

Rehasport anbieten – lohnt sich das für meine Praxis?

Von Winfried Möck

Die Nachfrage nach Rehasport ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Immer mehr Physiotherapeuten überlegen, sich auch in dem Bereich zu positionieren. Aber auch Therapiepraxen, die bereits Rehasport anbieten, stellen sich die Frage, wie der Rehasport besser laufen könnte. Dieser Artikel soll eine Hilfestellung geben, diese Fragen zu beantworten und die Hintergründe näher zu beleuchten.

Sie kennen es vielleicht schon: Da steht schon wieder jemand mit einem rosa-hellgrünen Formular in der Praxis und möchte Rehasport machen. Das ist bereits der sechste Patient in dieser Woche. „Das wäre doch so geschickt, da könne man sich im Anschluss an das abgeleistete Rezept gleich in der gewohnten Umgebung weiterbewegen“, argumentieren die Patienten. Und auch unter den Ärzten hat sich herumgesprochen, dass Rehasport eine gute Maßnahme für viele ihrer Patienten ist. Sie würden gern Rehasport verschreiben, es gibt aber keinen Anbieter in der Nähe.

Zweifelsohne, die Nachfrage nach Rehasport ist da und klopft in regelmäßigen Abständen sogar von selbst an die Tür. Zu diesem Thema gibt es viele Informationen, die sich allerdings teilweise widersprechen. Es fällt schwer, für sich Klarheit und Sicherheit zu diesem Thema zu bekommen. So oder so ähnlich sind die Gedanken vieler Physiotherapeuten. Und sie haben Recht; das Thema ist unübersichtlich. Aber mit einer guten Strukturierung kann man schnell und fundiert entscheiden, ob der Rehasport für die eigene Praxis sinnvoll ist.

Es ist wichtig bei den Überlegungen zwei Themengebiete zu unterscheiden: die formalen Voraussetzungen und die strategischen Ziele, also die Motivation, weshalb in einer Praxis Rehasport angeboten werden soll.

Bei den formalen Voraussetzungen geht es schlicht darum, ob eine Praxis die rechtlich geforderten Voraussetzungen erfüllen kann, um Rehasport anzubieten und abzurechnen.

Die formalen Voraussetzungen sind:

- Geeignete Räumlichkeiten, zum Beispiel einen Gymnastikraum, der pro Teilnehmer 5 m² Platz bietet. Die vorgegebene Mindestgröße des Raumes ist je nach Bundesland unterschiedlich und wird von den jeweiligen Behindertensportverbänden vorgeschrieben.
- Ein qualifizierter Übungsleiter, der eine gültige Übungsleiterlizenz B Rehabilitationssport besitzt.



- Ein betreuender Arzt, der für Rückfragen der Übungsleiter und Patienten zur Verfügung steht
- Ein Rehasportverein, der Mitglied im Behindertensportverband ist; Diesen kann man selbst gründen oder man schließt sich einem bestehenden Rehasportverein an.

Viele Physiotherapeuten überlegen gerade bei dem letzten Punkt, was für ihre Situation passender ist. Die Gründung eines Vereines ist formal gesehen kein großes Problem. Doch die dauerhafte Führung eines Vereines, insbesondere in rechtlichen und steuerlichen Fragen, erfordert Zeit und Fachwissen. Das Finanzamt prüft Vereine seit der vermehrten elektronischen Prüfung intensiver. Nach der Gründung kommen weitere Aufgaben auf einen eigenen Verein zu. Zum Beispiel muss man sich regelmäßig bei den Verbänden und Krankenkassen nach Neuerungen informieren, um den formalen Vorgaben zu entsprechen und um wichtige Themen wie die Erhöhung der Vergütungssätze nicht zu verpassen. Zudem erwirbt man sich mit der Vereinsgründung nicht automatisch die Expertise im Rehasport. Um Rehasport gut und wirtschaftlich anbieten zu können, ist die eigene Vereinsgründung nicht entscheidend, viel wichtiger ist es, dass man sich bei Themen wie Zulassung, Übungsleiterausbildung, Arztansprache und Abrechnung auskennt. Zusammengefasst kann gesagt werden, dass der Gesamtaufwand für eine Vereinsgründung und -führung in einem so spezialisierten Fall wie dem Rehasport betriebswirtschaftlich nicht darstellbar ist. Die günstigere Alternative ist der Anschluss an einen spezialisierten Gesundheitssportverein, in dem rehasportspezifisches Fachwissen vorhanden ist und der die passende Unterstützung bietet, z. B. in Bereichen wie Übungsleiterqualifikation oder Abrechnung.

Kann eine Therapiepraxis die formalen Voraussetzungen erfüllen, ist die zweite wichtige Überlegung, weshalb Rehasport angeboten werden soll. Darum sollte man sich über die eigene Motivation Gedanken machen.

Diese könnten sein:

... seinen Patienten nach Ableisten der Heilmittelverordnung ein Anschlussangebot zu machen, damit sich die Therapieerfolge festigen lassen.

... auf den Nachfragedruck der Ärzte und Patienten zu reagieren, da sonst die Patienten eventuell die Praxis wechseln.

... neue Patienten zu gewinnen. Die Erfahrung zeigt, dass viele Rehasportler mit dem Rehasport auch für andere Behandlungen in die Praxis wechseln.

... ein ganzheitlicheres Versorgungsangebot zu schaffen.

... sein Angebot auch an anderen Standorten zu erweitern, z. B. durch das Angebot von Rehasport in Pflegeheimen, sowohl für Bewohner als auch für Gäste.

... seinen Kursraum besser auszulasten.

... die Kooperation mit Ärzten zu vertiefen. Wichtig ist hierbei, den Ärzten klar zu machen, dass es sich bei dem Rehasport um eine ergänzende Maßnahme zur Rehabilitation handelt und nicht um ein Heilmittel. Rehasport ersetzt kein physiotherapeutisches Rezept.

Wenn man eine oder mehrere Aussagen bejahen kann und man die formalen Voraussetzungen erfüllt, dann steht der Einführung von Rehasports nichts mehr im Weg. Man ist mit diesen Überlegungen den



ersten Schritt der Rehasport-Einführung bereits gegangen. Und wie Mark Twain schon formulierte, „besteht das Geheimnis des Vorwärtskommens darin, den ersten Schritt zu tun“.

Zukünftig kann man dann auf die Nachfragen von Patienten und Ärzten antworten: „Wir bieten Rehasport an!“ Und zwar mit einem durchdachten Konzept; als Bewegungs-anbieter, der Menschen mittels Rehasport in Bewegung bringt und im Idealfall auch in Bewegung hält.

Für VDB-Mitglieder bietet das Netzwerk „Gesundheits- und Rehasport im Verein“ seit September 2016 Informationen und Beratung an. Darunter fallen auch Fragestellungen wie: Was tun, wenn Sie unzufrieden sind mit einer bestehenden Vereinskoooperation oder Probleme bei der Führung eines eigenen Vereins auftreten.

Kontakt Daten Zentrales Vereinsbüro:

Netzwerk „Gesundheits- und Rehasport im Verein“
Zentrales Vereinsbüro, Max-Eyth-Str. 13, 70771 Leinfelden-Echterdingen
E-Mail: info@rehasport-im-verein.de
www.rehasport-online.de
Telefon: 0711 7585778-10
Ansprechpartner: Winfried Möck

Winfried Möck, Physiotherapeut und Sportlehrer, ist seit 1997 als Berater im Gesundheitsmarkt für Vereine, Physiotherapeuten und Fitness-Einrichtungen tätig. Er hat selbst zwei Therapiezentren gegründet und betrieben und führt als Vorstand seit einigen Jahren erfolgreich das bundesweite Netzwerk „Gesundheits- und Rehasport im Verein“ an. Er ist Autor des Pocketbuches „Rehasport – Verstehen, Umsetzen, erfolgreich sein“ und arbeitet in seiner Funktion als Vorstand des Netzwerks eng mit Sportverbänden zusammen.

Zusätzliche Informationsmöglichkeiten bieten:

Das Online-Informationsportal rund um das Thema Rehasport: www.rehasport-online.de mit E-Mail-Infobrief für interessierte Leser.

Das Pocket-Buch „Rehasport – Verstehen, Umsetzen, erfolgreich sein“. Autor: Winfried Möck; Erschienen 2011 bei Buchner; in vierter Auflage seit November 2015 im Handel.



... Partner der Selbständigen

www.vdb-physiotherapieverband.de