

physio**praxis**

DAS FACHMAGAZIN FÜR PHYSIOTHERAPIE

4 April 2012 | 10. Jahrgang
ISSN 1439-023X · 61504
www.thieme.de/physiopraxis

DUMPING IST KEINE LÖSUNG

Preisdruck privater Kassen

RED FLAGS ERKENNEN

In der Regel Schmerzen

GEHILFEN IN DER NEUROREHA

Kleine Helfer für großen Radius

HANDS-OFF:
BECKENBODENTRAINING

Versteckte Muskeln in A

Lese-
probe

KAMPF PREISE



Mit **physiopraxis.**
Refresher

Dumping ist keine Lösung

PREISDRUCK DURCH PRIVATE KRANKENKASSEN Privatpatienten bekommen von ihren Kassen immer häufiger zu hören: „Ihre Rechnung über 6x Manuelle Therapie erstatten wir nur zum Teil.“ Oft reichen sie das Problem an ihre Therapeuten weiter und fordern niedrigere Behandlungspreise. Dem nachzukommen ist nicht die Lösung, physiopraxis zeigt, was Praxisinhaber stattdessen tun können.

Seit Monaten geht es durch die Presse: Private Krankenversicherungen verlieren zunehmend ihre Mitglieder. Der Grund: In den letzten Jahren sind die Beiträge massiv gestiegen, zum Teil um bis zu 70 Prozent. Damit reagiert die Privatkasse (PVK) auf die Kostenexplosion im Gesundheitswesen. Die Menschen werden immer älter, jährlich kommen zahlreiche teure Medikamente und Verfahren in der Medizintechnik auf den Markt, die bezahlt werden müssen. Und im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) muss die private Gewinn erwirtschaften – egal wie.

Daher versuchen die Privatkassen zunehmend, massiv Kosten einzusparen, was wiederum auch die Physiotherapeuten betrifft. Denn immer wieder erhalten privat versicherte Patienten Schreiben von ihren Kassen, in denen sie aufgefordert werden, einen Preisnachlass oder sogar zu einem günstigeren Therapeuten zu wechseln. Das Problem dabei: Anders als für Ärzte gibt es für Physiotherapeuten keine feste Regelung, wie viel sie bei Privatpatienten verlangen können. Ärzte dürfen den 2,3- bis 5-fachen Satz der gesetzlich Versicherten berechnen. Seit Jahren fordern Praxisinhaber und Berufsverbände für Physiotherapeuten den 2,3-fachen vdek-Satz (Verband der Ersatzkassen). Doch trotz einiger positiver Gerichtsurteile gibt es weiterhin Rechtsstreitigkeiten. Fest steht, dass bei einer physiotherapeutischen Behandlung juristisch gesehen die Patienten die Vertragspartner der Praxen sind, nicht die Kassen. Praxisinhaber könnten also theoretisch

den Rechnungsbetrag bei ihren Patienten einklagen. Doch wer tut das schon? Die Angst, dadurch Patienten zu verlieren, ist groß.

Keine einheitlichen Preise > Gabriele Seier, Physiotherapeutin in Rostock, kennt das Problem. Bei der Eröffnung ihrer Praxis im Jahr 2000 hatte sie versucht, den 2,3-fachen Kassensatz von ihren Privatpatienten zu verlangen. Doch schon bald beklagten sich diese. Sie bekämen Schwierigkeiten mit ihren Versicherungen, weil die Preise zu hoch seien. „Die Privatkassen

Wenn zu viele Therapeuten zu niedrige Preise verlangen, machen sie die Preise für alle kaputt.

haben meine Patienten aufgefordert, sich einen anderen Therapeuten zu suchen“, erzählt Gabriele Seier. „Schließlich hatte ich keine Lust mehr, ewig solche Kämpfe auszufechten, und habe meine Preise wieder gesenkt.“ Zufrieden ist sie damit nicht. Denn angemessene Gehälter kann sie ihren Angestellten so nicht zahlen.

Als Stolperstein entpuppten sich für Gabriele Seier die Preise ihrer Kollegen in Rostock. Sie waren niedriger als ihre. „Das ist in vielen Regionen ein Problem“, weiß Michael Preibsch, Vorstandsvorsitzender beim Landesverband Baden-Württemberg des Deutschen Verbands für Physiotherapie (ZVK) und selbst Inhaber einer physiotherapeutischen Praxis im baden-

württembergischen Weinheim. Im Streitfall zwischen Privatversicherung und Patient fragen Gerichte immer wieder nach den ortsüblichen Preisen. Anhand derer legen sie fest, ob die Rechnung eines Therapeuten angemessen ist. Um die ortsüblichen Preise zu ermitteln, ziehen die Gerichte manchmal Gutachter wie den ZVK-Generalsekretär Eckhardt Böhle oder den ZVK-Juristen Roland Hein zurate. In einem Umkreis von etwa 15 Kilometern starteten sie eine Umfrage unter allen Praxen. Der Durchschnittswert gilt im Zweifel vor Gericht als ortsüblicher Satz. Wenn zu viele Praxisinhaber zu niedrige Preise verlangen, drücken sie den ortsüblichen Satz nach unten und machen somit die Preise für alle kaputt.

Manche Kassen behaupten auch, der in Rechnung gestellte Betrag weiche vom bundesweit üblichen ab. Das sei allerdings blanker Unsinn und rechtlich nicht stichhaltig, meint Preibsch: „Die durchschnittlichen Preise in Mecklenburg-Vorpommern sind anders als in München, die in Berlin anders als auf der Schwäbischen Alb.“

Beihilfefähiger Höchstsatz gilt nur für Beamte > Ein weiteres, äußerst beliebtes Argument der Privatkassen lautet, dass sie nur verpflichtet seien, den beihilfefähigen Höchstsatz zu zahlen. Abgesehen davon, dass die sogenannte Beihilfe seit vielen Jahren nicht mehr angepasst wurde, entbehrt diese Behauptung jeder rechtlichen Grundlage, weiß Preibsch. Geschaffen wurde die Beihilfe einzig für Beamte. Bei ihnen übernimmt der Staat – quasi als



Abb.: monsterruck.de/fotolia.de

physiopraxis 4/12

Arbeitgeberanteil – einen Teil der Gesundheitskosten. Diese Beihilfe deckt die anfallenden Kosten nicht komplett, das soll sie aber auch laut einer Stellungnahme des Bundesministeriums des Inneren vom 7. Februar 2004 nicht. Für Beamte empfiehlt es sich daher, zudem eine Privatversicherung abzuschließen. Unabhängig davon ist ein beihilfeberechtigter Patient ein „ganz normaler“ Privatpatient.

Privatversicherte kennen ihr Leistungspaket nicht > Tatsache ist, dass viele Privatkassen Verträge mit unterschiedlichen Leistungen anbieten, die letztlich auch gelten. Wenn

ein Tarif also einen Selbstbehalt vorsieht, dann muss der Versicherte wissen, dass ihm seine Privatkasse nicht die volle Leistung bezahlt und er Restkosten in Höhe dieses Selbstbehalts aus eigener Tasche zahlen muss. Schließt der Vertrag bestimmte Leistungen aus, doch der Patient möchte sie in Anspruch nehmen, dann muss er sie selbst bezahlen. Einige neue Versicherungsverträge sehen zudem Maximalbeträge vor, bis zu denen die Privatkassen die Kosten erstatten – eventuelle Preisdifferenzen müssen die Patienten übernehmen.


Seit dem 1. Januar 2009 ist die PVK verpflichtet, einen Basistarif anzubieten. Dieser

enthält im Wesentlichen dieselben Leistungen wie die GKV, die Beiträge entsprechen dem durchschnittlichen Höchstsatz der GKV. Basistarif-Versicherte müssen sich auf Einschränkungen einstellen und manche Leistungen und Preisdifferenzen selbst zahlen.

„Viele Patienten kennen ihre eigenen Versicherungsverträge nicht und sind dann erstaunt, wenn sie feststellen, dass ihre Behandlung nicht vollständig bezahlt wird“, ist die Erfahrung von Guido Mindermann, der eine Physiotherapiepraxis in Mönchengladbach hat. Sein Geschäftspartner und er schließen daher immer vor der ersten Behandlung eindeutige Honorarvereinbarungen mit den Patienten ab, um rechtlich auf der sicheren Seite zu sein. So geht auch Michael Preibsch in seiner Praxis vor.

Manchmal hilft nur eine Drohung > Aber auch wenn Patienten keinen Basistarif und keine anderen Einschränkungen in ihrem Versicherungsvertrag stehen haben, werden sie häufig von ihren Kassen unter Druck gesetzt. Einer, der dies selbst erlebt hat, ist Axel Hopf, der seinen Namen nicht in einer Zeitschrift stehen haben will: Vor einem Jahr hat sich der selbstständige IT-Unternehmer bei einem Gleitschirmunfall einen Lendenwirbel gebrochen. Dreimal musste er operiert werden. Bis heute ist langes Autofahren und Zufußgehen nicht möglich. Seinen Beruf kann er seit dem Unfall nicht mehr ausüben. Finanziell war der Unfall für Hopf eine Katastrophe: Seine Berufsunfähigkeitsversicherung und seine private Krankenversicherung schoben sich gegenseitig die Verantwortung zu – obwohl sie zum selben Unternehmen gehören. Seine PKV weigerte sich, die vollen Kosten für die physiotherapeutische Behandlung zu übernehmen. Statt der in Rechnung gestellten 23,50 Euro pro Sitzung wollte sie nur 18 Euro bezahlen. Die Begründung: Der ortsübliche Betrag läge bei 18 Euro. Doch Hopf ließ sich nicht beirren: Nachdem er in seinem Vertrag keine Einschränkungen feststellte, wehrte er sich mit dem Verweis auf die Heilmittelliste seiner eigenen Kasse, laut der bis zu 25 Euro erstattungsfähig waren. Die Versicherung gab allerdings erst nach, als Hopf drohte, den Fall über seine Internetseite zu veröffentlichen.

Honorarvereinbarungen helfen > Was Therapeuten tun können, um ihre Patienten im Kampf mit der PKV zu unterstützen, ▶

schreibt Michael Lierke, Praxisinhaber im hessischen Schwalbach am Taunus, auf seiner Internetseite ( „Internetlinks“). Dort stellt er verschiedene Musterschreiben an die Kassen und Auszüge aus patientenfreundlichen Gerichtsurteilen zur Verfügung. Auch er sieht das Hauptproblem in Therapeuten, die aus Unkenntnis der Lage zu niedrige Preise verlangen, da sie beispielsweise davon ausgehen, die Beihilfesätze seien rechtsverbindlich. Solche Therapeuten führt die PKV den „teuren“ Therapeuten dann häufig als Musterbeispiele vor.

Gerne wird auch von den Privatkassen der Beihilfesatz als Maßstab herangezogen. In diesem Fall empfiehlt Lierke, den Minutenpreis auszurechnen. „Die PKV wirbt oft damit, dass Privatpatienten eine ‚besondere Behandlung‘ erhalten. Diese gibt es aber nicht zum Billigtarif“, erklärt Lierke. Vergleicht man jedoch die Minutenpreise, dann scheinen Privatkassen, die lediglich die Beihilfesätze übernehmen wollen, genau diese billige Tour fahren zu wollen: Der Verband der Ersatzkassen bezahlt Physiotherapeuten beispielsweise für Manuelle Therapie 16 Euro, die Mindestbehandlungszeit liegt bei 15 Minuten. Der Minutenpreis beträgt somit 1,07 Euro. Würden die Therapeuten, wie die Ärzte, den 2,3-fachen Satz von ihren Privatpatienten verlangen, läge der Minutenpreis bei 2,46 Euro. Die Beihilfe zahlt für Manuelle Therapie 22,50 Euro, legt aber gleichzeitig eine Mindestbehandlungszeit von 30 Minuten fest. Der Minutenpreis

beträgt somit gerade einmal 0,75 Euro. Bei diesem Minutenpreis wäre eine „besondere Behandlung“ für Patienten, deren Privatkasse nur die Beihilfesätze zahlen will, sicher nicht gerechtfertigt.

Generell empfiehlt auch Lierke, schriftliche Honorarvereinbarungen mit den Privatpatienten zu schließen und die Kassen hiervon in Kenntnis zu setzen: „Häufig verweigern die privaten Krankenversicherungen die volle Erstattung nur, wenn es keine Honorarvereinbarung gibt. Daher schreibe ich immer schon auf die Rechnungen: ‚Rechnung gemäß Honorarvereinbarung‘.“ Wenn es dann immer noch Ärger gibt, helfe es oft, mit dem Säbel zu rasseln, und die Briefe an die Kassen mit dem Satz „nach Rücksprache mit meinem Anwalt“ zu beginnen.

Manchmal hilft es ein wenig, mit dem Säbel zu rasseln.

Qualität hat ihren Preis > Auch Tom Gros, der seinen Namen ebenfalls nicht nennen möchte, hat sich Anregungen für sein Vorgehen auf Lierkes Internetseite geholt. Der Praxisinhaber in Frankfurt stellte mehrfach fest, dass die PKV einknickt, wenn sie von ihren



Versicherten anwaltliche Schreiben erhalten. „Viele Kassen versuchen es, vor allem bei älteren Patienten. Aber es wurden schon genügend Urteile auf höherer Ebene zu unseren Gunsten gesprochen“, sagt Gros. Wie Lierke bleibt auch er bei Behandlungen wie Manueller Therapie mit seinen Preisen nur knapp unter dem 2,3-fachen Kassensatz und schließt dazu vor Behandlungsbeginn Honorarvereinbarungen. „Es ist wichtig, die Patienten vor der Behandlung aufzuklären“, ist seine Erfahrung. „Dann zahlen sie in der Regel auch.“ Zwar hat er aufgrund seiner Preise auch schon Patienten verloren, doch nur kurzfristig. Viele davon kamen nach einiger Zeit wieder, weil sie seine Arbeit schätzten. Seine Einstellung: „Ich muss leben und kostendeckend arbeiten können. Im Frankfurter Raum zahlen wir hohe Mieten.“ Das Argument, seine Preise seien nicht ortsüblich, kann Gros im Übrigen schnell entkräften. „Im Frankfurter Raum sind die Preise für Physiotherapie mittlerweile ähnlich hoch.“

Auch Guido Mindermann lässt sich in seiner Praxis nicht die Butter vom Brot nehmen: „Wir sind nicht gewillt, uns dem Preisdruck der Kassen zu beugen.“ Er lege viel Wert auf die Qualität seiner Behandlung und besuche daher, wie alle seine Praxiskollegen, regelmäßig Weiterbildungen. „Natürlich sind die Preise, die man verlangen kann, abhängig von der Berufserfahrung und der Qualifikation der Physiotherapeuten“, sagt Mindermann. Kollegen, die nachgeben, weil sie die Konfrontation scheuen, kann er verstehen: „Im Einzelfall ist es sicher schwer, dem Druck standzuhalten. Aber Physiotherapeuten machen sich generell kleiner, als sie sind.“ Sein Rat an die Kollegen: Steht zu eurer Arbeit und verlangt Preise, die angemessen sind.

Stephanie Hügler

ZU GEWINNEN

Taschenmesser mit Licht

Wenn Ihnen mal wieder das Messer in der Tasche aufgeht: Klappen Sie es zu. Perfekt dafür geeignet ist das Victorinox Spartan Lite Taschenmesser vom Onlineshop www.Schweizer-Messer.eu. Wir verlosen zwei Exemplare. Klicken Sie bis zum 10.5.2012 unter www.thieme.de/physioonline > „physiopraxis-exklusiv“ > „Gewinnspiel“ auf „Taschenmesser“, und mit etwas Glück können auch Sie bald Ihr Messer zuklappen.



INTERNETLINKS

Fürs Durchboxen

Beratung beim Streit mit Privatkassen bieten die Berufsverbände ZVK, IFK und VPT. Weitere Anregungen gibt es auf den Internetseiten von:

- > **Gabriele Seier:** www.physiotherapie-seier-rostock.de > „Heilmittel Rezepte“ > „für Privatpatienten“
- > **Guido Mindermann:** www.physiotherapie-bergerstrasse.de/privatpatienten.html
- > **Michael Lierke:** www.mtk-physio.de > „Info-Box“ > „Hinweise für Privatpatienten“

