

Unternehmerische Herausforderung TSVG für Praxisinhaber

Das TSVG ist seit dem 11. Mai 2019 in Kraft.

Ziel ist im Bereich der Physiotherapie eine höhere und gerechtere Honorierung der Praxisleistungen und eine größere Versorgungsautonomie. Das bedeutet unter anderem auch eine große unternehmerische Herausforderung für Sie und Ihr Praxisteam.

Die teilweise noch nicht genau definierten Veränderungen durch das TSVG betreffen die Unternehmensführung in vier Bereichen besonders:

- Praxisstrategie
- Mitarbeiterführung und Mitarbeiterstrategie
- Finanzmanagement
- Informationsmanagement

Herausforderung für die Praxisstrategie

Bei der Praxisstrategie geht es grundsätzlich darum, die unternehmerischen Ziele zu definieren und den Weg dorthin zu planen. Mit den Veränderungen durch das TSVG rücken vor allen Dingen die Finanzperspektive und die Prozessperspektive der kurzfristigen strategischen Zielplanung in den Mittelpunkt. Als Praxisinhaber müssen Sie Ihre finanziellen Ziele neu definieren und den Umgang mit den Blankoverordnungen vom Prozessablauf her planen. Drei wichtige Fragen müssen Sie hierbei beantworten:

- Wieviel Prozent der anstehenden Vergütungssteigerungen muss ich an meine Mitarbeiter weitergeben und um wieviel Prozent soll mein Gewinn steigen?
- Wie werden wir in der Praxis mit den Blankoverordnungen umgehen und wie wird der Prozess der Therapieplanung und Behandlungsdurchführung aussehen?
- Wie kommunizieren wir mit den Ärzten und Patienten, damit wir einen reibungslosen Ablauf erreichen?

Herausforderungen für die Mitarbeiterführung und Mitarbeiterstrategie

Durch den Fachkräftemangel steigen derzeit die Löhne der Physiotherapeuten rasant. In vielen Praxen ist ein Lohnniveau von über 3.000,- € brutto für einen gut ausgebildeten Physiotherapeuten mit einigen Jahren Berufserfahrung keine Ausnahme mehr. Je nach Region ist das aktuell noch sehr unterschiedlich. Aber mit der Vergütungsanpassung im Juli 2019 werden in allen Regionen Preisverhandlungen mit Mitarbeitern stattfinden und das Lohnniveau wird mit Sicherheit weiter steigen. Politisch ist das sogar so gewollt. Die Information einer erneuten deutlichen Vergütungserhöhung im Juli 2019 wird durch die sozialen Medien sehr schnell alle angestellten Physiotherapeuten erreichen. Diese Entwicklung hat zwei Konsequenzen zur Folge:

1. Praxisinhaber müssen sich auf Lohnverhandlungen vorbereiten und sind in der schwächeren Verhandlungsposition. Bei schlechter Vorbereitung und mangelndem Verhandlungsgeschick besteht die Gefahr, dass von den Erhöhungen nichts für den Praxisinhaber in Form eines höheren Gewinns übrigbleibt.

Selbst wenn die Mitarbeiter nicht aktiv nach höheren Löhnen fragen, sollten Sie als Praxisinhaber aktiv werden. Es ist durch das ständig steigende Lohnniveau wichtig, bei Neueinstellungen von Physiotherapeuten im Gehaltsbereich konkurrenzfähig zu bleiben.

2. Um den Gewinn Ihrer Praxis auszubauen oder mindestens zu halten, müssen Sie bei gleichbleibenden Praxiskosten und steigenden Therapeutenlöhnen logischerweise die Anzahl der Therapeuten erhöhen, die für Sie arbeiten. Das gilt auch für alle Ihre Konkurrenten. Somit verschärft sich der Kampf um Physiotherapeuten in einem ohnehin knappen Markt noch einmal zusätzlich. Eine professionelle Mitarbeiterrekrutierungs- und bindungsstrategie entscheidet deswegen wesentlich über Ihren wirtschaftlichen Erfolg in den nächsten Jahren.

Eine weitere Folge des TSVG im Bereich der Mitarbeiterführung besteht darin, dass die Anforderungen an Ihre Mitarbeiter,

was die eigenständige Therapieplanung und die Kommunikation mit Patienten betrifft, steigen. Sorgen Sie rechtzeitig für umfangreiche Fortbildung und Wissensauffrischung bei Ihren Therapeuten.

Mit den Blankoverordnungen werden ebenfalls neue Strategien in der Terminplanung notwendig sein. Schon jetzt ist es bei der Termindichte in vielen Praxen sehr schwierig, Patienten in einen fachlich und wirtschaftlich vertretbaren Behandlungsrhythmus zu bekommen. Wenn es mit der neuen Blankoverordnung ab deren Einführung möglich ist, Behandlungsfrequenzen zu erhöhen und passive

Foto: marchmeena29



kann das ganz neue Probleme in der Planung von Therapieräumen, Behandlungszeiten und Therapeutenstabilität mit sich bringen. Hier werden eine intensive Vorbereitung des Rezeptionsteams und eine professionelle Terminplanung absolut notwendig sein.

Herausforderungen im Finanzmanagement

Auch im Finanzmanagement bringt das TSVG einige wichtige Aspekte mit sich, die Sie als Praxisinhaber beachten müssen.

Gehen Sie davon aus, dass Blankoverordnungen von den Ärzten intensiv verordnet werden, da diese für den Arzt budgetneutral sind. Sie müssen Ihrem Praxis-Team beibringen was es bedeutet, wirtschaftlich mit den Blankoverordnungen umzugehen. Diese Verantwortung wird in Teilbereichen von den Ärzten auf die Therapeuten verlagert. Klären Sie Ihre Mitarbeiter rechtzeitig darüber auf, was das bedeutet und wie man das in die Praxis umsetzt.

Nutzen Sie die Vergütungserhöhung in jedem Fall für eine prozentuale Anpassung Ihrer Privatpreise. Eine bessere argumentative Vorlage bekommen Sie nicht mehr! Das ist vor allen Dingen für diejenigen Praxisinhaber wichtig, die auf einem sehr niedrigen Preisniveau bei Privatpatienten Leistungen abgeben.

Achten Sie darauf, dass für Sie als Praxisinhaber etwas vom Kuchen übrig bleibt. Auch für Sie sind die Kosten in allen Lebensbereichen gestiegen. Insbesondere ist Ihr unternehmerisches Risiko durch den Fachkräftemangel stark gestiegen. Wenn es nach offiziellen Zahlen aktuell durchschnittlich länger als ein halbes Jahr dauert, bis Sie einen Mitarbeiter in der Physiotherapie ersetzen können, ist der Gewinnverlust, der Ihnen dadurch entsteht, erheblich. Bei kleinen Praxen ist er sogar existenzgefährdend. Um dieses Risiko abzusichern benötigen Sie liquide Rücklagen. Diese können Sie nur bilden, wenn für Sie genügend Gewinn übrig bleibt.

Herausforderungen für das Informationsmanagement

Viele Aspekte des TSVG sind noch nicht genau definiert. Das einheitliche Zulassungsverfahren muss noch verhandelt und in der Umsetzung definiert werden. Die Indikationen für die Blankoverordnungen müssen noch festgelegt werden. Das Verordnungsverhalten der Ärzte kann erst eingeschätzt werden, wenn die Blankoverordnungen umgesetzt werden. Viele Fragezeichen!

Damit Sie rechtzeitig Ihre Praxis auf die neuen Gegebenheiten und Entscheidungen einstellen können, ist es notwendig, dass Sie auf dem Laufenden bleiben. Halten Sie intensiven Kontakt zu Ihrem Verband und besuchen Sie rechtzeitig Informationsveranstaltungen zum Thema. Nutzen Sie das Angebot von Newslettern verschiedener Anbieter, die regelmäßig über das TSVG berichten und lesen Sie die Fachzeitschriften der Branche. Das hilft Ihnen dabei, rechtzeitig informiert zu sein und frühzeitig die notwendigen Maßnahmen in Ihrer Praxis zu ergreifen. 



Zur Person:

Ralf Jentzen

ist Sportwissenschaftler, seit 1999 Inhaber der Unternehmensberatung für Physiotherapiepraxen, Coactiv Consulting – Ralf Jentzen, Internationaler Gastdozent an der Zuyd University of Applied Science Heerlen (NL) im Studiengang Physiotherapie, Betriebswirtschaftlicher Beirat des VDB-PHYSIOTHERAPIEVERBANDES, und

Referent für betriebswirtschaftliche Themen auf den Branchenmessen MEDICA, TheraPro, therapie Leipzig, FIBO und Gutachter und Experte für Gründungskonzepte und Wachstumskonzepte von Gesundheitsdienstleistungsunternehmen der IHK Aachen. Er hat in den letzten 17 Jahren über 600 Beratungs-Projekte in der Physiotherapie erfolgreich durchgeführt und unzählige Seminare zu betriebswirtschaftlichen Themen gehalten.

Sein Wohnort und Unternehmensstandort ist Alsdorf bei Aachen.

Kontakt: www.coactiv.de

MYOFASZIALE SCHMERZTHERAPIE MIT STOSSWELLEN



ab 70€
monatlich inkl. MwSt.



MASTERPULS® ONE STORZ MEDICAL

- > Einfach zu bedienen und vielseitig in der Anwendung
- > Bester »Stoßwellen-Begleiter« auch außerhalb der Praxis
- > Ermüdungsarmes Behandeln
- > Zuverlässig und kosteneffizient

www.kroener-medical.de
info@kroener-medical.de
+49 2681 983 7780

KRÖNER
MEDIZINTECHNIK