



Im ersten Teil dieser neuen Serien in der **THERA-BIZ** verdeutlicht Ihnen der Autor, auf Basis seiner praktischen Erfahrungen, dass Therapiequalität und wirtschaftlicher Erfolg sich nicht ausschließen müssen

Sie kennen sicher das Problem: Frau Müller kommt in Ihre Physiotherapiepraxis und hat Rückenbeschwerden. Eine ganz alltägliche Situation. Ihr Arzt hat ihr nach fünf Minuten Untersuchung sechs Einheiten Krankengymnastik à 20 Minuten, ein- bis zweimal pro Woche verschrieben.

Was Frau Müller nicht ahnt, ist, dass sie voraussichtlich nach diesem Rezept gar nicht ausbehandelt und wieder gesund ist. Wenn ihr Problem bzw. die Ursachen umfangreicher sind, sind die Möglichkeiten nachhaltig zu helfen eingegrenzt durch die eingeschränkte Zeit und Leistung.

Therapeuten beantworten die Frage „Wie viel Prozent Ihrer Patienten ist im Rahmen der normalen Verordnung hundertprozentig wiederhergestellt?“ oft mit „zwischen 10 und 20 Prozent“! Zwischen 75 und 90 Prozent geben die meisten an, wenn sie gefragt werden: „Wie hoch schätzen Sie Ihre therapeutische Qualität ein?“ Merken Sie was? Es gibt kaum eine Berufsgruppe, die so viel Zeit und Geld in ihre Aus- und Fortbildung investiert, wie die Physiotherapeuten. Und trotzdem können sie innerhalb des Systems ungeachtet ihrer sehr hohen Fachkompetenz lediglich 10 bis 20 Prozent als Ergebnis erzielen!

#### Das Dilemma der Grundversorgung

Mal Hand aufs Herz: Wenn Frau Müller Ihre Mutter wäre, würden Sie sie dann auch mit einer 20-Minuten-Standardbehandlung und ausschließlich durch Massagen und Krankengymnastik behandeln? Eher nicht. Nach gesetzlicher Grundlage muss aber das, was verordnet wird, "lediglich" wirtschaftlich, zweckmäßig wie ausreichend sein und darf das Notwendige nicht überschreiten. Das sieht die Grundversorgung vor. Die Wahrscheinlichkeit, dass Frau Müller mit dem gleichen Problem in drei Monaten wiederkommt, ist jedoch groß.

Gleichzeitig ist das für viele Physiotherapeuten und Praxisinhaber frustrierend und auch die Patienten sind damit nicht zufrieden.

#### Die Patienten beklagen ...

- Keiner hat Zeit für mich
- Keiner erklärt mir was
- Die Leistungen werden weniger
- Es muss mehr selbst bezahlt werden

#### Die Therapeuten beklagen ...

- Enges Zeitfenster – 20-Minuten-Takt
- Keine optimale Therapie
- Die Leistungen werden weniger
- Schlechte Honorierung

Was hilft, diese Probleme zu lösen? Die Antwort lautet: Mehr Zeit für Patienten, die angemessen honoriert wird.

#### Der Zeitfaktor als Schlüssel zur Therapiequalität

Dabei ist selbstverständlich klar, dass es immer Ausnahmen gibt – es können 20 Minuten gut und 30 Minuten schlecht behandelt werden. Nur, wer weg will von einer reinen Symptombehandlung mit kurzfristigem Erfolg, hin zu nachhaltiger Gesundheit mit höherer Lebensqualität, benötigt auf jeden Fall im Schnitt deutlich mehr Zeit für Anamnese, Befund und Behandlung.

Es gibt Lösungsansätze, die an diese Grundversorgung anknüpfen und eine Optimalversorgung für Patienten bieten.

Stellen Sie sich einmal vor, dass Sie als Physiotherapeut nicht einfach nur Ihre Rezepte abarbeiten, sondern auf

jeden Patienten individuell eingehen können und sich dadurch Ihre therapeutische Leistungsqualität steigert. Oder, dass Ihre eigene Praxis wirtschaftlich erfolgreicher ist!

Das funktioniert so: Der Patient wird in der ersten Behandlung nach der Anamnese und Befundaufnahme beraten. Diese Beratung umfasst eine detaillierte Aufklärung über sein Problem, die Ursachen sowie Therapieansätze, die nötig sind, um zur langfristigen Beschwerdefreiheit zu kommen. In der Regel fehlt dem Therapeuten dazu die Zeit. Oftmals sind auch Zusatzleistungen wie Elektrotherapie, Fango oder Taping sinnvoll.

Diese passiven Leistungen werden ebenso wie zusätzliche Behandlungszeit an die weiteren Behandlungstermine drangehängt und müssen selbstverständlich vom Patienten bezahlt werden. Ihm steht dabei völlig frei, diesen Service zu buchen und in Anspruch zu nehmen oder darauf zu verzichten. Auf Basis seines persönlichen Behandlungsplans findet dann die Therapie statt.

#### Der persönliche Behandlungsplan eröffnet Optionen

Während der Beratung steht nicht nur das Akutproblem im Vordergrund, sondern der Therapeut richtet sich an einer dauerhaften Beschwerdefreiheit aus.

Es ist selbstständigen Physiotherapeuten zu empfehlen, auch ein medizinisches Training anzubieten, denn die Patienten brauchen es in der Regel alle.

Schauen Sie sich Ihr Patienten-klientel mal an. Für wie viel Prozent

Ihrer Kunden wäre ein gezieltes Bewegungstraining sinnvoll? Warum sollte man auch woanders hingehen, wenn Untersuchungsergebnisse bereits vorliegen und der Therapeut genau weiß, was los ist? Das medizinische Training ist eine logische Verlängerung der Therapie. Natürlich wird der Patient in einem weiteren persönlichen Beratungsgespräch über seine individuellen Trainingsmöglichkeiten aufgeklärt.

Selbstverständlich funktioniert das auch, wenn es „nur“ um eine optimale Therapie ohne späteres Training geht.

In den weiteren Artikeln werden die Ziele und die Voraussetzungen detailliert betrachtet, auf die Preiskalkulationen eingegangen, die ein persönlicher Behandlungsplan mit sich bringt, und wie Sie diesen am besten Ihrem Patienten kommunizieren – mit Dialogbeispielen.



### THERA-BIZ

Lesen Sie auch vom gleichen Autor:

#### BESPRECHUNGEN

Teil 1 – Voraussetzungen, Thera-Biz 2-16

Teil 2 – Vorbereitungen, Thera-Biz 3-16

Teil 3 – Durchführung, Thera-Biz 4-16

Teil 4 – Opt. Nachbereitung, Thera-Biz 5-16

[www.thera-biz.com/management](http://www.thera-biz.com/management)