, Diagnose, Heilmittel, Unterschrift und Arztstempel) auf der Verordnung ausgefüllt sein. Weitere Angaben können noch bis zur Abrechnung geändert werden und es ist möglich, abgesetzte Verordnungen innerhalb von drei Monaten zu korrigieren.

Das Feld „Leistungserbringer“ auf der Verordnungsrückseite muss nicht ausgefüllt werden.

Unterbrechungsfristen

Verordnungen mit bis zu sechs Behandlungseinheiten sind künftig für drei Monate, solche mit mehr als sechs Behandlungen für sechs Monate gültig. Eine Höchstdauer für Unterbrechungen innerhalb dieser Zeiträume gibt es nicht mehr. ■

[ym]



Weitere Informationen

Da uns die neuen Rahmenverträge bis zum Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht vorlagen, werden wir in der September-Ausgabe von **up** mehr darüber berichten. Wenn Sie nicht so lange warten möchten, schauen Sie beim nächsten **up_Nachrichten Webcast** am Mittwoch, dem 4. August 2021 vorbei. Dann befassen wir uns ausführlich mit dem Thema.

Interview | Franz O. Schneider,
Rechtsanwalt und Notar a. D. zur Abberufung einiger Mitglieder der Schiedsstelle

„Wer im ersten Verfahren so vehement gegen das Gesetz verstößt, dem kann man auch in einem zweiten nicht vertrauen.“



Herr Schneider, die Ergotherapie-Verbände haben gegen den Schiedsspruch aus dem Februar 2021 Klage beim Landessozialgericht Berlin-Brandenburg eingereicht. Sie haben ein Kurzgutachten verfasst und darauf hingewiesen, dass es rechtswidrig war, keine Preise festzusetzen. Fordert der BED deshalb die Abberufung einiger Mitglieder der Schiedsstelle?

SCHNEIDER | Ja, das ist ein Grund. Mein Gutachten hat zudem scheinbar dafür gesorgt, dass Schiedsstelle und GKV-Spitzenverband angefangen haben, nachzudenken: Wir sitzen irgendwie beide in einer blöden Falle. Wir als Schiedsstelle haben auf der einen Seite einen schlechten Schiedsspruch gefällt, der gegen das Gesetz ist, und auf der anderen Seite habt ihr als GKV-Spitzenverband vergessen, eure Klage dagegen zu erheben. Der GKV-Spitzenverband hat dann im April bei der Schiedsstelle ein zweites Schiedsverfahren beantragt.

Das ist aber unzulässig. Schließlich ist das erste Verfahren ja noch rechtshängig. Das Landessozialgericht wird über diesen Streitgegenstand einzig und allein entscheiden. Aktuell versuchen Schiedsstelle und GKV-Spitzenverband mit dem zweiten Schiedsspruch das Klageverfahren zu unterminieren. Das ist rechtlich jedoch gar nicht möglich.

Der BED hat die Schiedsstelle mehrfach schriftlich darauf hingewiesen. Trotzdem hat sie weitergemacht. Das hat dazu geführt, dass wir diesen Ablehnungsantrag bei der Schiedsstelle eingebracht haben und die Abberufung der unparteiischen Schiedsrichter sowie der vier Mitglieder des GKV-Spitzenverbandes fordern. Denn

wer so vehement gegen das Gesetz im ersten Verfahren verstößt, dem kann man auch in einem weiteren Verfahren nicht vertrauen. Das Bundesgesundheitsministerium hat als Aufsichtsbehörde dann den von der Schiedsstelle am 21. Juli 2021 anberaumten Verhandlungstermin einen Tag vorher absetzen lassen. Der Grund: Das Ministerium möchte vor einer Abberufung die beteiligten Personen der Schiedsstelle befragen.

Was wären denn die Folgen, wenn Klage und Abberufungsantrag Erfolg haben?

SCHNEIDER | Wenn der BED vor dem Landessozialgericht Recht bekommt, wird das Gericht den Schiedsspruch aufheben und der Schiedsstelle vorgeben, wie sie über die Preise zu entscheiden hat – zur Not mithilfe von Sachverständigen. Der BED wird zumindest alles daransetzen, dass die personelle Besetzung nicht weiter Bestand hat.

Was bedeutet eine Neubesetzung der Schiedsstelle für die Ergebnisse der anderen Fachgruppen?

SCHNEIDER | Das kann ich pauschal nicht beantworten. Meines Erachtens wäre es dringend erforderlich, zu überprüfen, was die Schiedsstelle bei den anderen Fachgruppen entschieden hat. Die Physiotherapeuten sollten zum Beispiel einmal prüfen, ob die Entscheidung überhaupt rechtmäßig zustande gekommen ist.

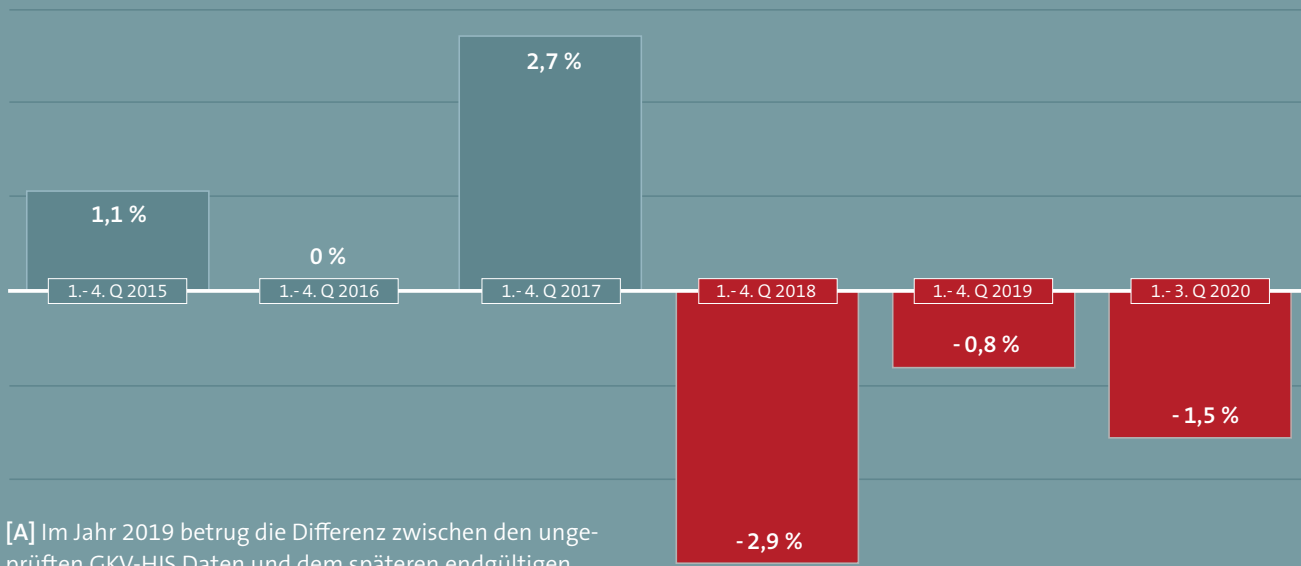
Herr Schneider, vielen Dank für das Gespräch.

■ [Das Gespräch mit Franz O. Schneider führte Katharina Münster]

Bei den Ergotherapeuten gibt es nach wie vor keinen neuen Rahmenvertrag. Der Bundesverband für Ergotherapeuten e. V. (BED) hat nun schriftlich die Abberufung einiger Mitglieder der Schiedsstelle gefordert – während der Deutsche Verband Ergotherapie e. V. (DVE) gegen eine Auflösung der Schiedsstelle ist. Wir haben mit dem Rechtsanwalt Franz O. Schneider, der den BED in dieser Sache vertritt, gesprochen und nach den Gründen und Folgen gefragt.

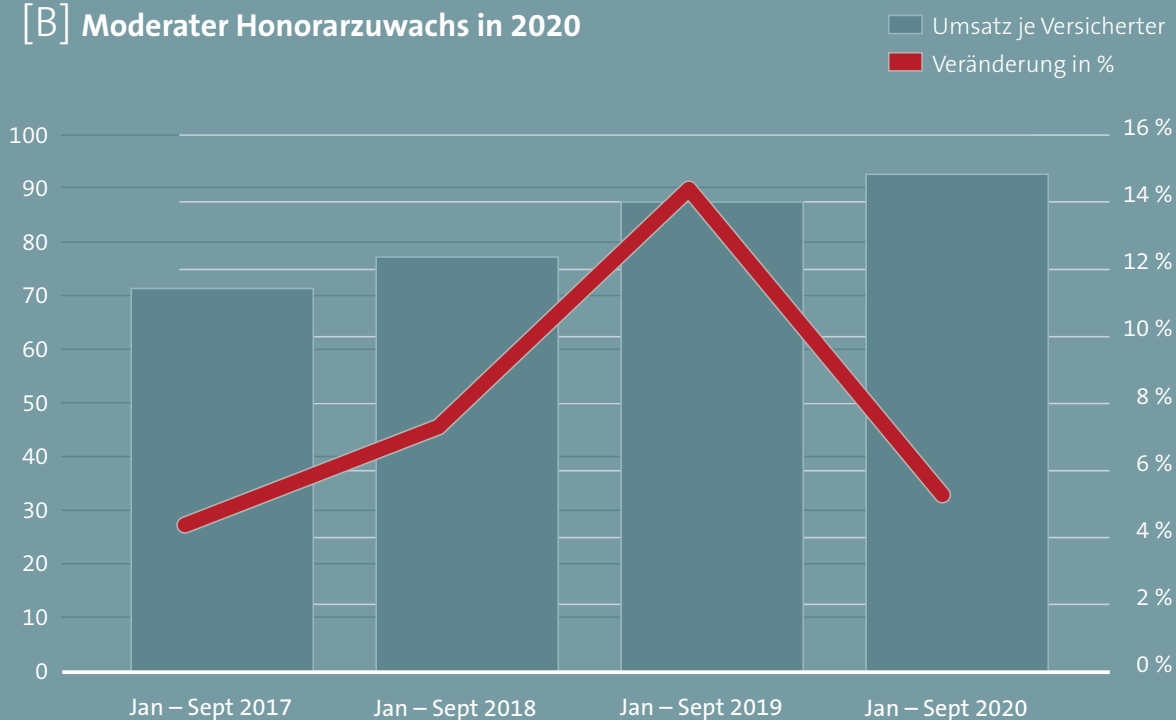
GKV-HIS 3. Quartal 2020 | Heilmittelbranche

[A] Nur geringe Abweichungen zwischen den ungeprüften GKV-HIS Daten und den endgültigen Rechnungsergebnissen der GKV



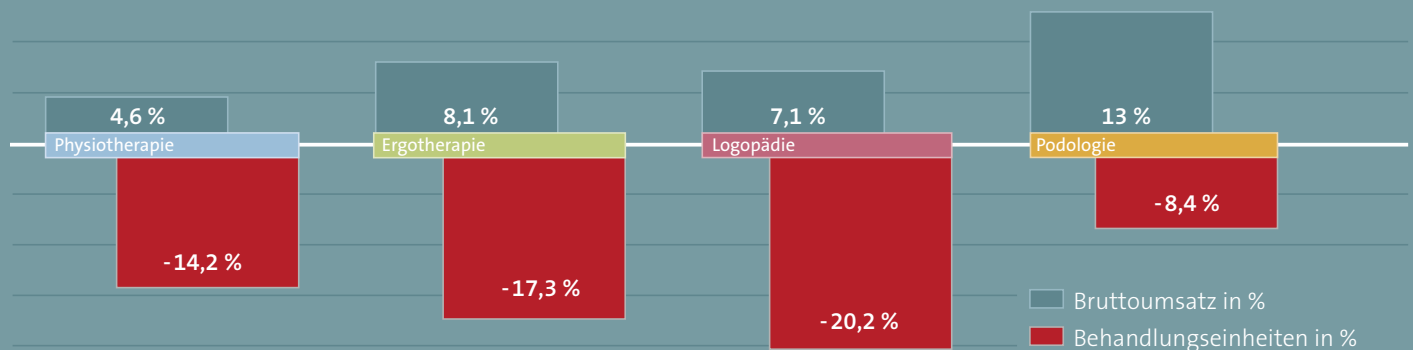
[A] Im Jahr 2019 betrug die Differenz zwischen den ungeprüften GKV-HIS Daten und dem späteren endgültigen Rechnungsergebnis der GKV nur -0,8 Prozent, d. h. die GKV-HIS Daten hatten 0,8 Prozent geringere Ausgaben gemeldet, als später tatsächlich festgestellt.

[B] Moderater Honorarzuwachs in 2020



[B] Das Honorar je Versicherten in den ersten drei Quartalen betrug 2018 76,85 Euro. Das entspricht einem Zuwachs im Vergleich zum selben Vorjahreszeitraum von 7,3 Prozent.

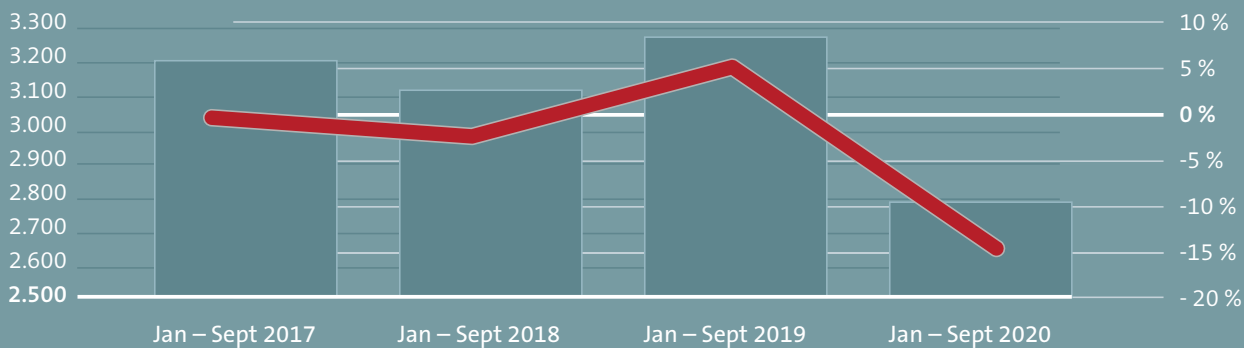
[C] Deutliche Unterschiede bei Umsatz- und Mengenentwicklung zwischen den Berufsgruppen



[C] Die Logopäden führten in den ersten drei Quartalen 2020 20,2 Prozent weniger Behandlungseinheiten als im Vorjahreszeitraum durch. Trotzdem konnten sie ihren Umsatz um 7,1 Prozent steigern.

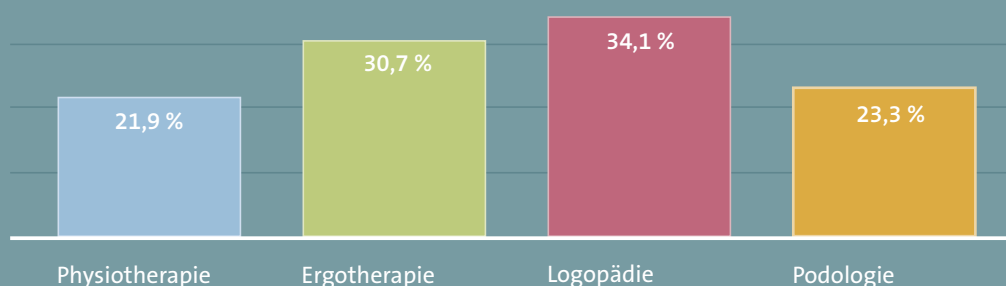
[D] Deutlicher Rückgang der Behandlungseinheiten in 2020

■ Behandlungseinheiten
■ Veränderung in %



[D] In den ersten drei Quartalen 2018 wurden 3.106 Behandlungseinheiten Heilmittel je 1.000 Versicherte erbracht. Das entsprach einem Rückgang von 2,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

[E] Deutlicher Zuwachs des Preises je Behandlungseinheit im Vergleich zum Vorjahr



[E] Teilt man den gesamten Umsatz der Ergotherapeuten in den ersten drei Quartalen durch die Anzahl der gesamten Behandlungen, erhält man den durchschnittlichen Behandlungswert. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnten die Ergotherapeuten in den ersten drei Quartalen 2020 diesen Behandlungswert um 30,7 Prozent steigern.

A	B	C	D	E	F
			Vorl. Finanzergebniss	GKV-HIS	Differenz endgültig
		KTO Nr. 04599	04599V		
	1-3 Q 2020		8.181.327.566	6.715.045.000	-103.282.566
	1-4 Q 2019	8.724.41	8.143.967.330	8.656.914.000	-67.504.109
	1-4 Q 2018	7.582.86	7.948.886.538	7.371.631.000	-211.229.410
	2017	6.561.95	6.534.063.937	6.745.465.000	183.506.579
	2016	6.481.73	6.442.296.981	6.483.432.000	1.701.192
	1-4 Q 2015	6.096.475.244	6.37	6.1	6

Ergebniss	GKV-HIS
8.327.566	6.715.04
8.967.330	8.656.91
8.886.538	7.371.63
4.063.937	6.745.46
2.2	3.43
2.2	1.16

GKV-HIS Daten für das 3. Quartal 2020 veröffentlicht

Ein Blick auf die Vergleichszahlen lohnt immer

Eigentlich kann man jedes Quartal im Internet nachlesen, in welchem Bundesland welcher Arzt welche Heilmittel verschrieben und abgerechnet hat. Denn der Gesetzgeber hat den GKV-Spitzenverband verpflichtet, sogenannte Schnellinformationen über die Entwicklung der Ausgaben für Heilmittel nach § 32 SGB V für die ärztlichen Verordner zur Verfügung zu stellen (siehe Box Seite 14). Und die stehen als aktuelle Übersicht jedem Interessierten zur Verfügung – eigentlich.

	7,10%	-20,20%	10	68
Physiotherapie				
Ergotherapie				
Logopädie	13,00%	-8,40%	4	41
Podologie				

Einheiten	Preis/E	absol	Dif	f%
## 169.227.000		#####	0.000	21,9%
## 16.956.000		.973	0.000	30,7%
00 10.269.000		.320	0.000	34,1%
00 4.846.000		.423	0.000	23,3%

In Corona- und Rettungsschirmzeiten ist die Datenlage offensichtlich etwas komplexer geworden. Jedenfalls ist die Informationslage des GKV-Heilmittel-Information-Systems (GKV-HIS) schon seit längerer Zeit nicht mehr besonders aktuell. Erst vor kurzem sind die Ergebnisse für das 3. Quartal 2020 veröffentlicht worden. Davor mussten die Ergebnisse des 2. Quartals 2020 wegen Fehlern wieder zurückgezogen werden. Offensichtlich ist die Zusammenführung der Daten aller Krankenkassen in Deutschland schwieriger, als man sich das als Laie so vorstellt.

In der Vergangenheit gab es die Vorgabe, dass die Daten 18 Wochen nach Ende eines Quartals veröffentlicht sein sollen. Das hat jedoch nur sehr selten geklappt, aktuell sowieso nicht. Die gesetzliche Vorgabe „Schnellinformationen“ zu liefern wird derzeit nicht erfüllt.

Wie gut sind die Daten?

Weiteren Zweifel an der Qualität und Aktualität der Zahlen des GKV-HIS sind in den Zeiten des Corona-Rettungsschirms für Heilmittelpraxen aufgekommen. In diesem Zusammenhang haben alle Praxen gelernt, dass die Abrechnung über einen Abrechnungs-Dienstleister (Abrechnungszentrum) dazu führen kann, dass eine Anfang Dezember von der Praxis abgerechnete Verordnung wegen Urlaub des Abrechnungszentrums erst Mitte Januar abgerechnet wird. Außerdem war bislang die Laufzeit einer Verordnung nicht ganz unwichtig dafür, wann die Verordnungsdaten in der GKV-HIS Statistik auftauchen. Podologen benötigten manchmal ein Jahr, um eine Verordnung abzuarbeiten und abzurechnen. Das ist mit dem aktuellen Vertrag der Podologen jetzt geändert worden, trotzdem lassen einige Kolleginnen und Kollegen eine Verordnung schon mal ein paar Wochen liegen, bevor sie abrechnen – wieder mit deutlichen Auswirkungen auf die Statistik. Bei den Daten des GKV-HIS handelt es sich um ungeprüfte Abrechnungsdaten. Das bedeutet, dass hier noch Korrekturen bzw. Absetzung durch die Kassen vorgenommen werden. Vergleicht man allerdings die gemeldeten GKV-HIS Daten mit dem endgültigen Finanzergebnis der GKV, stellt sich heraus, dass die Abweichung zwischen den beiden Statistiken vergleichsweise gering ist (siehe Grafik [A]).

Entwicklungen beobachten

Im Ergebnis haben die gemeldeten Quartalszahlen je nach Fachgruppe zwar wenig bis nichts mit der aktuellen Verordnungsergänzung der Ärzte zu tun. Aber da sowohl Ärzte als auch Heilmittelbringer ihr Verhalten über die Quartale und Jahre hinweg scheinbar wenig ändern (z. B. lassen Praxisinhaber ihre Verordnung immer wieder einige Wochen liegen, bevor abgerechnet wird), kann man die GKV-HIS Daten trotzdem ganz gut nutzen, um die Heilmittelbranche auf Bundes- oder Landesebene zu betrachten und Entwicklungen zu beobachten.

Interessant sind also die Daten im Zeitverlauf, der Vergleich von Entwicklungen zwischen den verschiedenen Heilmittelberufen oder den Verschiebungen in den unterschiedlichen Altersgruppen.

Heilmittelausgaben im Zeitverlauf

Betrachtet man die Entwicklung der Heilmittelausgaben je 1.000 Versicherte im Zeitverlauf, dann relativiert sich die Fabel von erheblichen Preissteigerungen im Heilmittelbereich. Wie man in der Grafik [B] sehr gut erkennen kann, steigt der Honorarumsatz je Versicherten in 2020 mit einem Zuwachs von 5,3 Prozent im Vorjahresvergleich durchaus moderat. Die Entwicklung der ersten drei Quartale im Zeitverlauf verdeutlichen, dass der stärkste Honoraranstieg in 2019 zu verzeichnen war. Zur Erinnerung: Am 1. Juli 2019 wurden die bundeseinheitlichen Preise eingeführt.

Der zeitliche Verlauf der abgerechneten Behandlungseinheiten der ersten drei Quartale von 2017 bis 2020 zeigt einerseits, dass höhere Honorare in 2019 es den Praxen ermöglicht haben, die Therapeuten besser zu bezahlen – und damit vermutlich sogar dafür gesorgt haben, dass es mehr Behandlungsangebote gegeben hat als 2018. Der Abfall in 2020 ist ziemlich klar auf die Corona-Pandemie zurückzuführen. Dabei muss man im Blick behalten, dass im ersten Halbjahr 2020 vermutlich viele Praxisinhaber die Abrechnung von Verordnungen vorgezogen haben, um die Liquidität zu sichern. Das würde bedeuten, dass in Wirklichkeit der Abfall der Behandlungseinheiten in 2020 deutlich größer ist, als man den Zahlen des GKV-HIS entnehmen kann.

Heilmittelausgaben nach Berufsgruppe

Betrachtet man die Rückgänge der Behandlungseinheiten je Berufsgruppe, findet man erhebliche Unterschiede im Corona-Pandemie-Jahr. Die Podologen verzeichnen 13 Prozent mehr Honorar im Vergleich zum Vorjahr, obwohl sie 8,4 Prozent weniger Behandlungseinheiten durchgeführt haben.

Der Gegenentwurf dazu sind die Logopäden, die im Vergleich zum Vorjahr 7,1 Prozent höhere Honorarumsätze erzielt haben, obwohl sie einen Rückgang der Behandlungseinheiten um 20,2 Prozent verkraften mussten.

Im Mittelfeld bewegen sich beim Honorarzuwachs die Physio- (+4,6 Prozent) und Ergotherapeuten (+8,1 Prozent), die jedoch jeweils deutliche zweistellige Behandlungsrückgänge von 14,2 bzw. 17,3 Prozent verkrafteten mussten.

Rechnet man den Wert so um, dass man den Preis je Behandlung erhält, dann sieht man das Ergebnis in Grafik [E]: Alle Heilmittelberufe können einen deutlichen Zuwachs bei den Honoraren je Behandlungseinheit verbuchen. Die Logopäden liegen hier mit einem Zuwachs von über 34 Prozent ganz vorn. Achtung: Bei dieser Betrachtung gehen wir der Einfachheit halber davon aus, dass sich bei der Zusammensetzung der einzelnen Leistungen innerhalb der Berufsgruppen nicht viel verändert hat.



GKV-HIS Zahlen für sich nutzen

Zum Schluss noch ein Beispiel, wie man die GKV-HIS Zahlen nutzen kann: Bei einem Besuch in einer Physiotherapiepraxis erzählt mir der Inhaber, dass KG-Gerät ja nun die Leistung der Zukunft sei. Egal mit wem er spräche, alle würden jetzt in KG-Gerät investieren. Mein Einwand, dass Ärzte doch nur sehr gehemmt verordnen würden und damit die Nachhaltigkeit seiner Investitionsüberlegungen fraglich sei, wischte er vom Tisch: „Du musst das Potential sehen!“ Ich schlug vor, dass er eine Schätzung des Marktpotentials für KG-Gerät für sein Bundesland abgeben solle und wir das dann anhand der GKV-HIS Zahlen verifizieren könnten. Es kam wie es kommen musste, der Kollege schätzte das Marktpotential auf 15 bis 20 Prozent und konnte den Daten des GKV-HIS entnehmen, dass in seinem Bundesland seit Jahren der Anteil der KG-Gerät Behandlungen bei knapp über 1 Prozent an den gesamten Phyiotherapiebehandlungen lag.

„Das kann nicht sein“, argumentierte der Kollege gegen die Statistik an. Sein Gefühl war doch so sicher! Später haben wir dann noch einmal genauer überlegt und festgestellt, dass sich die Investition doch lohnt, nämlich dann, wenn der Anteil der Privatpatienten groß genug ist. Und wir sind uns einig geworden, dass die GKV-HIS Daten doch ganz praktisch sind, wenn es darum geht, das eigene Gefühl hinsichtlich des GKV-Marktes noch einmal mit Fakten abzugleichen.



Das GKV-HIS Projekt

Über das GKV-Heilmittel-Informationssystem (GKV-HIS) werden Berichte zur Ausgaben- und Verordnungsentwicklung im Heilmittelbereich bereitgestellt. Die Berichte basieren auf den Abrechnungsdaten aller gesetzlichen Krankenkassen. Damit sollen die Verordnungsstrukturen in den Kassenärztlichen Vereinigungen transparent gemacht, Trendinformationen zur Ausgabenentwicklung gegeben und Kennzahlen für regionale Vergleichsmöglichkeiten zur Verfügung gestellt werden.

Quartalsweise wird jeweils ein Bundesbericht und ein Bericht je Kassenärztlicher Vereinigung erstellt. Die Berichte beruhen auf den von den Leistungserbringern übermittelten, ungeprüften Abrechnungsdatensätzen nach § 302 SGB V. Im Hinblick auf die Datensicherheit werden alle Daten mit Personenbezug, also Angaben zu Versicherten, Heilmittelerbringern etc., annulliert. ■

[bu]

Quelle: www.gkv-his.de



therapie DÜSSELDORF
 Fachmesse mit Kongress
 für Therapie und
 medizinische Rehabilitation
8. und 9. Okt. 2021



therapie HAMBURG
 Fachmesse mit Kongress
 für Therapie und
 medizinische Rehabilitation
22. und 23. Okt. 2021



therapie LEIPZIG
 Fachmesse mit Kongress
 für Therapie, medizinische
 Rehabilitation und Prävention
24. bis 26. März 2022

**Die Nr. 1
 in Deutschland**

WHAT A FEELING!

Endlich ist der Weg wieder frei für lebendige Branchentreffen, für persönliche Kontakte und direkten Erfahrungsaustausch! Das beweisen die kommenden therapie-Veranstaltungen: **Echter Kongress und echtes Messeerlebnis – erweitert um digitale Angebote.** Freuen Sie sich auf Innovationen und Inspirationen. Ganz live!

MESSE UND
 KONGRESS
 +
 DIGITALE
 ANGEBOTE



Sicher für
 Menschen.
 Gut für die
 Wirtschaft.

Interview | Dr. Roy Kühne, MdB und Physiotherapeut

„Ich möchte dafür sorgen, dass Therapeuten die Menschen in Deutschland gut versorgen können.“

Ein politischer Aus- und Rückblick



Im September ist Bundestagswahl. Ein Anlass für uns, gemeinsam mit Dr. Roy Kühne, MdB und Physiotherapeut, auf die vergangene Legislaturperiode zurückzuschauen, Bilanz zu ziehen und zu überlegen, wie es nach der Wahl weitergeht. Das Gespräch führte Ralf Buchner.

Herr Dr. Kühne, zu Beginn der Legislaturperiode 2017 hatten wir die Schulgeldpflicht, wir hatten extremen Fachkräftemangel, die Gehälter im stationären Bereich waren viel höher als in der ambulanten Versorgung, wir hatten ein Vertragschaos und die Therapeuten waren ziemlich unzufrieden. Direktzugang war in ganz weiter Ferne und irgendwie fehlte auch eine Lobby für Heilmittelpraxen.

Besonders 2018 hat die Unruhe unter den Praxisinhabern stark zugenommen. Da waren u. a. wütende Therapeuten, die demonstriert haben – und zwar interessanterweise komplett außerhalb der Verbandsinfrastruktur. Ich kann mich daran erinnern, wie wir in der up über Ihre Forderungen nach dem schnellen Direktzugang und einem Sofortprogramm für die Honorare berichtet haben. Im Frühsommer 2018 hatten Sie 1,8 Milliarden Euro mehr für die Therapeuten gefordert.

KÜHNE | Das war der Ausgleich zwischen der Bezahlung im stationären Bereich und in der ambulanten Versorgung. Ich sehe nicht ein, dass ein Therapeut im Krankenhaus 30 Prozent mehr verdient als der Therapeut, der in der ambulanten Versorgung tätig ist. Das halte ich für schlichtweg ungerecht.

Dann haben die wütenden Therapeuten – auch animiert von Ihnen – angefangen, Minister Spahns Facebook-Sprechstunde zu kapern. Er wollte nicht über Heilmittel reden, wurde aber praktisch dazu gezwungen. Wie ist es dazu gekommen? Was ist da passiert, was jetzt gerade nicht stattfindet?

KÜHNE | Ich sage den Leuten immer: Redet mit der Politik. Minister Spahn hat dieses Format angeboten, Therapeuten haben sich da geäußert. Sie haben Präsenz gezeigt und das hatte auch Wirkung in Berlin. Es wurde viel zu lange geschwiegen. Die Probleme der Therapeuten wurden eigentlich über 20 Jahre ignoriert.

Ende des Sommers 2018 hat der Gesundheitsminister dann kapituliert und die Verbände eingeladen. Dann kam auch der erste Therapiegipfel und Spahn hat das TSVG angekündigt. Waren Sie darüber überrascht?

KÜHNE | Nein, ich war eigentlich sehr dankbar und bin auch nach wie vor dem Minister sehr dankbar, dass er das Thema nach vorn getrieben hat. Ich hätte vom TSVG an der ein oder anderen Stelle mehr Konsequenz und mehr Fristen erwartet, sodass es auch schlichtweg umgesetzt wird und wir nicht immer noch Lücken haben, wo wir der Realisierung hinterherlaufen.

Was ist aus Ihrer Sicht der Hauptvorteil des TSVG gewesen?

KÜHNE | Es hat den Modellversuch Blankoverordnung in eine Ist-Verordnung umgewandelt. Natürlich fand ich auch den gesetzgeberischen Willen gut, den Direktzugang zu evaluieren, und die Einführung der bundeseinheitlichen Preise. Damit haben wir einen riesigen Schritt gemacht, weil dadurch auch endlich mal wieder ein bisschen Geld ins System kam.

Der erste Entwurf des TSVG hatte damals vorgesehen, dass der SHV alle vertritt. Da gab es dann Alarm und zum ersten Mal die Frage, wie strukturieren wir eigentlich Lobby-Arbeit in der Heilmittelbranche.

War es, im Nachhinein betrachtet, gut, dass es nicht an einer Organisation hing?

KÜHNE | Die unnötige Zergliederung der Interessenverbände der Therapeuten ist ein Problem hier in Berlin. Der eine sagt hü, der andere sagt hott, der dritte sagt hü-hott. Dann wurde der Begriff „maßgeblich“ kreiert, natürlich mit der Frage verbunden: ‚Wer ist maßgeblich?‘. Ich glaube, da wurde erstmal ein guter Kompromiss gefunden und auch kleinere Verbände eingeladen. Aber man muss auch zugeben, dass es bei der Lobbyarbeit durchaus noch Verbesserungspotenzial gibt. Der Frust unter den Therapeuten ist groß. Das sehen wir auch daran, wie wenige überhaupt organisiert sind.

Bekommen Sie eigentlich ein Dankeschön von den Verbänden, dass Sie Lobbyarbeit für sie machen?

KÜHNE | Ich sehe mich nicht als Lobbyist der Verbände, ich bin primär Lobbyist der Gesundheitsversorgung der Menschen in Deutschland. Ich möchte dafür sorgen, dass Therapeuten die Arbeitsbedingungen haben,



die sie brauchen, um die Menschen in Deutschland gut versorgen zu können. Das ist meine Aufgabe hier im Deutschen Bundestag. Wir wissen, dass schlecht mit therapeutischen Leistungen versorgte Patienten uns schlicht und ergreifend volkswirtschaftlich Geld kosten. Das können wir uns nicht leisten.

Im Juli 2019 kamen die bundeseinheitlichen Höchstpreise, dann schlitterten wir so in den Herbst hinein und dann kam schon bald Corona. Da haben Sie sich der Frage angenommen, ob Therapeuten systemrelevant sind. Und Sie haben maßgeblich den Rettungsschirm organisiert für die Branche.

KÜHNE | Es war mir eine Herzensangelegenheit, denn ich weiß, dass viele Praxen aufgrund der wirtschaftlich schlechten Jahre, die sie vorher hatten, gar keine Rücklagen hatten. Die hätten schlichtweg ihre Angestellten nicht mehr bezahlen können. Da war ein Rettungsschirm absolut notwendig.

Zurück in die Gegenwart: Ergo-, Physio- und Ernährungstherapeuten haben bis heute (zum Zeitpunkt des Interviews im Juni 2021) immer noch keinen einheitlichen Rahmenvertrag. Das überrascht mich, denn im TSVG steht: Wenn es bis zum vorgesehenen Termin keinen Vertrag gibt, muss die Schiedsstelle innerhalb von drei Monaten entscheiden und das ist dann verbindlich. Was sagt man jetzt als Politiker, wenn man feststellt, dass GKV, Verbände und die anderen Beteiligten einfach ignorieren, was im Gesetz steht?

KÜHNE | Das ist für mich ein No-Go. Wir bestrafen jeden Bürger, der bei Rot über die Ampel fährt. Wenn man Gesetze macht, muss man natürlich auch darauf achten, dass diese durch alle eingehalten werden. Und wenn das nicht der Fall ist, muss es Sanktionen geben. Bei Körperschaften öffentlichen Rechts, also unseren eigenen Organen, erwarte ich erst recht, dass mal ein Anruf vom Minister kommt, der sagt: Leute, ihr habt eine Frist, haltet euch daran, sonst muss ich leider tätig werden.

Haben Sie das dem Minister mal so gesagt?

KÜHNE | Ja, deutlich und mehrfach. Wir haben ein Schiedsverfahren mit einer Schiedsperson. Diese Person ist per Gesetz verpflichtet, zu entscheiden, und kann nicht einfach an die Streithähne zurückdelegieren und hoffen, dass sie sich doch von alleine einig werden.

Die Rahmenverträge werden irgendwann kommen. Was ist Ihres Erachtens der Maßstab für das Geld, das in den Praxen ankommen muss? Sie sagen, eigentlich müssen wir uns am TVÖD orientieren, also am Tarif des öffentlichen Dienstes, der in den Krankenhäusern bezahlt wird.

KÜHNE | Therapeuten sollten sich für die Arbeit im Krankenhaus oder in der ambulanten Praxis entscheiden, weil sie dort gute Arbeitsbedingungen haben, weil das Team nett ist, aber nicht, weil es im Krankenhaus fünf- oder sechshundert Euro mehr gibt.

Der Gesundheitsminister hat gesagt: Direktzugang mit mir könnt ihr vergessen. Überraschenderweise ist nun doch das Konsultationsverfahren zur Reform der Berufe in der Physiotherapie in Gang gesetzt worden, bei dem sich eine Reihe von Fragen mit dem Direktzugang befassen. Wie sehr hat Sie das überrascht und wie sicher sind Sie, dass wir daraus jetzt noch schnell einen Referentenentwurf bekommen?

KÜHNE | Machen wir uns nichts vor, den Direktzugang gibt es im Alltag schon. Es gibt viele Patienten, die gehen aufgrund guter therapeutischer Leistungen direkt zum Therapeuten, legen Geld auf Tisch und sagen: Bitte schau mal, ich habe keine Zeit vier Wochen auf einen Termin beim Arzt zu warten.

Der jetzige Ansatz des Ministers zeigt, dass es in Richtung Direktzugang geht. Ich hoffe, wir bekommen einen Referentenentwurf, an dem wir uns abarbeiten und den wir mit der neuen Regierung dann zügig umsetzen können. Ich habe mehrere Vorschläge gemacht, u. a., dass wir akademisierte Therapeuten



unmittelbar in den Direktzugang überführen können. Wir bilden sie besser aus, wir geben ihnen die Werkzeuge an die Hand, dann müssen wir sie auch mit den Werkzeugen arbeiten lassen, sonst macht Akademisierung keinen Sinn.

Ein Krankenkassenvertreter hat neulich in einem Gespräch zu mir gesagt: ‚Wir wissen nicht, ob die Therapie wirkt oder nicht wirkt. Ihr seid die Experten und Ihr müsst uns sagen, was etwas bringt und was nicht‘. Haben wir die Struktur schon, dass wir das so machen können?

KÜHNE | Nein, aber das ist der Widerspruch in sich, den ich schon vor sechs oder sieben Jahren, mit dem damals noch in Deutschland tätigen Herrn Montgomery hatte, der zu mir sagte: ‚Beweis doch erstmal, dass das, was deine Therapeuten da machen, was bringt.‘ Da habe ich geantwortet: ‚Wie denn? Wir stellen als Staat Mittel für medizinische Forschung zur Verfügung. Im wissenschaftlich-therapeutischen Bereich gibt es aber kein Geld, um nachzuweisen wie Therapie wirkt.‘ Da müssen wir schlichtweg investieren. Und ich bin der Meinung, dass uns das dann auch einiges an Kosten sparen würde. Vielleicht könnten wir viele Operationen sogar vermeiden, wenn wir gute Therapieforschung hätten.

Ich glaube, wir hatten vor zwei Jahren mal zusammen nachgerechnet, wenn ich eine Pille durch den G-BA finanziert bekomme, dann ist ein Anteil von etwa einem Fünftel für Forschung und Entwicklung. Wenn wir das Gleiche im Heilmittelbereich ansetzen würden, dann müssten wir fast eine Milliarde Euro im Jahr für Forschung bekommen. Das wäre doch eine schöne Forderung fürs nächste Jahr. Aber wir hätten gar nicht genug Leute, die diese Forschungsvorhaben durchführen könnten, um so viel Geld auszugeben.

KÜHNE | Aber wir haben gute Universitäten, wunderbare medizinische Fakultäten mit einem tollen

Lehrstab, mit interessierten Ärzten, jungen Forscherinnen und Forschern. Dort könnten wir die Säulenforschung miteinander verknüpfen. Wenn wir gute Pflege- und Therapieforschung machen, dann könnten wir an der einen oder anderen Stelle in der primären Versorgung auch wirklich Geld sparen, viel schneller Teilhabe und die Rückkehr in den Beruf ermöglichen.

Wir haben nicht nur den bundeseinheitlichen Rahmenvertrag, der nicht fertig ist, sondern auch die vertraglichen Vereinbarungen zur Blankoverordnung stehen noch aus. Hier gab es auch coronabedingte Verzögerungen und solange die Rahmenverträge nicht fertig sind, wird es auch mit der Blankoverordnung nichts. Was ist da los?

KÜHNE | Sie haben es schon erwähnt, Corona muss für alles herhalten und deshalb haben noch keine Gespräche zur Blankoverordnung stattgefunden. Meine Position ist hier ganz klar, ich möchte so wenige Einschränkungen wie möglich. Die Blankoverordnung sollte meiner Meinung nach auf alle Positionen ausgewälzt werden. Therapeuten haben das Fachwissen dafür. Es sollte die Ausnahme sein, wenn etwas nicht in die Blankoverordnung kommt, nicht umgekehrt.

Dann ist da noch die Sache mit den Zertifikatspositionen in der Physiotherapie. Der Patient kann seine Blankoverordnung ja dann nur in einer Praxis einlösen, wo alle Zertifikate, die infrage kommen, auch vorhanden sind. Wie sehen Sie das?

KÜHNE | Zertifikatspositionen, die in der Praxis wertvoll sind, dürften gar nicht mehr als separate Ausbildungsform angeboten werden, sondern müssen in die Grundausbildung integriert werden. Dann erübrigt sich diese Diskussion.

Ich finde es übrigens auch nicht richtig, dass diejenigen, die mit den Krankenkassen die Zertifikate verhandeln – das sind häufig auch die Therapieverbände – anschließend mit den Krankenkassen die Einschränkungen dafür verhandeln. Das ist so ein bisschen die



Selbstorganisation von Einnahmen. Das ist in meinen Augen widersprüchlich. Eigentlich müssten die Verbände dafür kämpfen, dass ein Großteil der Therapeuten mit einer umfassenden Grundausbildung direkt arbeiten kann.

Diese Meinung teilen sicher auch ganz viele Therapeuten draußen in den Praxen. Ein anderes Thema: Mit dem DVPMG ist finalisiert worden, dass alle Therapeuten in die Telematikinfrastruktur kommen. Was mich am meisten daran erstaunt hat, ist, wie lange es noch dauert, bis alle Therapeuten eingebunden sein müssen – bis 2026. Ist das nicht ein bisschen spät?

KÜHNE | Ja, bei der Geschwindigkeit, in der sich die Digitalisierung weiterentwickelt, ist es absolut nötig, alle Teilnehmer sofort miteinzubinden, damit dort eine über die Grenzen hinweg stattfindende Kommunikation überhaupt möglich ist. Es kann nicht sein, dass der eine bereits digital kommuniziert und der andere bekommt nur ein Rezept rübergeschoben. Das funktioniert nicht.

Im Rahmen des DVPMG sind auch die Digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) eingeführt worden. Eine DiGA ist eine App, die der Arzt verordnen kann. Ich habe hier eine, die schlägt einen Rückenschmerzpatienten, klassische M54-Diagnose, Übungen vor. Sehen Sie da nicht die Gefahr, dass solche Apps ersatzweise von den Ärzten genommen werden, weil sie ihr Budget nicht belasten?

KÜHNE | Wenn das unabhängig vom Budget läuft, werden Ärzte natürlich irgendwelche Apps verschreiben. Das kann ich sogar verstehen. Bleiben wir bei dem Beispiel unspezifische Wirbelsäulenerkrankung. Hier sollte nicht der Arzt eine solche App verordnen, sondern es muss ganz klar in das Verantwortungsfeld des Therapeuten eingebettet werden. Welcher Arzt nimmt sich denn die Zeit, sich mit solchen Apps und vor allem den Inhalten auseinanderzusetzen?

Welcher Arzt schaut sich die Übungen an und kann überhaupt bewerten und beurteilen, ob sie für den Patienten geeignet sind und er sie korrekt durchführt?

Wenn Sie auf die vergangenen Jahre zurückschauen: Wie hat sich die Branche geschlagen, wie gut hat sie die Chancen, die Fenster für Veränderung, die Sie als Politiker geöffnet haben, genutzt?

KÜHNE | Ich glaube, da hat sich in den letzten Jahren viel getan. Ich erinnere an die Fahrrad-Aktion mit Heiko Schneider, die wirklich einen kleinen Flächenbrand in Deutschland initiiert hat. Dann die zunehmenden Protestaktionen, und auch das, was die Verbände als zarte Pflänzchen nach vorn geschoben haben, etwa mit dem Therapiegipfel. Ich wünsche mir aber mehr Transparenz. Nicht nur als Politiker, sondern auch als Therapeut. Ich denke, die Therapeuten haben ein Recht darauf zu wissen, was die Verbände in Berlin machen und was dabei herauskommt.

Was sind Ihre drei Wünsche für die nächste Legislaturperiode?

KÜHNE | Ich wünsche mir mehr berufspolitische Dynamik, mehr Initiativen, aber bitte auch mehr Beteiligung in den Vereinen und Verbänden. Ich glaube, die Verbände sind am Ende dankbar, wenn sich mehr Therapeuten engagieren. Dazu gehört auch, dass mal ein Vorstand in Frage gestellt wird, dass Tätigkeiten in Frage gestellt werden.

Gut, das war der erste Wunsch. Und weiter?

KÜHNE | Der zweite Wunsch ist mehr Vertrauen der Politik in die Gesundheitsfachberufe. Ich glaube, die können mehr. Wir bilden sie gut aus. Liebe Politik, traute ihnen mehr zu, holt sie mehr ab und ihr werdet sehen, es wird keine Enttäuschung.

Und der dritte Wunsch ist an den zukünftigen Minister oder die Ministerin: Trauen Sie sich, gehen Sie mehr in die Konfrontation. Man wird es als Politiker sowieso nicht allen recht machen, aber man muss zum Schluss Gesetze verabschieden, die dann auch durchgesetzt werden, und da hoffe ich auf mehr Aktion.

Herr Dr. Kühne, wir drücken Ihnen die Daumen, für einen erfolgreichen Wahlkampf. Ich denke, ich spreche da für die Mehrheit unserer Leser, wenn ich sage, dass wir uns sehr darüber gefreut haben, was Sie die letzten vier Jahre gemacht haben. Vielen Dank dafür.

KÜHNE | Herzlichen Dank.

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





Praxis-Website... x

Teil 01 Internet... x

Teil 02 Web-Des... x

Teil 03 Website-... x

Teil 04 Inhalte ei... x

Schwer...



www.up-aktuell.de/schwerpunkt|

Praxis-Website

Die Visitenkarte im Internet



Einleitung

Früher war Mund-zu-Mund-Propaganda das wirkungsvollste Marketing-Instrument einer Praxis. Heute spielt sich vieles online ab. Daher gilt: Die Website ist Ihr virtuelles Aushängeschild. Um potenzielle Patienten aber vor allem auch von Mitarbeitern der Praxis, dem Team und den Leistungen zu überzeugen, ist die Website eine gute erste Plattform. Es gibt unzählige Möglichkeiten, sie zu gestalten und wer nun denkt: ‚Das ist mir zu viel Arbeit‘ oder ‚Ich kann mich nicht entscheiden‘, dem geben wir in diesem Schwerpunkt Tipps an die Hand.

Diese Artikel lesen Sie zum Schwerpunkt **Praxis-Website**

Teil 01	Internetauftritt der Praxis Bedeutung einer guten Praxis-Website	Seite 24
Teil 02	Erstellung der Website Professioneller Web-Designer vs. Eigeninitiative	Seite 25
Teil 03	Website-Aufbau Mit einer guten Navigation steigern Sie die Benutzerfreundlichkeit	Seite 26
Teil 04	Inhalte einer Website Von der Pflicht bis zur Kür	Seite 28
Teil 05	Interview mit Mirko Gründer „Verdienen Sie mit Ihrem Fachwissen Geld und investieren Sie in einen guten Texter“	Seite 32



Schwerpunkt Praxis-Website

Teil 01 Internetauftritt der Praxis Bedeutung einer guten Praxis-Website


Die meisten Heilmittelpraxen in Deutschland haben bereits eine Website – Sie wahrscheinlich auch. Aber wissen Sie, ob Patienten alle für sie wichtigen Informationen bei Ihnen finden und wie Sie auf Ärzte, Patienten und Bewerber wirken?

In der Welt des Internets entscheiden oft nur Sekunden darüber, ob Menschen eine Website gefällt oder nicht. Hinterlässt die Seite einen schlechten Eindruck, verlassen die Nutzer sie wieder. Finden sie auf Anhieb, wonach sie suchen, halten sie sich länger auf der Website auf. Das ist also das Ziel: Patienten, potenzielle Mitarbeiter und Zuweiser sollen beim Besuch Ihrer Internetpräsenz zufrieden sein.

Website: Kurzcheck

Es gibt einige Punkte, auf die Menschen beim Besuch einer Website achten. Es sollten zum Beispiel immer sofort klar sein, was Sie anbieten. Sie sind Physiotherapeut? Dann sollte dies bereits auf der Startseite und auf den ersten Blick erkennbar sein. Weiterhin spielt natürlich auch Ästhetik eine Rolle. Erinnern Sie sich noch an die roten und blauen Schriften auf Websites der 90er Jahre? Aus heutiger Sicht waren dies grauenhafte Layouts. Achten Sie daher darauf, zeitgemäße Farben zu verwenden und sich zu den aktuellen Trends der Website-Designs beraten zu lassen. Auch die Ladezeit, eine übersichtliche Navigation und funktionierende Links gehören zu einer benutzerfreundlichen Website.

Wer nun denkt, dass das alles ganz schön kompliziert klingt, kann sich jederzeit professionelle Unterstützung durch einen Web-Designer holen.



Besuche jetzt
www.up-aktuell.de

Sie stellen sich jetzt bestimmt auch einige der folgenden Fragen:

1. Kann ich eine gute Website selbst erstellen oder wer kann mir dabei helfen?
2. Wie baue ich eine Internetpräsenz sinnvoll auf, sodass sich die Nutzer zurechtfinden?
3. Woher weiß ich, dass die Texte auf meiner Seite qualitativ gut sind und von Google gut bewertet werden?

Diese und noch einige Fragen mehr beantworten wir Ihnen in unserem Website-Schwerpunkt. Wir lassen Sie also nicht allein und zeigen Ihnen, wo die Vorteile liegen, sich professionelle Unterstützung zu holen. Während Sie also Therapie machen, erstellt ein Web-Designer Ihnen eine nutzerfreundliche Website. Das klingt doch ganz gut, oder?

Teil 02 Web-Designer vs. Selbst erstellen Erstellung der Website



Tipp ■ Fragen Sie doch einmal in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis, ob es jemanden gibt, der Ihnen bei der Erstellung der Website behilflich sein kann. Es ist oft hilfreich, wenn jemand Ihnen die ersten Handgriffe abnimmt. Die Seiten anschließend mit Texten zu füllen, ist in der Regel gar nicht mehr so schwer.

dass das Projekt unglaublich zeitintensiv ist. Denn Sie müssen für jeden Schritt selbst Hand anlegen. Wichtig ist, dass Sie sich vorab folgende Fragen stellen:

- Welche Inhalte möchte ich auf meiner Website veröffentlichen?
- Sind bereits gute Texte vorhanden oder müssen sie überarbeitet oder gar neu geschrieben werden?
- Kenne ich mich mit den technischen und rechtlichen Vorgaben so gut aus, dass ich die Seite selbst erstellen kann?
- Habe ich die Zeit, Texte zu schreiben und die Seite zu bauen?

Profi kann einfach mehr

Wer diese Zeit nicht hat oder sich nicht zutraut, eine Website selbst zu bauen, kann sich an einen Web-Designer wenden. Dieser erstellt Ihnen das Layout, die Navigation, lädt alle Inhalte hoch, integriert Kontaktformulare, Online-Terminvereinbarungen, sorgt für die richtigen SEO-Tags und noch vieles mehr. Auch um Backups und Updates kümmert sich der Web-Designer im Anschluss. Aber: Eine Internetpräsenz professionell erstellen zu lassen, kostet natürlich Geld. In der Regel sind Websites von Heilmittelpraxen jedoch keine Seiten, die wöchentlich mit neuen Inhalten bespielt werden müssen, sodass nur die einmaligen Kosten für die Erstellung relevant sind.

Tipp: Suchen Sie nicht nach großen Webdesign-Agenturen. Diese sind oft teurer als Freelancer und nicht unbedingt besser. Agenturen arbeiten oft nach einem bestimmten Schema und sind weniger flexibel für individuelle Wünsche. Holen Sie sich zudem verschiedene Angebote ein und vergleichen Sie die Leistungen und die Art der Abrechnung. Hilfreich ist es, wenn Sie Pauschalpreise mit einer ungefähren Angabe bekommen, wie viel Zeit der Web-Designer für die einzelnen Posten aufwenden muss. Extras werden zudem oft nach Stunden abrechnet.

Sie möchten Ihre Website überarbeiten, völlig neu erstellen oder eröffnen gerade eine Praxis und brauchen nun dringend eine Internetpräsenz – dann ran an die Arbeit. Nun stehen Sie vor einem riesigen Berg und wissen gar nicht, wo Sie anfangen sollen? Das geht wohl den meisten so. Zunächst müssen Sie überlegen: Wollen Sie sich selbst die Zeit nehmen und die Seite eigenhändig erstellen oder einen Profi beauftragen?

Diese Frage können nur Sie selbst für sich beantworten. Aber wir geben Ihnen gerne Anregungen, die Sie bei der Entscheidung unterstützen. Eine Website selbst zu erstellen, von A bis Z, ist auf den ersten Blick besonders kostengünstig. Aber: Denken Sie daran,



Schwerpunkt Praxis-Website

Teil 03 Website-Aufbau

Gute Navigation steigert die Benutzerfreundlichkeit

Patienten landen auf Ihrer Website und wollen sich über Ihre Leistungen informieren oder direkt einen Termin buchen. Potenzielle Mitarbeiter suchen nach Jobangeboten und wollen sich einmal einen ersten Eindruck von der Praxis verschaffen – und Ärzte benötigen eine Information zu Ihren Schwerpunkten. Wer sich nun gut auf Ihrer Website zurecht findet, hat direkt einen positiven Eindruck und besucht die Seite gerne wieder.

Es gibt in der Regel zwei Möglichkeiten, wie Nutzer auf Ihre Website gelangen. Sie googeln bestimmte Begriffe und landen direkt auf der Unterseite, beispielsweise zu Stottertherapie, Bewegungstraining oder Manueller Therapie. Oder sie kommen über die Startseite auf die Website und klicken sich von dort aus durch Ihr Angebot. Dann ist es wichtig, dass die Navigation so aufgebaut ist, dass die Besucher alle Informationen mit wenigen Klicks finden.

Haupt- und Untermenüs gut strukturieren

Bei den meisten Websites findet man die Hauptnavigation oben in einer Leiste. Dort stehen die wichtigsten Menüpunkte, wie Schwerpunkte, Leistungen, Das Team/Die Praxis, Kontakt, Terminvergabe, Anfahrt, Impressum und Datenschutz – je nachdem, welche Inhalte Sie gerne auf Ihrer Website bereitstellen möchten. Bei kleineren Seiten finden Patienten unter den jeweiligen Hauptmenüpunkten bereits alle Informationen, die sie benötigen.

Sie haben aber auch die Möglichkeit, Unterseiten mit weiterführenden Inhalten anzulegen. Oft verwenden Web-Designer heute dafür sogenannte Dropdown-Menüs. Das bedeutet: Der Benutzer fährt mit dem Pfeil der Maus über die Navigation. Gelangt er zu Leistungen, öffnet sich automatisch eine weitere Liste, in der die einzelnen Therapieoptionen stehen, die Sie anbieten. Klicken die Nutzer die Hauptmenüpunkte an, sollten sich das Untermenü komplett öffnen. Meist erscheint es dann auf der linken Seite der Website. Dort steht dann das gesamte Menü als Übersicht und der Punkt Leistungen ist ausgeklappt, sodass die Unterpunkte sichtbar werden.

Brotkrumen-Navigation als Orientierungshilfe

Neben einer strukturierten Navigation steigert auch eine Breadcrumb-Navigation („Brotkrumen“-Navigation) die Usability, also Benutzerfreundlichkeit. Diese befindet sich in der Regel zwischen



Hauptmenü und Text. Anhand deren können die Nutzer jederzeit überprüfen, wo auf der Seite sie sich gerade befinden.

Beispiel: Eine Patientin ist über Google auf Ihre Website gekommen und liest einen Text über die Skoliose-Behandlung nach Schroth. Nun schaut sie in die Breadcrumb-Navigation. Dort steht:

Startseite – Leistungen – Krankengymnastik – Skoliose-Behandlung nach Schroth

Sie kann nun zum Beispiel ganz einfach auf den Punkt Krankengymnastik klicken und sieht dort dann, welche entsprechenden Leistungen Sie noch anbieten.

Titel in Reiter und URL verwenden

Machen Sie doch einmal einen Test. Klicken Sie sich auf einer beliebigen Website durch das Menü. Nun schauen Sie sich die URL – also die Internetadresse an. Steht dort beispielsweise:

www.praxis-mustermann.de/395753885? Das ist nicht optimal. Besser wäre es, wenn in der URL der Titel der Seite auftaucht, wie:

www.praxis-mustermann.de/leistungen/skoliosebehandlung. Der Hinweis „Leistungen – Skoliosebehandlung“ sollte auch im Reiter der Seite auftauchen.



Domain wichtig für Nutzer und Google

Wer gerade eine Praxis eröffnet, sollte sich eine aussagekräftige Domain sichern. Das wird heute nicht mehr ganz so einfach sein, da bereits viele URLs vergeben sind. Achten Sie darauf, dass Sie sich im besten Fall eine .de-Endung buchen. Es gibt mittlerweile zahlreiche Endungen, die aber einfach nicht benutzerfreundlich sind. Am besten ist es, wenn Sie in Ihrer Domain Ihren Namen in Kombination mit Ergotherapie, Logopädie, Physiotherapie oder Podologie verwenden. Auch der Ort kann hilfreich sein.

Für die Suchmaschinen sind besonders Seiten sehr wertvoll, die schon lange existieren. Übernehmen Sie eine Praxis von einem Vorgänger, fragen Sie ihn, ob Sie ihm auch die Domain der Seite abkaufen können.

Tipp ■ Ihr Web-Designer hat Ihnen Ihre Seite erstellt oder Sie haben selbst Hand angelegt. Für Sie erscheint das alles ganz logisch, was Sie auf Ihrer Seite finden. Natürlich, Sie haben die Navigation ja auch erstellt, kennen Ihre Leistungen und Ihre Praxis. Aber ist die Seite auch für andere selbsterklärend? Lassen Sie doch einfach einmal einige Testpersonen, wie Freunde oder Familie, die Seite begutachten. Funktionieren alle Links? Wissen sie jederzeit, wo auf der Seite sie sich befinden? Finden sie alles, was sie suchen auf Anhieb oder gibt es Punkte, bei denen die Benutzung noch hakt? Fordern Sie ein ehrliches Feedback ein. Nur so können Sie die Seite verbessern.



Schwerpunkt Praxis-Website

Teil 04 Inhalte einer Website Von der Pflicht bis zur Kür

Startseite

Behandlungsmethoden

Praxis/Team

Sie brauchen Anregungen, was Sie auf Ihrer Website an Informationen bereitstellen sollen? Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten: Oft reicht eine schlanke Variante mit den notwendigsten Auskünften – die Pflicht. Wer auf seiner Website mehr ins Detail gehen möchte oder aktuelle Entwicklungen abbilden will, kann zusätzliche Inhalte veröffentlichen. Das ist die Kür.



[Öffnungszeiten](#)[Kontakt](#)[Impressum](#)

Hier einige Ideen für das Pflichtprogramm:

Startseite

Sie ist der Eingangsbereich Ihrer Website. An dieser Stelle können Sie Ihre Praxis kurz vorstellen und Ihre Leistungen und Schwerpunkte anreißen. Ziel ist es, dass potenzielle Patienten und Mitarbeiter sich weiter durch Ihre Seite klicken und mehr über Sie erfahren wollen. Verzichten Sie daher darauf, nur einen einfachen Willkommenstext zu schreiben. Setzen Sie stattdessen lieber auf einen suchmaschinen-optimierten Artikel, der die wichtigsten Inhalte Ihrer Website widerspiegelt. Verlinken Sie von der Startseite auch immer auf die weiteren Kategorien wie Kontaktdaten, das Impressum und die Online-Terminvergabe.

Schwerpunkte

Diese sind neben den Behandlungsmethoden/Leistungen die wichtigsten Informationen auf Ihrer Website. Zum einen möchten Patienten erfahren, was Sie anbieten. Zum anderen können Sie mit eigenen Unterseiten für die einzelnen Schwerpunkte gute Google-Ergebnisse für bestimmte Suchbegriffe erzielen. Das ist besonders wichtig, wenn Sie sich auf bestimmte Leistungen oder Selbstzahler-Angebote spezialisiert haben und dafür Patienten gewinnen möchten.

Behandlungsmethoden

Hier ist der Platz, an dem Sie die einzelnen Therapiemöglichkeiten beschreiben können. Auch hier gilt: Mit inhaltlich guten Texten, die sich jeweils nur auf eine Leistung beziehen, können Sie bei Google ein besseres Ranking für die entsprechenden Suchbegriffe erreichen. Zusätzlich stellen Sie Patienten ausführliche Informationen zur Verfügung und zeigen potenziellen Mitarbeitern die Bandbreite Ihrer Arbeit auf. Achten Sie jedoch darauf, die Texte immer objektiv zu halten, keine Heilversprechen zu machen und schreiben Sie, dass die Texte eine Beratung/Anamnese in der Praxis nicht ersetzen.

Hinweis

Es ist kein Muss, bei Schwerpunkten und Behandlungsmethoden ausführliche Texte für die einzelnen Leistungen zu erstellen. Es reicht vollkommen aus, diese zu nennen oder aufzulisten, einen

allgemeinen Text zu den Leistungen zu schreiben, die Sie anbieten. Es kommt immer darauf an, was Sie mit Ihrer Website erreichen möchten. Soll Sie eher als Visitenkarte im Internet fungieren, reicht eine schlanke Seite. Wollen Sie Ihre Patienten mit ausführlichen Informationen versorgen und im Google-Ranking steigen, benötigen Sie mehr Inhalte. Mehr dazu im Interview mit Mirko Gründer auf Seite 32.

Praxis/Team

Bevor Patienten einen Termin bei Ihnen vereinbaren oder zum ersten Termin erscheinen, werfen viele von ihnen mit Sicherheit einen Blick auf das Praxis-Team bzw. den behandelnden Therapeuten. Hier haben Sie daher die Chance, für den „human touch“ zu sorgen, indem Sie freundliche Bilder Ihrer Mitarbeiter veröffentlichten. Neben Fotos können auch kurze Texte zu den Schwerpunkten und dem bisherigen Werdegang der Therapeuten für Patienten und auch potenzielle Mitarbeiter interessant sein.

Öffnungszeiten und Kontaktdaten

Denken Sie auch an die praktischen Informationen. So wissen Patienten und Ärzte, wie und wann sie Sie erreichen können. Patienten können zudem abschätzen, in welchen Zeitraum Sie Termine vergeben. Das ist besonders hilfreich, wenn Sie beispielsweise für Berufstätige an einem Tag in der Woche bis 20 Uhr Therapie anbieten.

Kontaktformular

Es ist für Patienten eine einfache Möglichkeit, Ihnen Anfragen zu senden. Manche fragen, ob Sie bestimmte Leistungen anbieten, andere haben Terminanfragen – denn nicht jeder telefoniert gern. Das Kontaktformular sollte nur die nötigen Informationen abfragen, wie die E-Mailadresse und eventuell eine Telefonnummer für Rückfragen. Bei Terminanfragen ist auch die Angabe des vollen Namens in dem Freitextfeld nötig. Da Sie hier persönliche Informationen einfordern, platzieren Sie unter dem Formular ein Kästchen „Ich stimme den Datenschutzerklärungen zu“. Nur wenn die Nutzer dieses angeklickt haben, wird die Anfrage versendet.



Schwerpunkt Praxis-Website

[Startseite](#)[Behandlungsmethoden](#)[Praxis/Team](#)

Anfahrtsskizzen

Patienten können diese nutzen, um direkt die Route von ihrem Wohn- oder Arbeitsort zur Praxis zu finden. Am einfachsten ist es, wenn Sie Kartenausschnitte von Google-Maps einbinden. Unter www.maps.google.de geben Sie die Adresse Ihrer Praxis ein. Klicken Sie dann oben links in das Menü (die drei waagereichten Striche). Dort finden Sie dann „Karte teilen oder einbetten“. Folgen Sie dann einfach den Anweisungen. Eine Alternative sind Kartenausschnitte von OpenStreetMap. Hier müssen Sie die Quelle der Karten auf Ihrer Website mit angeben.

Impressum

Da es sich bei Ihrer Praxis-Website um eine gewerbliche Seite handelt, ist dies unbedingt erforderlich. Der Link zum Impressum sollte nicht nur auf der Startseite, sondern auf jeder Unterseite zu finden sein. Am besten platzieren Sie bzw. Ihr Web-Designer ihn daher in der Kopf- oder Fußzeile der Website. Paragraf 5 des Telemediengesetzes (TMG) gibt vor, welche Angaben Sie im Impressum machen müssen:

- Vollständiger Name des Betreibers; bei juristischen Personen zusätzlich die Rechtsform und den Vertretungsberechtigten
- Verantwortliche Person für den Inhalt der Seite
- Praxisanschrift (ein Postfach reicht nicht aus)
- Telefonnummer
- E-Mailadresse oder Kontaktformular
- die gesetzliche Berufsbezeichnung
- der Staat, in dem sie verliehen wurde
- der Name der Berufsordnung
- bei Gewerbebetrieben: die Umsatzsteueridentifikationsnummer
- bei Partnerschaften: das Partnerschaftsregister samt Registernummer

Datenschutzrichtlinien

Besonders seit die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft ist, sollten auch Ihre Datenschutzrichtlinien wie das Impressum von jeder Unterseite erreichbar sein. Ihr Web-Designer wird Ihnen eine gesetzeskonforme Datenschutzrichtlinie auf Ihrer Website einbinden. Wenn Sie Ihre Seite selbst erstellen, finden Sie unter www.buchner.de → Downloads → Datenschutz viele Vorlagen.



Öffnungszeiten

Kontakt

Impressum

Ideen für die Kür:

Online-Terminvergabe

Damit ermöglichen Sie Ihren Patienten, zu jeder Zeit und in jeder Situation einen Termin bei Ihnen zu vereinbaren. Gerade jüngere Patienten nutzen diesen Service besonders gern. Aber nicht nur für Patienten ist dies eine Erleichterung, sondern auch für Ihr Team. Denn bei den meisten Systemen laufen die Termine automatisch in den Praxiskalender ein – Uhrzeit, Therapeut und Leistung werden direkt zugeordnet. Dies ist gerade in kleineren Praxen ohne Mitarbeiter am Empfang eine enorme Zeitersparnis. Außerdem entsteht so nicht das Risiko, dass Patienten Sie nicht erreichen und frustriert sind. Die Online-Terminbuchung können Sie zum Beispiel über Software von buchner auf Ihrer Website einbauen. Weitere Informationen dazu finden Sie hier: www.buchner.de Suchbegriff: Software Online-Buchung.

Möchten Sie lieber eine einfache Lösung, stellen Sie neben einer Telefonnummer eine spezielle E-Mailadresse nur für Terminanfragen bereit, zum Beispiel termin@praxis-mustermann.de. So können Sie und Ihre Mitarbeiter die Anfragen bearbeiten, wenn Sie gerade etwas Luft haben.

Aktuelles

Weisen Sie in dieser Rubrik auf die neuesten Geschehnisse in der Praxis hin. Hier können Sie zum Beispiel auf aktuelle Änderungen aufgrund der Corona-Pandemie hinweisen, Pressemeldungen veröffentlichen, die Sie verfasst haben, Patientenvorträge oder Kurse ankündigen, Ihre Praxisschließzeiten angeben und auf Vertretungen hinweisen.

Blog

Wer gerne schreibt und seine Patienten, potenzielle Mitarbeiter, Kollegen und andere Interessierte informieren möchte, kann regelmäßig Beiträge in einem Blog veröffentlichen. Der große Vorteil: So wird Ihre Seite regelmäßig mit neuen Inhalten bespielt und steigt in der Gunst von Google. Natürlich sollten die Texte fachspezifisch sein. Nur so haben die Artikel bezüglich der Suchmaschinenoptimierung der Seite einen Nutzen. Bei den Themen

sind Ihnen ansonsten kaum Grenzen gesetzt – von neuen Therapieformen über spezielle Übungen bis hin zu Berufs- und Gesundheitspolitik.

Suche

Sie hilft den Nutzern bei der Orientierung. Aber: Diese ist nur bei großen Seiten sinnvoll. Verfügt Ihre Website über einen Blog oder sehr viele Unterseiten zu unterschiedlichen Therapieformen, Erkrankungen und Schwerpunkte, können Patienten und auch Zuweiser mit Schlagworten direkt zum Ziel finden, ohne sich durch die gesamte Seite klicken zu müssen.

Häufig gestellte Fragen (FAQ)

Hier haben Sie die Möglichkeit über Themen aufzuklären, die Ihnen im Alltag oft begegnen. Sammeln Sie Fragen Ihrer Patienten und beantworten Sie diese in diesem Bereich. Dies können Fragen zu organisatorischen Aspekten der Praxis sein, aber auch rund um die Therapie.

Galerie

Um Patienten, potenziellen Mitarbeitern und Zuweisern auch einen visuellen Eindruck von Ihrer Praxis zu vermitteln, können Sie hier Fotos veröffentlichen: von den Behandlungsräumen, dem Team, Therapiesituationen usw. Achten Sie jedoch darauf, dass die Bilder hochwertig und seriös sind. Außerdem benötigen Sie immer schriftliche Einverständniserklärungen der abgebildeten Personen – auch von Ihren Mitarbeitern.

Fazit

Die hier vorgestellten Ideen sind nur Vorschläge. Wie Sie Ihre Website gestalten, bleibt natürlich Ihnen überlassen. Schauen Sie jedoch immer darauf, wen und welches Ziel Sie mit der Seite erreichen wollen. In der Regel möchten Sie Patienten von Ihrer Arbeit und Ihrem Team überzeugen, vielleicht auch dafür sorgen, dass neue Mitarbeiter sich für Ihre Praxis interessieren, und dass Ärzte Ihren Namen mit auf die Liste der möglichen Therapeuten in der Umgebung setzen. Denken Sie beim Aufbau und Befüllen der Website daran und lassen Sie am Ende Familie, Freunde und Kollegen wie immer einmal über die Seite schauen. ■ [km]



Schwerpunkt Praxis-Website

Interview | Mirko Gründer

„Verdienen Sie mit Ihrem Fachwissen Geld und investieren Sie dies in gute Texte“

Interview mit Mirko Gründer, SEO-Experte und Marketingleiter im Hautarztzentrum Kiel

Eine Website besteht vor allem aus Fotos und Texten. Suchen Patienten nach Informationen oder wollen sich potenzielle Mitarbeiter von der Praxis ein Bild machen, braucht es gute Artikel. Mirko Gründer, SEO-Experte und Marketingleiter im Hautarztzentrum Kiel erklärt, warum gute Texte auf einer Website für die Leser, aber auch die Suchmaschinen von so großer Bedeutung sind.



Herr Gründer, eine große Website verursacht viel Kosten und Mühe. Reicht es nicht, eine kleine Website mit den nötigsten Infos bereitzustellen?

GRÜNDER | Das kommt darauf an, was Praxisinhaber mit der Seite erreichen wollen. Noch vor einigen Jahren war es üblich, die bekannten „Visitenkarten im Internet“ online zu stellen, die nur Kontaktdaten, Öffnungszeiten und vielleicht eine Auflistung der Leistungen beinhaltete. Davon rate ich heute in der Regel ab. Das Einzige, was Praxisinhaber damit erreichen, ist, dass Patienten und potenzielle Mitarbeiter bei der Suche nach dem Namen der Praxis die Website finden. Wer auf der Seite dann Informationen erwartet, wird enttäuscht.

Was auch nicht funktionieren wird, ist, dass Patienten bestimmte Leistungen, Erkrankungen oder Symptome googeln und dann zu der Website gelangen. Das ist vor allem der Fall, wenn die Praxis mehrere direkte Wettbewerber im lokalen Umfeld hat.

Es gibt natürlich eine große Spannweite, was alles möglich ist. Möchten Praxisinhaber eher Selbstzahlerleistungen verkaufen oder Mitarbeiter für sich begeistern, ist die Website ein gutes Instrument, um für Behandlungen und sich selbst zu werben. Dafür sind dann jedoch umfangreichere und regelmäßige neue Inhalte nötig, die sich speziell an die jeweiligen Zielgruppen richten.

Warum sind Texte auf einer Website so wichtig?

GRÜNDER | Eine Software von Google – Bot oder Crawler genannt – liest die Texte auf einer Website, analysiert sie semantisch und zieht daraus Informationen, wie gut die Seite ist. Ohne die Texte hat Google also keinerlei Anhaltspunkte, worum es auf der Website geht. Vor ein paar Jahren hieß es noch, die Artikel müssen voller Signalwörter, den sogenannten Keywords, sein. Das ist heute nicht mehr der Fall, denn die Software versteht Sprache immer besser. Jetzt kommt es eher darauf an, wirklich informative Texte zu verfassen. Google funktioniert also eher wie ein interessierter Leser.

Außerdem kann Google nicht sehen, ob die Seite hübsch gemacht ist, dass die Bilder schön aussehen usw. Das ist für die Suchmaschinenoptimierung also alles irrelevant. Aber: Die Technik muss stimmen. Das ist der Pflichtteil. Funktioniert die Website nicht richtig, bringen auch gute Texte nichts. Die Texte sind dann die Kür, für die Google Bonuspunkte verteilt.



Welche Kriterien sind außerdem wichtig?

GRÜNDER | Wir kennen die genauen Kriterien von Google nicht. Das ist deren Geschäftsgeheimnis. Also betreiben viele Menschen quasi permanent Forschung. Man guckt, was funktioniert und was eben nicht. Es gibt zum Beispiel bestimmte Textlängen, die bei der Analyse besonders gut abschneiden. Optimal sind Texte mit 500 bis 750 Wörtern. Das sind etwa 3.500 bis 5.000 Zeichen inklusive Leerzeichen.

Außerdem gilt der Grundsatz: ein Thema, eine Seite. Der Text soll für einen bestimmten Suchbegriff gefunden werden. Beispiel: Skoliose. Beschreibt die Seite das Thema Skoliose und darunter nun in je einem Abschnitt die einzelnen Behandlungsmethoden, ist sie zu breit angelegt. Für jede Therapieoption sollte es daher eine Unterseite geben, damit wichtige Suchbegriffe nicht verloren gehen. Auf der Übersichtsseite zu Skoliose werden die Behandlungen dann nur aufgelistet und zu den jeweiligen Unterseiten verlinkt.

Ein weiteres Element ist die Gliederung. Nach jedem Gedankengang muss ein Absatz her, der wiederum durch Zwischenüberschriften gekennzeichnet ist. Außerdem sollten die Artikel mithilfe von Bildern, Aufzählungen oder Textkästen aufgelockert werden. Alles, was Texte gliedert oder als Blickfang dient, schafft Bonuspunkte. Eine gute Orientierung ist, sich einmal eine Seite eines klassischen Printmagazins anzusehen. Dort steht nie ein langer Fließtext. Die Seite besteht aus vielen verschiedenen Elementen, die sie interessant machen und den Lesefluss unterbrechen und fokussieren.

All diese Kriterien, die für die Suchmaschinenoptimierung wichtig sind, sind auch für die Leser, also Patienten und potenzielle Mitarbeiter eine Erleichterung, wenn sie gute Texte lesen möchten.



Schwerpunkt Praxis-Website

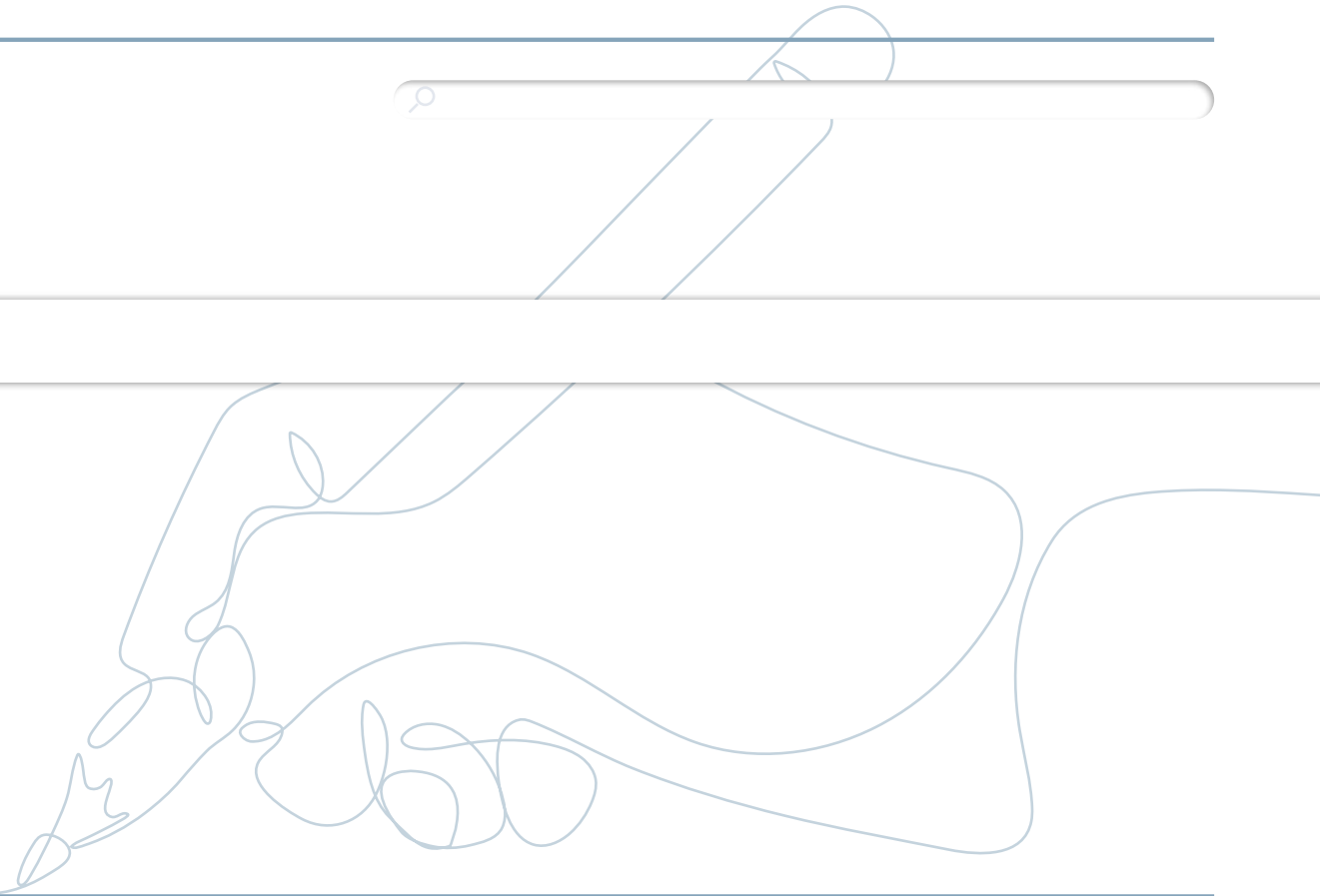


Welche Rolle spielt es, regelmäßig neue Inhalte zu veröffentlichen?

GRÜNDER | Wenn Heilmittelerbringer ihre Website einmal mit all ihren Behandlungsoptionen und Co. erstellt haben, steht ja das Grundgerüst und die Seite ist meist sehr statisch. Google liebt es aber, wenn auf der Website regelmäßig etwas passiert und neue Inhalte erscheinen. Nun müssen Praxisinhaber aber nicht fürchten, ständig neue Artikel verfassen zu müssen. Es reicht oft aus, einen Menüpunkt „Aktuelles“ zu integrieren. Dort veröffentlichen sie Urlaubszeiten oder den nächsten Patienten-vortrag. Wer wirklich Spaß am Schreiben hat oder noch weitere Suchbegriffe generieren möchte, kann auch einen Blog einrichten und dort spezifischere Texte veröffentlichen.

Kann ich die Texte selber schreiben oder soll ich einen Profi beauftragen?

GRÜNDER | Das kommt ganz auf das Talent, die Leidenschaft und die Zeit an. Wer schon immer gut schreiben konnte und auch Spaß daran hat, kann sich natürlich selbst versuchen. Ansonsten rate ich Kunden immer: Ihre Zeit und Ihr Geld ist besser investiert, wenn Sie mit Ihrem Job Geld verdienen und dieses lieber in jemanden investieren, der Ihnen auf Anhieb gute Texte schreibt. Oft ist das Ergebnis einfach besser, wenn ein Redakteur oder Texter die Artikel verfasst – zudem sind die Profis schneller. Jeder sollte seine Zeit also lieber in die Arbeit investieren, die er gut beherrscht.



**An wen wende ich mich, wenn ich selbst keine Texte schreiben kann oder mir die Zeit dafür fehlt?
Was kostet mich externe Hilfe?**

GRÜNDER | Wenn Praxisinhaber auf externe Hilfe setzen, würde ich Ihnen generell empfehlen, die Texte immer von Fachleuten schreiben zu lassen – und zwar von Redakteuren, die sich mit Gesundheitsthemen auskennen. Die Kosten hängen dann natürlich immer davon ab, wie viele Texte sie auf der Seite haben möchten. Meist lohnt es sich aber, einmal ein Textpaket zu kaufen, um einen Grundstock guter Inhalte auf der Seite zu haben. Der Vorteil: Die Praxisinhaber senden dem Büro/der Agentur einmal Ihren Leistungskatalog bzw. geben an, für welche Themen sie Inhalte benötigen, stimmen die Textlängen ab und erhalten am Ende fertige Artikel, die sie ohne größeren Zeitaufwand veröffentlichen können. Oft sind Korrekturläufe im Preis enthalten, sodass natürlich noch einmal Änderungen vorgenommen werden können.

Redaktionsbüros, die sich auf Gesundheit spezialisiert haben, sind in der Regel immer etwas teurer, als beispielsweise Freie Texter oder Freie Journalisten. Wer genau weiß, welche Inhalte die Texte enthalten sollen und sich mit den rechtlichen Grundlagen auskennt, kann auch bei Freelancern anfragen.

Eine weitere Variante ist, die Texte selbst zu schreiben und sie dann an ein Redaktionsbüro oder Freien Journalisten zum Redigieren und „Hübschmachen“ zu senden. Das ist oft deutlich günstiger und Praxisinhaber können direkt aufschreiben, welche Inhalte ihnen wichtig sind.

Checkliste: Hochwasser – und was jetzt?

Das ist zu tun, wenn das
Wasser gewichen ist

Erst Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz, dann auch Teile von Sachsen und Bayern – die Folgen des Hochwassers sind vielerorts verheerend. Sobald das Wasser weicht, wird das ganze Ausmaß der Katastrophe sichtbar. Dann starten die Aufräumarbeiten. Doch wo anfangen? Was ist zu tun, wenn das Hochwasser gewichen ist? Wir haben wichtige Aspekte für Sie in einer Checkliste zusammengefasst. Außerdem lesen Sie, welche Dokumente in jeden Notfall-Ordner gehören.

Wichtig: Die Checkliste dient als allgemeine Orientierungshilfe, sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Binnen weniger Stunden zerstörten die Wassermassen ganze Städte und Landstriche. Viele Menschen kamen ums Leben, etliche Existenzen sind zerstört. Die ganzen Schäden werden erst sichtbar, wenn das Wasser weicht. Dann heißt es: Bestandsaufnahme machen und aufräumen.

Wer kommt für die Schäden auf?

Schäden durch Überflutung und Hochwasser zählen zu den Elementarschäden. Wer sich dagegen versichern möchte, der benötigt eine Elementarschaden-Versicherung. Sie deckt neben Schäden durch Überschwemmungen und Hochwasser auch jene durch Erdbeben und Schneemassen ab.

- Im Privatbereich ist sie eine Ergänzung zur Hausrat- oder Wohngebäudeversicherung
- Praxisinhaber können Elementarschäden über die Praxisinventarversicherung extra absichern.

Wichtig: In Hochwassergebieten ist es in der Regel nicht möglich, sich gegen Elementarschäden zu versichern.

Bei anderen Unwetterschäden greifen unter Umständen auch andere Versicherungen:

Sturm und Blitzschlag – diese Versicherungen haften

- **Hausratversicherung:** Zum Beispiel Schäden an Möbeln, technischen Geräten
- **Wohngebäudeversicherung:** Zum Beispiel Schäden am Dach
- **Teil- oder Vollkaskoversicherung (Auto):** Zum Beispiel bei Schäden durch umgestürzte Bäume
- **Private Haftpflichtversicherung:** Zum Beispiel, wenn ein Passant durch umherfliegende Gegenstände verletzt wird

Wie erfolgt die Schadensmeldung?

Damit Schäden durch Versicherungen auch übernommen werden können, ist es sehr wichtig, noch vor den Aufräumarbeiten eine Schadensmeldung zu machen.

- ① Sobald Sie sich ein erstes Bild vor Ort machen konnten, informieren Sie alle Versicherungen, die möglicherweise betroffen sind, unverzüglich. Besprechen Sie das weitere Vorgehen. In der Regel machen

Sie eine schriftliche Schadensmeldung und lassen sich eine Schadensnummer vom Versicherer geben. Eine detaillierte Auflistung der Schäden können Sie später einreichen.

- 2 Fotografieren Sie die Schäden, idealerweise aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Wichtig ist, dass auf den Fotos klar zu erkennen ist, wann sie entstanden sind.
- 3 Als Versicherungsnehmer sind Sie verpflichtet, den Schaden so gering wie möglich zu halten. Sprich: Sie müssen alles unternehmen, um Hausrat und Gebäude vor weiteren Schäden zu schützen – etwa unverzüglich das Wasser abpumpen. Tun Sie das nicht, kann es sein, dass die Versicherung nicht für mögliche Folgeschäden aufkommt.
- 4 Bevor Sie mit den Aufräumarbeiten beginnen, halten Sie Rücksprache mit dem Versicherer, ob der Schaden vorab gesichtet werden muss. Gleiches gilt für die Anschaffung neuer Dinge und/oder Reparaturaufträge.

Wen informiere ich über die Versicherungen hinaus?

Wenn Sie eine GKV-Zulassung haben und abzusehen ist, dass die Praxis für eine bestimmte Zeit geschlossen bleiben muss, informieren Sie unbedingt die zuständige ARGE. Denken Sie auch daran, Ihren Patienten Bescheid zu geben. Je nach Schwere der Schäden nehmen Sie u. a. auch Kontakt zu den städtischen Versorgungsunternehmen, aber auch zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitsausfälle), Ihrer Hausbank (Kredit) und dem Finanzamt (steuerliche Maßnahmen) auf.

Wo erhalte ich jetzt zusätzlich Hilfe?

- Viele Berufsverbände bieten insbesondere organisatorische Unterstützung an.
- Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe hat auf der Website eine Übersicht über betroffene Gemeinden und Städte sowie Kontaktmöglichkeiten zu Behörden und Initiativen veröffentlicht: <https://tinyurl.com/p52fremc>
- Der Bund und die Länder stellen insgesamt 400 Millionen Euro an Soforthilfen zur Verfügung. Aktuelle Informationen dazu finden Sie unter: <https://tinyurl.com/3zjpurnd> (Anm. d. Red.: Stand 22. Juli 2021)

Hinweis: Der GKV-Spitzenverband empfiehlt im Zusammenhang mit dem Hochwasser, „die Überprüfung

der vertragskonformen Heilmittelabgabe auszusetzen“, heißt es in einem Rundschreiben vom 22. Juli 2021. Das bedeutet, dass vom Hochwasser betroffene Praxen zunächst bis zum 15. August 2021 Behandlungen auch an anderen Orten durchführen dürfen. Entsprechende Verordnungen sind dann mit dem Kürzel „HW“ zu markieren.

Der direkte „Draht“ zu den Verbänden:

- Der dbI hat hier wichtige Informationen zusammengefasst: <https://tinyurl.com/amyfzeu8>
- Der ZVK informiert <https://tinyurl.com/3wd3f9vh>

Vorbereitet für den Ernstfall Der Notfall-Ordner

Bei einem Katastrophen- bzw. Notfall hat man in der Regel nur wenig Zeit, wichtige Dokumente zusammenzusuchen. Legen Sie sich daher unbedingt einen Notfall-Ordner an, in dem Sie alle wichtigen Informationen und Dokumente (in Kopie) hinterlegen. Überlegen Sie auch, ob Sie die Informationen online in einer Cloud sichern. Denken Sie an:

- Wichtige Ansprechpartner und Kontaktdaten
- Informationen zu allen Versicherungen
- Informationen zu allen Verträgen, die die Praxis betreffen (bspw. Leasingverträge, Verträge mit Dienstleistern)
- Informationen rund um die Praxisimmobilie (bspw. Mietvertrag, Stromanbieter, Telekommunikationsvertrag)
- Arbeitsanweisungen
- Informationen zu Vollmachten und Zugangsdaten und wo diese hinterlegt sind

Tip: Über den buchner-Shop können Sie ein Notfall-Handbuch für Heilmittelpraxen bestellen: <https://tinyurl.com/svy3ae5k> ■ [ka]

Weiterführende Informationen

- „Ratgeber für Notfallvorsorge und richtiges Handeln in Notsituationen“ des Bundesamts für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe (BBK): <https://tinyurl.com/kjnh26fb>
- Informationen zum Thema „Vorsorge und Verhalten bei Hochwasser“ des BBK: <https://tinyurl.com/r64zmare>
- Kostenlose Notfall-Informations- und Nachrichten-App des BBK, NINA: <https://tinyurl.com/v4xrks>

up | Netzwerktreffen

Die Online-Tagung für Therapeuten.

Freitag 17. und Samstag 18. September 2021



Spannende Podiumsdiskussion
am Freitag, 17. September um 18 Uhr

Reicht es Ihnen auch? Haben Sie das Gefühl, nicht gehört zu werden und nichts erreichen zu können? Wir sprechen darüber, wie Sie als einzelner Therapeut etwas bewegen können! Vernetzen, Aktionen – oder lieber doch nicht? Wir unterhalten uns über Ihre Möglichkeiten, Grenzen und Geduld.

Machen Sie sich ein Bild

Die virtuelle Photo Booth (Foto-Box) können Sie während des gesamten **up | Netzwerktreffens** für sich und Ihr Team nutzen. Fotografieren Sie sich vor unterschiedlichen Hintergründen, nutzen Sie Sticker und Emojis und teilen Sie Ihre Ergebnisse in Social Media-Kanälen oder auf Ihrer Praxiswebseite.

VIP-Kunden sparen richtig

up | plus und **up | Datenschutz** Kunden zahlen für die Teilnahme am **up | Netzwerktreffen** nur 49 Euro. Weitere Praxismitarbeiter können zum selben Preis teilnehmen.

Mitarbeiter motivieren mit dem Spartarif

Chefs/Inhaber zahlen für die Teilnahme am **up | Netzwerktreffen** 89 Euro. Jeder weitere Mitarbeiter der Praxis nimmt zum ermäßigten Preis für 49 Euro teil.

Gewinnen Sie einen Platz in einem Seminar der buchner.academy

Wer bei unserer virtuellen Schnitzeljagd während des **up | Netzwerktreffens** die richtigen Hinweise findet, kann am Ende des Netzwerktreffens an unserer Verlosung teilnehmen. Der Gewinn – die Teilnahme an einem Online-Seminar der **buchner.academy**.

14:30

14:45

Freitag 17. September

15:00

15:45

16:15

16:30

17:15

17:45

18:00

Samstag 18. September

09:00

09:45

10:15

10:30

11:15

11:45

12:00

12:45

13:15

Ich will dabei sein



up-Abonnenten 89,00 € netto pro Person,
up|plus und up|Datenschutz Kunden 49,00 € netto pro Person

Anmelden unter www.buchner.de/netzwerktreffen

Begrüßung und Einweisung – Technikcheck für Unerfahrene

Eröffnung des Netzwerktreffens

Raum 01
Erfolgreich Mitarbeitergespräche führen

Raum 02
Starke Kommunikation im Team

Raum 03
Krisen durch klare Kommunikation lösen

○ **Wie funktioniert Kommunikation?**
Erfahren Sie, was Sie für eine gute Kommunikation aktiv tun können. Nutzen Sie das Zusammenspiel von Worten, Stimme und Körpersprache für ein besseres Miteinander.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Ein Team aufbauen und aufrechterhalten**
Wie Sie Phasen des Teamaufbaus optimal gestalten, welche Methoden und Instrumente wirksam sind und wie Sie destruktives Verhalten verhindern, erfahren Sie hier.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Strategischen Krisenfahrplan entwickeln**
Erfahren Sie, wie Sie in der Krise ins Handeln kommen und nicht nur abwarten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Denkweise und Ihren Umgang mit Krisen positiv ändern.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Kritik und Feedback wirkungsvoll einsetzen**
Wie Sie Kritik und Feedback gewinnbringend einsetzen. Mit positiven Nebenwirkungen! Wir zeigen Ihnen verschiedene Methoden, die Sie sofort umsetzen können.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Mit Teambuilding ein Team festigen**
Lernen Sie Methoden und Aktionen kennen, um Teams erfolgreicher zu machen und die Teammotivation durch Kommunikation und Feedback zu steigern und zu erhalten.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Mit aufsässigen Mitarbeitern richtig umgehen**
Wie Sie sich respektvoll und konsequent verhalten und gemeinsame Ziele und Spielregeln definieren, ihre Einhaltung einfordern und Konsequenzen bei Abweichungen aufzeigen.

■ Fragen und Antworten

Pause

Podiumsdiskussion **Vernetzen, Aktionen – oder lieber doch nicht?** (ca. 60 bis 90 Minuten)

○ **Im Vorstellungsgespräch punkten**
Nicht nur das Gehalt entscheidet, ob Therapeuten bei Ihnen arbeiten möchten. Erfahren Sie, was Sie als Arbeitgeber attraktiv macht und wie Sie im Gespräch überzeugen.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Wo stehen wir als Praxis eigentlich gerade?**
Wie Sie mit der SWOT-Analyse im Team arbeiten, was in der Praxis wirklich los ist und mit den Ergebnissen die richtigen strategischen Entscheidungen treffen.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Veränderungen erfolgreich umsetzen**
Veränderungen gelingen, wenn Sie Ihre Mitarbeiter von Beginn an beteiligen und durch Hinweise auf Vorteile und Nutzen motivieren. Mit diesen Tipps klappt es.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Schwierige Gespräche gelassen führen**
Verwandeln Sie vermeintlich schwierige Gespräche in gut geführte Dialoge und ersparen Sie sich schlaflose Nächte. Wir zeigen Ihnen, wie das geht.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Strukturierte Teambesprechungen**
Schluss mit Teeküchen-Pläuschchen! Wie Sie mit Methoden, Moderation, verbindlichen Maßnahmen und klaren Verantwortlichkeiten zu produktiven Teambesprechungen kommen.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Mit Retrospektiven sicher durch Krisen navigieren**
Wie diese Methode funktioniert, wie Sie und Ihr Team einen kritischen Blick auf Ihre Praxis werfen und sie stetig verbessern.

■ Fragen und Antworten

Pause

○ **Lob und Wertschätzung, die ankommen**
Wenn Sie Alternativen zum Motto „nicht gemeckert ist genug gelobt“ suchen, sind Sie hier richtig. Tipps und Beispiele zeigen, wie Sie Ihre Mitarbeiter mit Kommunikation motivieren.

■ Fragen und Antworten

○ **Ziele mit Mitarbeitern vereinbaren**
Wie Sie Ziele richtig setzen, in konkrete Maßnahmen übersetzen und einen regelmäßigen Ziel-Check durchführen. Dazu ein Einblick in die Methode »Objectives and Key Results«.

■ Fragen und Antworten

○ **Außenkommunikation in der Krise**
Wie kommunizieren Sie wann treffsicher mit Patienten, Ärzten, Mitarbeitern? Erfahren Sie Do's und Dont's in der nach außen gerichteten Krisenkommunikation.

■ Fragen und Antworten

Kurze Abschlussrunde

Heilmittel-Webportal mit neuen Funktionen

Jetzt online Zulassung verwalten
und Verträge anerkennen



Auf www.zulassung-heilmittel.de können Praxisinhaber seit dem 5. Juli 2021 viele Aspekte rund um die Zulassung online verwalten. Sie können eine Neuzulassung beantragen, aber auch bestehende Zulassungen aktualisieren, beispielsweise Mitarbeiter an- und abmelden. Ziel ist, die Vorgänge rund um die Zulassung zu entbürokratisieren und eine direkte Kommunikation über das Portal zu ermöglichen.

Anerkennung der Verträge



Bereits seit Anfang des Jahres können die neuen bundeseinheitlichen Rahmenverträge über das Portal anerkannt werden. Podologen sowie Logopäden, für die es die Verträge bereits gibt, können dies nutzen. Für die anderen Berufsgruppen wird es die Möglichkeit geben, sobald die neuen Verträge da sind.

Die Nutzung des Portals ist freiwillig. Wer seine Zulassung weiter lieber wie bisher in Papierform verwalten möchte, kann das tun. Zudem können über das Portal bislang nur Zulassungen bearbeitet werden, die durch die vdek-ARGEn betreut werden.

Erster Schritt: Registrierung

Wer eine Zulassung für eine Praxis verwalten möchte, muss sich im Heilmittel-Webportal registrieren. Der Registrierungsprozess dient dazu nachzuweisen, dass man berechtigt ist, diese Zulassung zu verwalten. Es ist möglich, die Zulassung für mehrere Institutionskennzeichen (IK) zu betreuen. Bei der Registrierung muss man sich aber zunächst für ein IK entscheiden, über das dann die Verifizierung läuft und ein Benutzerkonto erzeugt wird. Für den Registrierungsprozess wird die ARGE-İK-Bestätigung sowie eine Vollmacht des Praxisinhabers benötigt, sofern dieser sich nicht selbst anmeldet. Beides kann direkt im Portal hochgeladen werden. Dort ist auch eine Vorlage für die Vollmacht hinterlegt.

Tipp: Ist die ARGE-İK-Bestätigung gerade nicht zur Hand, reicht auch ein Schreiben der ARGE Heilmittel an die Praxis, auf dem das IK der Praxis steht. Wichtig ist, dass es per Post an die Praxis verschickt wurde.

Mehrere Zulassungen verwalten

Sobald man sich mit einer IK registriert und ein Benutzerkonto erstellt hat, kann man sich für weitere IKS anmelden. Das ändert man dann entsprechend in den eigenen Benutzerdaten. Hier muss man für jedes IK wieder die ARGE-İK-Bestätigung und die Vollmacht des IK-Eigentümers als Nachweis hochladen.

So wie eine Person mehrere Zulassungen verwalten kann, können auch mehrere Personen eine Zulassung verwalten. Praxisinhaber können also sowohl selbst darauf Zugriff haben, als auch einen leitenden Mitarbeiter registrieren, der etwa vertretungsweise diese Aufgabe übernimmt.

Praxen, die etwa Physiotherapie und Ergotherapie anbieten, müssen im Webportal mit zwei IKS arbeiten. Konkurrierende Zulassungen aus verschiedenen Leis-

tungsbereichen sind unter einem IK nicht möglich.

Übersicht behalten

Im Zulassungsportal können registrierte Nutzer alle Informationen zur Zulassung einsehen, die bei der zuständigen ARGE vorliegen. Bei Zulassungen, die online beantragt wurden, sind auch die dafür erforderlichen Dokumente im Portal hinterlegt, wie beispielsweise der Grundriss der Betriebsstätte, Mietvertrag, o. ä., Altakten sind im Portal nicht zu finden.

Das Portal enthält auch zulassungsrelevante Informationen zu dem oder den fachlichen Leiter(n) sowie den Therapeuten, die in der Praxis arbeiten. Hier können Praxisinhaber auch Fortbildungen und – im Fall der Physiotherapie – Abrechnungsberechtigungen ablegen.

Informationen aktuell halten

Über das Portal lassen sich all die Funktionen auslösen, die man sonst über den Papierweg auslösen müsste, um die Zulassung aktuell zu halten. So lässt sich etwa die Liste der Mitarbeiter einfach aktualisieren, indem neue Mitarbeiter hinzugefügt oder jene, die nicht mehr in der Praxis tätig sind, abgemeldet werden. Praxisinhaber geben die Informationen einfach in die entsprechende Maske ein und ein Sachbearbeiter der zuständigen ARGE prüft und verarbeitet die Daten. Für die Kommunikation mit den ARGEn gibt es einen Bereich „Nachrichten“. Hier findet sich zum Beispiel der Zulassungsbescheid, der aber auch weiterhin in Papierform zugestellt wird.

Abschnitt „Öffentliche Informationen“

Unter diesem Reiter sind die öffentlichen Informationen zur Zulassung erfasst, die an den GKV-Spitzenverband zur Veröffentlichung gehen. Der GKV-Spitzenverband erstellt damit eine eigene Info-Plattform. Hier gibt es neben den Kontaktdaten inklusive E-Mail und Homepage auch Informationen dazu, ob die Praxis barrierefrei bzw. rollstuhlgerecht ist. Diese öffentlichen Informationen zur Praxis lassen sich über das Portal direkt aktualisieren. Bisher wurden diese Angaben nicht im Rahmen der Zulassung erfasst. ■ [ym]

Einschränkung für Ergo- und Physiotherapiepraxen



Neuzulassungen und Verlegungen von Physio- und Ergotherapiepraxen können noch nicht über das Portal vorgenommen werden (Stand 12. Juli 2021). Das liegt daran, dass sich die dafür nötigen Berichtsbögen durch die neuen Rahmenverträge noch verändern werden. Sobald diese feststehen, werden diese Funktionen dann auch für Ergo- und Physiotherapiepraxen nutzbar sein.

Der Schwerpunkt Ihrer täglichen Arbeit liegt in der Therapie. Nebenbei müssen Sie als Praxisinhaber jedoch zusätzlich darauf achten, dass alle Vorschriften, Regelungen und gesetzliche Vorgaben in der Praxis eingehalten werden. Denn Sie haben es in Ihrem Alltag nicht nur mit Patienten zu tun, sondern auch mit Krankenkassen, Behörden und Ämtern. Aber was passiert eigentlich, wenn die Vertreter der verschiedenen Institutionen plötzlich an Ihrer Praxistür stehen? Wen müssen Sie überhaupt hineinlassen und welche Auskünfte müssen Sie erteilen? Wir klären Sie auf.

04

„Umgang mit
Behörden, Ämtern & Co.“

Vier Jahre sind um – die Rentenversicherung kommt zur Betriebsprüfung

Heilmittelerbringer, die selbstständig tätig sind und/oder Angestellte oder freie Mitarbeiter beschäftigen, werden höchstwahrscheinlich alle vier Jahre von der Deutschen Rentenversicherung kontaktiert. Dann heißt es: Antreten zur Betriebsprüfung. Aber was prüfen die Kontrolleure überhaupt? Müssen Sie sie in die Praxis lassen und welche Rechte haben die Prüfer?



In der Juli-Ausgabe der **up** haben wir Ihnen vorgestellt, welche Betriebsprüfungen das Finanzamt durchführen darf. In diesem Fall ging es um korrekt abgeführte Steuern. Die Deutsche Rentenversicherung hingegen prüft, ob Praxisinhaber alle Beiträge zur Kranken-, Pflege-, Renten-, Arbeitslosen- und Unfallversicherung korrekt abgeführt haben. Geprüft werden unter anderem:

- Lohn- und Gehaltskonten
- Arbeitsverträge
- Beitragsabrechnungen
- Meldungen zur Sozialversicherung
- Abrechnungsunterlagen für freie Mitarbeiter
- Umlagen wegen einer Mutterschaft
- Entgeltfortzahlungen im Krankheitsfall
- Insolvenzschutz von Wertguthaben
- Abgaben an die Künstlersozialkasse, sofern Sie Texter oder Ähnliches beauftragt haben

Regelmäßige Kontrollen sind normal

Im Gegensatz zu Betriebsprüfungen durch das Finanzamt, die selten vorkommen, können Praxisinhaber davon ausgehen, dass sie in jedem Fall von der Rentenversicherung geprüft werden. Diese Kontrollen finden dann in den Praxisräumen oder auch im Büro des Steuerberaters statt. Die Besuche müssen mindestens 14 Tage vor dem Termin schriftlich angekündigt werden und können Ihrerseits verschoben werden, sofern ein triftiger Grund vorliegt, beispielsweise weil Sie verreist sind oder all Ihre Kapa-

zitäten gebunden sind. Es besteht aber eine Mitwirkungspflicht der Praxisinhaber gegenüber den Kontrolleuren.

Hinweis: Hat die Rentenversicherung den Verdacht, dass ein Abrechnungsbetrug vorliegt oder Mitarbeiter in der Praxis arbeiten, die nicht korrekt angemeldet sind, kommen die Prüfer unangemeldet vorbei. Arbeiten bei Ihnen freie Mitarbeiter, die von der Rentenversicherungspflicht befreit sind, sollten Sie dies unbedingt belegen können. Scheinselbstständigkeit ist ein Thema, das die Rentenversicherung immer besonders kritisch prüft.

Keine Sorge vor Abrechnungsfehlern

Bei den Betriebsprüfungen werden häufig Abrechnungsfehler aufgedeckt. Oft sind diese gar keine Absicht. Natürlich werden Sie dann dazu aufgefordert, die Fehler zu korrigieren und die fehlenden Beträge nachzuzahlen. Richtig teuer wird es nur bei größeren Vergehen. Säumniszuschläge verlangen die Prüfer in der Regel nur, wenn sie feststellen, dass Praxisinhaber absichtlich betrügerisch vorgegangen sind.

Mithilfe sorgt für gute Stimmung

Kündigt die Rentenversicherung eine Betriebsprüfung an, wenden Sie sich am besten direkt an Ihren Steuerberater und suchen Sie gemeinsam alle nötigen Unterlagen heraus. Je gründlicher die Prüfung vorbereitet ist, desto besser. Zeigen Sie guten Willen zur Mitarbeit, lassen sich auch strittige Punkte mit dem Prüfer einfacher und folgenloser besprechen. ■

[km]

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



Digitale Gesundheitsanwendungen

Digitale Gesundheitsanwendung (DiGA): M-Sense Digitales Behandlungsprogramm für Migränepatienten

M-Sense gehört zu den digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA), die unter bestimmten Voraussetzungen auf Kosten der GKV von Ärzten und Psychotherapeuten verschrieben werden können. Es handelt sich um ein umfangreiches digitales Behandlungsprogramm, das eine personalisierte und mobile Migränetherapie ermöglicht.

Die Anwendung bietet den Nutzern unterschiedliche Funktionen. In dem digitalen Kopfschmerztagebuch können Patienten Kopfschmerzattacken dokumentieren und so Auslöser der Migräne ausfindig machen. Auch die Medikamenteneinnahme und

-wirkung können sie festhalten. Ebenso bekommen die Nutzer leitlinienkonforme Verfahren zur Migräneprophylaxe und zur Akutbehandlung von Attacken an die Hand. Neben Anleitungen für Ausdauersport und Entspannungsübungen können Patienten animierte physiotherapeutische Dehnungs- und Massageübungen abrufen, die die Muskulatur lockern und die Durchblutung fördern.

Erstattungsfähige Diagnosegruppe:

- G43 Migräne

Bei M-sense Migräne wird eine dreimonatige Mindestnutzung vorausgesetzt, damit u. a. Triggerfaktoren statistisch analysiert werden können. Eine empfohlene Nutzungshöchstdauer gibt es nicht. Die Anwendung richtet sich an Patienten ab 18 Jahre. Es fallen keine Zusatzkosten für die Nutzer an.

mehr: Informationen zu M-Sense finden Sie unter: <https://tiny-url.com/5bebk8m6>

mehr: Auch Vivira und Rehappy zählen zu den verschreibungsfähigen DiGAs. Mehr dazu lesen Sie in unserem Schwerpunkt 6-2021 zum Thema DVPMG (Vivira) sowie in der Ausgabe 7-2021 (Rehapp). ■

[ka]



Kosten für PC, Laptop, Notebook und Software sofort absetzen

Statt der bisherigen drei Jahre können Ausgaben für PC, Laptop, Notebook, Software und Co. künftig schon im Jahr der Anschaffung komplett steuerlich abgesetzt werden – egal, wie teuer sie waren. Grundlage ist ein Schreiben des Bundesministeriums für Finanzen (BMF), in dem die Nutzungsdauer im Rahmen der steuerlichen Abschreibung verkürzt wurde.

Bislang betrug die Nutzungsdauer für digitale Wirtschaftsgüter bei Anschaffungskosten von mehr als 800 Euro drei Jahre. Allerdings war diese betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer nach § 7 Einkommensteuergesetz (EStG) seit rund 20 Jahren nicht mehr geprüft worden, heißt es in dem Schreiben. Aufgrund der zunehmend schnelleren technologischen Entwicklung dieser Wirtschaftsgüter hat das BMF sie nun angepasst und auf ein Jahr verkürzt.

Außerdem hat das Ministerium definiert, welche informationstechnische Hard- und Software (IT) nach den neuen Regelungen



begünstigt ist. Demnach umfasst der Begriff „Computerhardware“ Computer, Desktop-Computer, Notebook-Computer, Desktop-Thin-Clients, Workstations, Dockingstations, externe Speicher- und Datenverarbeitungsgeräte (Small-Scale-Server), externe Netzteile sowie Peripheriegeräte wie Maus, Head-Set u. ä., heißt es weiter.

Die neue Regelung tritt rückwirkend zum 1. Januar 2021 in Kraft und betrifft sowohl die Steuererklärung 2021 sowie alle folgenden Steuererklärungen. ■

[ks]

NICHT OHNE MEIN ...

up - unternehmen
praxis

Auf welches Therapiematerial möchten Sie nie wieder verzichten – und warum? Erzählen Sie uns und Ihren Kollegen in up_therapiemanagement davon! In der Rubrik „Nicht ohne mein“ stellen Therapeuten ihr liebstes Arbeitsmaterial vor und geben damit anderen neue Impulse für die eigene Arbeit. Egal, ob es ein Spiel, der Igelball oder Achtsamkeit ist – hier bekommt Ihr Therapiefavorit die Aufmerksamkeit, die er verdient.

Machen Sie mit!
Einfach E-Mail schreiben an redaktion@up-aktuell.de oder unser Kontaktformular unter www.up-aktuell.de/umfrage-nicht-ohne-mein ausfüllen.

up therapie
management

Das Fachmagazin, das Physiotherapeuten, Logopäden und Ergotherapeuten mit Infos, Tipps und Anregungen unterstützt, um Ihre gute Therapie noch besser zu machen.



BSG: Tankgutscheine statt Gehalt sind beitragspflichtig

Sachleistungen an Praxismitarbeiter, wie Tankgutscheine bis zu einem bestimmten Wert, und Einnahmen aus der Vermietung von Werbeflächen auf dem privaten Pkw sind nicht in allen Fällen sozialversicherungsfrei. Das hat das Bundessozialgericht (BSG) in Kassel kürzlich entschieden (Az.: B 12 R 21/18 R).



Im konkreten Fall hatte ein Unternehmer 2010 im Rahmen einer Nettolohnoptimierung mit seinen Mitarbeitern einen Gehaltsverzicht zwischen 249 und 640 Euro pro Monat vereinbart. Im Gegenzug erhielten sie verschiedene Extras u. a. monatliche Tankgutscheine in Höhe von 40 Euro und Mietzahlungen für Werbeflächen auf Privatfahrzeugen in Höhe von 21 Euro im Monat. Nach einer Betriebsprüfung forderte die Deutsche Rentenversicherung Sozialversicherungsbeiträge nach. Dagegen klagte der Unternehmer. Das BSG gab der Beklagten Recht: Im vorliegenden Falle handelt es sich sozialversicherungsrechtlich um Arbeitsentgelt, so die Richter. Dieses umfasse grundsätzlich alle im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis stehenden geldwerten Vorteile. Ein solcher Zusammenhang sei anzunehmen, wenn der ursprüngliche Bruttoarbeitslohn rechnerisch fortgeführt wird und die Tankgutscheine und Werbeeinnahmen als „neue Gehaltsanteile“ angesehen werden, heißt es in der Mitteilung des Gerichts. Die steuerrechtliche Bagatellgrenze, wie sie der Kläger geltend gemacht hatte, komme daher nicht in Frage. Seit 2020 sind nach § 8 Abs. 2 Satz 11 Einkommensteuergesetz (EStG) Sachleistungen nur steuerfrei, wenn sie zusätzlich zum Lohn gezahlt werden. ■ [ks]

Abgabefrist der Steuererklärung für 2020 bis Ende Oktober verlängert

Steuerzahler aufgepasst: Wer eine Steuererklärung für 2020 abgeben muss, hat dafür bis Ende Oktober 2021 Zeit. Der Bundesrat stimmte kürzlich einer dreimonatigen Verlängerung der Abgabefrist zu. Hintergrund des Aufschubs sind den Angaben zufolge die hohen Belastungen der Bürger während der Corona-Pandemie.

Da der 31. Oktober in diesem Jahr auf einen Sonntag fällt, verschiebt sich die Frist auf den darauffolgenden Montag – in Bundesländern, in denen Allerheiligen ein Feiertag ist, auf den 2. November, teilte der Bundesverband Lohnsteuerhilfevereine (BVL) mit. Die Fristverlängerung betrifft alle, die ihre Einkommensteuererklärung selbst ausfüllen. Wer sich von einem Steuerberater oder Lohnsteuerhilfeverein unterstützen lässt, hat sogar noch bis zum 31. Mai 2022 Zeit.

Wer den Abgabetermin nicht einhalten kann, sollte das Finanzamt schriftlich um eine Fristverlängerung bitten. Dazu reicht ein formloses Schreiben per Brief oder Fax. Neben der Steuernummer sollte kurz begründet werden, warum man einen Aufschub braucht. Möglich ist aber auch ein Anruf beim zuständigen Sach-



bearbeiter im Finanzamt. Bei unentschuldigter Fristüberschreitung berechnet das Finanzamt automatisch Strafzuschläge von mindestens 25 Euro pro Monat.

Grundsätzlich müssen alle Selbstständigen, Unternehmer, Gewerbetreibenden und Freiberufler eine Steuererklärung abgeben. Es gelten jedoch nach § 32a Einkommensteuergesetz (EStG) folgende Untergrenzen für das Jahreseinkommen: 9.744 Euro für Singles und 19.488 Euro für Ehepartner. ■ [ks]

Datenschutz?...!

Verschlüsselungstrojaner = Meldepflicht nach DSGVO?

Niels Köhrer, externer Datenschutzbeauftragter für up|plus-Kunden



Ob Verschlüsselungstrojaner, Krypto-Trojaner oder Ransomware (Ransom = engl. für Lösegeld), alle Begriffe beschreiben dasselbe: Einen Angriff auf den Server und Arbeitsplätze, bei denen alle Dateien verschlüsselt und gegen Zahlung (hoffentlich) wieder entschlüsselt werden.

Dabei muss nicht unbedingt eigenes Verschulden – wie das Öffnen eines verseuchten E-Mail-Anhangs – ursächlich sein. Ein

aktueller Großangriff zeigt, dass dies auch über Sicherheitslücken von Sub (oder Sub-Sub-Sub)-Dienstleistern geschehen kann. Sollte es einen treffen, ist Datenschutz sicher nicht das Erste, an was gedacht wird. Hauptsache die Systeme laufen wieder. Dennoch ist der Datenschutz hier streng. Sind personenbezogene Daten betroffen, wovon auszugehen ist, so müssen Datenschutzvorfälle innerhalb 72 Stunden bei der Aufsichtsbehörde gemeldet werden. Hier kann und sollte aber differenziert werden.

Bei Datenabfluss, wenn Daten verloren gehen, da kein aktuelles Backup besteht und wenn viele sensible Gesundheitsdaten betroffen sind, muss in der Regel eine Meldung erfolgen.

Sind die Daten jedoch „nur“ verschlüsselt, es fand aber kein Datenabfluss statt und das Backup ist aktuell, so dass keine Daten verloren gegangen sind, so ist eine Meldung nicht zwingend erforderlich. Dies gilt zumindest, wenn z. B. „nur“ die Mitarbeiterdaten einer Praxis betroffen sind, nicht jedoch die Patientendaten.

Die Entscheidung ist komplex und sollte zusammen mit dem Datenschutzbeauftragten getroffen werden, damit zu dem Ärger durch die Verschlüsselung nicht auch noch welcher durch die Aufsichtsbehörden entsteht.

Lehrbuch der Entstauungstherapie in erweiterter Ausgabe erschienen

Die Herausgeber Günther Bringezu und Otto Schreiner haben die fünfte Auflage des Lehrbuchs der Entstauungstherapie um weitere Themen ergänzt. Das Fachbuch richtet sich an Physio- und Ergotherapeuten, Masseur, verordnende Ärzte und Pflegepersonal.

Es präsentiert das Gesamtbild der modernen Entstauungstherapie sowie ihrer Methoden und beinhaltet nun auch ein Kapitel zur Kompressionstherapie mit Grundlagen, (Kontra-)Indikationen, Materialien und Anwendungen. Das Kapitel über Lymph-Taping ist aktualisiert. Die therapeutischen Grundfertigkeiten werden jeweils im Zusammenhang mit der aktuellen Wissensbasis dargestellt. Klinisch-praktische Anwendungsbeispiele, etwa zu Schwellungen, Abflussstörungen, Ödemen unterschiedlicher Genese sowie weiteren Indikationen, verdeutlichen, wann und wie Entstauungstherapie eingesetzt wird.

Mit Diagrammen, Querverweisen, Zusammenfassungen, Abbildungen usw. zeigt sich das Buch als übersichtliches Nachschlagewerk. Griffe und Techniken für Ausbildung und Praxis sind in detaillierten Schritt-für-Schritt-Anleitungen erklärt. Arbeitsformulare, Patienteninfos sowie Flashcards zur Prüfungsvorbereitung stehen unter anderem als Download zur Verfügung. ■ [rb]



Günther Bringezu, Otto Schreiner (Hrsg.) | Lehrbuch der Entstauungstherapie – Manuelle Lymphdrainage, Kompressionstherapie, Muskel- und Gelenkpumpeffekte und andere Verfahren
Springer-Verlag Deutschland; Edition 2021

Teil 3 Fahrplan für Ihr Video-Marketing

Vom Mini-Drehbuch zum fertigen Video

3, 2, 1 – Action! Jetzt steht er endlich an, Ihr erster Videodreh. Sie filmen fleißig drauf los und erzählen in die Kamera. Alles läuft super, bis von draußen durch das geöffnete Fenster Autohupen hereindröhnt – das Video ist im Eimer. Lärm ist aber nur ein Störfaktor, der Ihre Videoproduktion zunichte machen kann. Welche Fehler Sie beim Drehen unbedingt vermeiden sollten und warum es hilfreich ist, vorab ein Mini-Drehbuch zu schreiben, lesen Sie im dritten Teil unserer Reihe Video-Marketing.

Jeder gute Film basiert auf einem Drehbuch. Wir empfehlen Ihnen, auch für Ihre YouTube-Videos eine Miniversion davon zu schreiben. Es hilft Ihnen zum einen, die Kernbotschaft klar herüberzubringen. Zum anderen ist es eine gute Stütze, damit Sie sich während des Drehs nicht verhaspeln. Listen Sie ganz kurz die Aspekte auf, über die Sie sprechen bzw. die Sie zeigen möchten.

- Ein kurzes Intro mit der Kernbotschaft
- Der Mittelteil mit den wichtigsten Informationen
- Ein kurzes Outro: Hier ziehen Sie beispielsweise ein kurzes Fazit, motivieren oder regen zum Handeln an – etwa eine Kontaktaufnahme mit Ihnen oder der Hinweis zu weiteren Videos

Wie oft ist oft genug?

Generell gilt: Je präsenter Sie auf YouTube sind, desto eher werden potenzielle neue Patienten auf Sie aufmerksam. Klar ist aber auch, dass Sie das ganze Projekt Video-Marketing neben Ihren Verpflichtungen als Praxisinhaber und Therapeut stemmen müssen. Überlegen Sie sich daher, wie viele Videoproduktionen Sie in Ihrem Alltag realistisch umsetzen können – und zwar auch dann, wenn es mal etwas stressiger zugeht.

Auch das Thema Regelmäßigkeit ist wichtig. Gewöhnen Sie sich einen festen Turnus an, etwa einmal im Monat ein Video. Das wissen nicht nur Nutzer zu schätzen, auch Ihr YouTube-Ranking, also die Platzierung Ihrer Videos, verbessert sich.

Fünf häufige Fehler beim Videodreh – und wie Sie sie umgehen

01 | Falsche Lichtverhältnisse

No-Gos: Vermeiden Sie es zu drehen, wenn es bereits dunkel ist. Filmen Sie sich zudem nie mit einem Fenster im Rücken. So wirkt das Bild verwaschen oder silhouettenhaft.

Besser: Filmen Sie – wann immer möglich – bei Tageslicht. Positionieren Sie sich zudem immer neben oder direkt gegenüber von einem Fenster. Wenn das Tageslicht nicht ausreicht, können Sie eine Ringleuchte verwenden, die es schon für unter 20 Euro zu kaufen gibt.

02 | Unruhige Umgebung

No-Gos: Ist zu viel los im Hintergrund, wirkt das unprofessionell und lenkt schnell ab. Auch ein unaufgeräumtes Setting kommt nicht gut an.



Besser: Finden Sie eine Location, die zu Ihrem Inhalt passt. Generell ist immer ein ruhiger, einfarbiger Hintergrund am besten. Das kann eine leere Wand sein oder aber ein Tuch, das Sie hinter sich aufhängen. Zeigen Sie eine Übung, können Sie als Umgebung auch einen aufgeräumten Behandlungsraum wählen.

03 | Schlechte Tonqualität

No-Gos: Brummende Geräte, ein Rasenmäher, Stimmen – störende Hintergrundgeräusche haben auf Ihrem Video nichts zu suchen. Auch eine schlechte Tonqualität sollten Sie in jedem Fall vermeiden.

Besser: Suchen Sie sich eine ruhige Umgebung für den Videodreh. Verwenden Sie zudem im Idealfall ein externes Mikrofon (mehr dazu in Teil 1, Ausgabe 6-2021). Wenn Sie kein Mikrofon zur Hand haben, sollte die Kamera nah am Geschehen sein.

04 | Ungünstige Kamerapositionierung

No-Gos: Ein halbes Regal im Blickfeld, ein Teil des Stuhls oder gar andere Personen haben im Bildausschnitt nichts verloren. Gleiches gilt für Schatten. Auch zu große oder zu kleine Entfernungen lassen das Video unprofessionell wirken.

Besser: Platzieren Sie die Kamera so, dass Sie auch wirklich nur den Ausschnitt filmen, den Sie aufnehmen möchten. Damit das Bild zudem harmonisch wirkt, hilft die sogenannte Drittel-Regel. Hierbei teilen Sie das Bild gedanklich durch zwei waagerechte und zwei senkrechte Linien in neun gleiche Teile auf. Das Hauptmotiv richten Sie dann so aus, dass es entweder an den Schnittpunkten platziert ist oder entlang der Linien. Tipp: Neuere Smartphone-Modelle haben ein solche Raster bereits integriert. Schauen Sie dafür in die Kameraeinstellungen.

05 | Videodreh ohne Pause

No-Gos: Besonders bei Videos, die länger als zwei Minuten gehen, sollten Sie es unbedingt vermeiden, alles in einem Rutsch zu filmen. Ein Fehler kann so schnell das ganze Video zunichte machen. Zudem ist es schwieriger, das Video im Nachhinein zu bearbeiten.

Besser: Filmen Sie Ihre Videos in einzelnen Sequenzen – beispielsweise erst die Einleitung, dann den Hauptteil und den Schluss.

Tipp: Auf- und Abbau von Licht, Kamera und ggf. Requisiten nehmen immer Zeit in Anspruch. Drehen Sie daher, wann immer möglich, mehrere Videos am Stück.

Das Rohmaterial final bearbeiten

Nachdem Sie alle Sequenzen aufgenommen haben, geht es an das finale Zusammenschneiden des Videos. Dafür können Sie sehr gut die kostenlosen Programme von Mac (iMovie) oder Windows (Movie Maker oder Fotos-App) verwenden. Nutzen Sie sie, um:

- die einzelnen Clips aneinanderzureihen
- Fehler wie Versprecher herauszuschneiden
- Videoclips zu kürzen
- Übergänge einzufügen bzw. sie mit Effekten zu gestalten
- Tonspuren zu bearbeiten bzw. über das Video zu legen.

Tipp: Lizenzfreie Musik und Soundeffekte finden Sie in der Audio-Mediathek von YouTube. Melden Sie sich unter www.studio.youtube.com an und klicken Sie links auf den Reiter Audio-Mediathek.

Im vierten und letzten Teil unserer Reihe „Fahrplan für Ihr Video-marketing“ erfahren Sie, wie Sie Ihre Videos publik machen. ■ [ka]

Impressum

up | unternehmen praxis

Herausgeber

Ralf Buchner | Vi.S.d.P.
Olav Gerlach
Dr. Barbara Wellner

Chef vom Dienst

Ulrike Stanitzke

Autoren

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

Verlag

Buchner & Partner GmbH
Zum Kesselort 53, 24149 Kiel
Telefon 0800 5 999 666
Fax 0800 13 58 220
redaktion@up-aktuell.de
www.up-aktuell.de

buchner

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

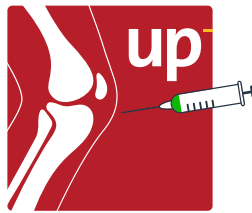
Verbreitete Auflage: 40.450 Exemplare

Druck: Krögers Buch- und
Verlagsdruckerei GmbH

Bildnachweise

Axel Goppelt [Titel, 16]; Yvonne Millar [3], Franz O. Schneider [9], Mirko Grönder [32], Arendt Schmolze [47]; AndreyPopov [4, 33], scyther5 [5], ilona titova [5], AndreyPopov [6], Ivanko_Brnjakovic [6], SolStock [6], South_agency [7], peakSTOCK [7], Chainarong Prasertthai [8], kzlmax [14], anita2020 [14], OlgaMiltsova [16], fizkes [18, 19], AaronAmat [19, 20], SARINYAPINNGAM [22, 23], RapidEye [24, 25], Prostock-Studio [26], Pongasn68 [27], FatCamera [28], PeopleImages [30], alvarez [34], Nitinan Chumdavong [35], MarkusBeck [37], Chainarong Prasertthai [40], Vadim Sazhniev [40], fstop123 [42], yacobchuk [44], ollo [44], Watcharapol_Kun [46], Stadtrat [46], Saturn_3 [49], art4stock [50]

*Liebe Leserinnen und Leser,
die überwiegende Anzahl der Therapeu-
ten ist weiblich und die überwiegende
Anzahl unserer Autoren und Redaktions-
mitglieder ebenfalls. Trotzdem verwen-
den wir das so genannte „generische
Maskulinum“, die verallgemeinernd
verwendete männliche Personenbe-
zeichnung, weil die Texte einfacher und
besser zu lesen sind.*



Kurz vor Schluss von Yvonne Millar Faltenfreie Knie?

Wenn ich an Hyaluron denke, assoziiere ich damit faltenfreie Haut – oder zumindest das Versprechen, diese zu bekommen. Cremes mit Hyaluron sollen die Faltenbildung verlangsamen oder ihr sogar entgegenwirken. Eine pralle, strahlende Haut verspricht die Werbung. Hyaluron lässt sich aber auch direkt unter die Falten spritzen, um diese von unten aufzupolstern – immer mit dem Hinweis, dass es sich um einen natürlichen Stoff handelt, den der Körper einfach mit zunehmendem Alter nicht mehr ausreichend selbst produziert. Aber da kann die kosmetische Industrie ja aus-
helfen.

Hyaluron kommt noch an anderen Körperstellen zum Einsatz, zum Beispiel im Knie. Nein, es geht nicht darum, die Knie aufzupolstern, sie jünger und frischer aussehen zu lassen. Diesmal geht es tiefer. Der Stoff wird bei Arthrose ins Knie gespritzt, um Schmerzen zu reduzieren und die Funktion zu verbessern. Ob Hyaluron nun als Creme oder Spritze die gewünschten schönheitsfördernde Ergebnisse bringt, kann jeder für sich selbst entscheiden. Für die Behandlung von Patienten mit degenerativen Meniskusrissen kommt eine Studie zu einem eindeutigen Ergebnis.

Es wurden 192 Patienten mit symptomatischen degenerativen Meniskusrissen nach dem Zufallsprinzip in vier Gruppen aufgeteilt. Die ersten beiden Gruppen unterzogen sich einer Arthroskopie, wobei die zweite Gruppe zusätzlich Hyaluron-Injektionen erhielt. Gruppe drei und vier bekamen Physiotherapie, die vierte Gruppe erhielt zusätzlich Hyaluron. Es zeigte sich, dass sich sowohl Arthroskopie als auch Physiotherapie positiv auf Schmerzen und Funktionalität auswirkten. Der Bewegungsumfang verbesserte sich in den Physiotherapiegruppen und verschlechterte sich bei den Patienten, die eine Arthroskopie erhielten. Ob die Studienteilnehmer Hyaluron-Injektionen bekamen oder nicht, machte aber keinen Unterschied.

Seine aufpolsternde Wirkung dürfte Hyaluron allerdings auch hier entfalten – zumindest was die Geldbörse der Behandler betrifft. Mit 18 bis 42 Euro plus der Kosten für das verwendete Produkt beziffert der IGeL-Monitor die Kosten für die Selbstzahlerleistung und bewertet sie als „tendenziell negativ“. Ob sich die Hyaluron-Injektionen positiv auf die Optik der behandelten Knie auswirken, wurde in der Studie übrigens nicht untersucht.

mehr: Die Studie finden Sie unter <https://tinyurl.com/6ffh7wrz>

RAUS AUS DEM CORONA- BLUES!

*Das sagen unsere
Kursteilnehmer –
Live auf Youtube:*



*Sie möchten mehr wissen
und haben Fragen zu
den Kursen?
Rufen Sie mich doch
einfach an:
Tel. 030-364 30 590*

Dr. Anke Handrock und Team

Dr. Anke Handrock ist Zahnärztin und seit über 25 Jahren Trainerin für wirksame Kommunikation in der Medizin. Sie leitet Ausbildungen für Positive Psychologie, Medical NLP, Schemacoaching und Systemische Praxisführung und coacht MVZs, Praxisteams, Ärzt*innen, Zahnärzt*innen und Therapeut*innen.

Nutzen Sie die wissenschaftlich gesicherten Erkenntnisse für mehr Zufriedenheit, Leistungsfähigkeit und Gesundheit direkt für Ihre Praxis!

POSITIVE PSYCHOLOGIE LEVEL 1

Gut leben trotz Herausforderungen

Blended Learning – die wirksamste Form zu lernen

Erst regelmäßig online und dann eine Woche Präsenztraining im Wellnesshotel im Harz.



Teil 1 – Live-ONLINE-Kurs: ab 20.04.2021 – 20 Abende, jeweils dienstags von 19.00 – 21.00 und

Teil 2: 09.10. – 17.10.2021 Hotel Schindelbruch im Harz – beide Teile nur gemeinsam belegbar.

Investition: EUR 2800,00 (MwSt.-Befreiung liegt vor) zzgl. Hotel- und Verpflegung.

150 Punkte (BZÄK, DGZMK)

KURSREIHE WIRKSAM FÜHREN

Ihr Handwerkszeug für wirksame und effiziente Mitarbeiterführung!

04.– 05.05.22 Mitarbeitergespräche – Motivation, Entwicklung, Gehalt, Kritik,...

07.– 08.06.22 Teams wirksam und effizient führen

03.– 05.10.22 Systemik-Intensiv – Systemische Geheimnisse verstehen und nutzen



Investition: EUR 400 €/Kurstag oder 2100 € für die gesamte Kursreihe (zzgl. MwSt.), 8 Punkte (BZÄK, DGZMK)/Kurstag

NEU: ONLINE-SEMINARE

ab sofort unter www.handrock-online.de

Wirksam BERATEN mit der theko® – Beratungsstrategie

Wirksam FÜHREN mit der proprax® – Führungsstrategie



Dr. Anke Handrock
KOMMUNIKATION
IN DER MEDIZIN

Boumannstraße 32
13467 Berlin
Telefon 030 36430590

www.handrock.de

BASIC
BY buchner®

1 Gelkissen
25€*



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 1 Gelkissen beträgt 25 € netto (29,75 € inkl. Mehrwertsteuer) zzgl. Versand.