

Rehasport effizient umsetzen

Scheitern Sie nicht an bürokratischen Hürden!



Wenn man sich mit Studiobetreibern über das Thema Rehasport unterhält, kommt es häufig recht schnell zu Einwänden. Rehasport sei zu kompliziert und die Kooperation mit dem Verein oder dem Dienstleistungspartner zu aufwendig. Betriebswirtschaftlich betrachtet, brächte der Rehasport zudem zu wenig Ertrag bei zu hohen Kosten ein und das Personal müsse auch noch teuer ausgebildet werden. Diese Einwände sind nicht unberechtigt. Mit einem guten Rehasportkonzept und einer klaren Definition, welches Ziel mit Rehasport erreicht werden soll, ergeben sich aber mehr Chancen als organisatorischer Aufwand. Wie Rehasport bestmöglich in der Praxis umgesetzt werden kann, zeigt das XXXXXXXXXX (siehe Artikel Seite XXXX „XXXXXXX“)

Die erste Frage, die Sie sich stellen müssen: Wieso möchte ich Rehasport in meinem Unternehmen integrieren? Gründe für Rehasport können zum Beispiel sein:

- Menschen dabei unterstützen, wieder gesund und aktiv zu werden,
- die Zusammenarbeit mit Ärzten und Krankenkassen zu intensivieren,
- neue Mitglieder aus dem Rehasport zu gewinnen,
- Zusatzumsätze durch den Rehasport zu generieren,
- die Kursräume besser auszulasten,
- das Firmenimage zu steigern und
- das Angebotsportfolio zu erweitern bzw. zu vervollständigen.

Je nachdem, wo Ihre Hauptmotivation liegt, müssen Sie Ihr Rehasportkonzept entsprechend ausrichten. Wollen Sie neue Kunden für Ihr Fitnessstudio gewinnen, so sollten Sie unbedingt einen Kommunikationsprozess einführen, Ihre Mitarbeiter entsprechend schulen und sich fest an diesen Prozess halten. Darüber hinaus sollten Sie den Rehasportlern auch die Möglichkeit geben, Ihr Studio kennenzulernen und den Nutzen eines Fitnessstrainings selbst feststellen zu lassen. Also aus extrinsisch motivierten Rehasportlern sollen intrinsisch motivierte Fitnessinteressenten werden.

Möchten Sie Ihr Image steigern, sollten Sie dafür Sorge tragen, dass die Ärzte in Ihrem Einzugsgebiet immer gut informiert sind und Ihre Rehasportler auch gezielt positive Rückmeldungen an die Ärzte geben.

Ist Ihr primäres Ziel, den Kursraum optimal auszulasten, müssen Sie die einzelnen Kurszeiten gezielt vermarkten und Anreizsysteme für diese meist unattraktiven Zeiten schaffen.

Sie müssen also, basierend auf Ihrem Ziel, ein passendes Grundkonzept definieren. Arbeiten Sie mit einer für den Rehasport spezialisierten Beratungsfirma zusammen, wird diese Sie bei der Erreichung Ihrer Rehasportziele unterstützen.

Wie können Clubs den Rehasport organisieren?

Bisher galt: Um Rehasport anbieten zu dürfen, benötigt man einen gemeinnützigen Verein als Grundvoraussetzung. In

der Vergangenheit hatten Sie hier folgende Möglichkeiten:

1. Sie entschieden sich, einen eigenen Rehasportverein zu gründen.
2. Sie gliederten sich einem bestehenden Rehasportverein an.
3. Als Physiotherapiepraxis konnten Sie Rehasport abrechnen (nur Ersatzkassen) bei Mitgliedschaft in Berufsverbänden, die Rahmenverträge mit den Kostenträgern abgeschlossen hatten.
4. Im Saarland konnten sich Fitnessstudios direkt über den Saarländischen Behindertensportverband zertifizieren lassen.
5. In Bayern konnten sich Fitnessstudios direkt über die ARGE Bayern zertifizieren lassen.

Neue Möglichkeit, Rehasport anzubieten

Die genannten Möglichkeiten gibt es nach wie vor. Zusätzlich haben Interessenten seit Sommer die Möglichkeit, auch ohne Angliederung an einen Verein Rehasport anzubieten. Unter bestimmten Voraussetzungen können auch gewerbliche Anbieter als Rehasportpartner durch die Kostenträger anerkannt werden.

Diese neue Möglichkeit kann den organisatorischen Aufwand bei der Umsetzung des Rehasports zukünftig deutlich erleichtern, da man im Bereich der Angebotsanerkennung und Aus- und Fortbildung von Personal nicht mehr auf die oft sehr trägen Strukturen der einzelnen Behindertensportverbände angewiesen ist, sondern

LINK-TIPP

http://www.bar-frankfurt.de/fileadmin/dateiliste/publikationen/empfehlungen/downloads/Rahmenvereinbarung_Rehasport_2011.pdf

Unter dem oben aufgeführten Link können Sie die aktuelle Rahmenvereinbarung zum Rehasport einsehen.

auch auf alternative Anbieter zurückgreifen kann.

Ein weiterer Vorteil kann die Behandlung der Umsatzsteuer sein. Hier kann Ihr Steuerberater im Falle einer Umstellung prüfen, ob die Voraussetzungen für eine Umsatzsteuerbefreiung der Rehasporteinnahmen möglich ist.

Abrechnung der Rehasportverordnungen

Die Abrechnung von Rehasportrezepten ist eine mühselige Fleißaufgabe. Sie benötigen einen zuverlässigen Abrechnungspartner für die digitalisierte Einreichung und ein EDV-Programm, das Ihnen eine Übersicht verschafft und Sie auch in die Lage versetzt, eine Verordnung mehrmals abzurechnen. Weiter sollten Sie mit der EDV-Lösung Ihre Kurse verwalten können, Controllingreports erstellen und Mitglieder anlegen können.

Die neuen Verwaltungssysteme unterstützen auch die digitale Signatur, also die Teilnehmerunterschrift auf einem Signatur-Pad, zum Beispiel mit einem Tablet (iPhone, Trektor).

wanzl

BEOPEN

Power im Fitness-Studio

■ **Mehr Betreuung, zufriedenerer Kunden.** Fitness-Studios und verschiedenste Bereiche ganz einfach, kostengünstig und sicher verwalten. Mit den Zutrittsanlagen, wie der Galaxy Gate, den Drehsperrern oder Drehkreuzen und den Absperrungen von Wanzl kontrollieren Sie schnell und effektiv den Zugang in der gewünschten Weise. Und das ohne Personalaufwand – geringere Kosten, mehr Zeit für intensive Kundenbetreuung, zufriedenerer Kunden: mit Produkten von Wanzl!



Access Solutions | www.wanzl.com | access-solutions@wanzl.de

Wenn Sie weniger als 500 aktive Rehasportler haben beziehungsweise diese Zahl perspektivisch nicht erreichen werden, empfiehlt es sich, die Rehasportabrechnung auszulagern. Abrechnungsdienstleister wie azh und DMRZ oder Komplettanbieter wie die Sportplus-Verwaltungszentrale nehmen Ihnen hier Teilaufgaben oder den kompletten Abrechnungsprozess ab.

Die Kostenträger achten seit geraumer Zeit verstärkt darauf, dass die Ab-

rechnungen zum Rehasport getroffen, das Anerkennungsverfahren beschrieben, die Aus- und Fortbildung definiert, der organisatorische und zeitliche Rahmen des Rehasports festgelegt und auch sonstige Durchführungsbestimmungen benannt. So ist zum Beispiel in der Rahmenvereinbarung geregelt, dass Rehasport nicht an Großgeräten stattfinden darf – ohne Ausnahme. Wer Rehasport an Geräten anbietet, verstößt gegen die Rahmenvereinbarung.

wie Sie Ihr Rehasportkonzept leitfadenskonform umsetzen können.

Fazit

Für einen gesundheitsorientierten Fitnessclub gehört Rehasport im Produktportfolio dazu. Die Unternehmensleitung muss sich grundsätzlich darüber Gedanken machen, welches Ziel primär mit dem Rehasport erreicht werden soll. Basierend auf diesem Ziel wird das Konzept entwickelt und betriebswirtschaftliche Ziele werden abgeleitet. In der Organisation des Rehasports gibt es seit 2016 neue Möglichkeiten, auch ohne Verein eine Rehasportanerkennung zu erhalten. Eine Prüfung, ob sich eine Umstellung lohnt, empfehle ich für jeden Rehasportanbieter. In diesem Zuge kann auch eine Umsatzsteuerbefreiung geprüft werden.

Egal, welche Organisationsform Sie wählen: Die Rahmenvereinbarung zum Rehabilitationssport muss in jedem Fall eingehalten werden. Schauen Sie also in die Rahmenvereinbarung hinein (siehe Link-Tipp auf Seite XX) und überprüfen Sie Ihr eigenes Rehasportkonzept kritisch auf Leitfadenskonformität. Wenn Sie unsicher sind oder professionelle Konzeptberatung wünschen, suchen Sie sich einen auf Rehasport spezialisierten Berater; dieser wird Sie unterstützen. Rehasport ist komplex und mit einigen Hürden und Fallstricken behaftet. Wenn Sie aber einmal Ihr perfektes Konzept entwickelt haben, wird der Rehasport ein wichtiger Baustein Ihres Unternehmenserfolges darstellen und darüber hinaus sogar ein zusätzlicher Vertriebskanal für neue Fitnesskunden.

Achim Barth



Mit einem guten Rehasportkonzept und einer klaren Definition, welches Ziel mit Rehasport erreicht werden soll, ergeben sich aber mehr Chancen als organisatorischer Aufwand

rechnungsunterlagen ordentlich, gemäß den Vorgaben und vollständig eingereicht werden. Nicht korrekt eingereichte Abrechnungsunterlagen werden Ihnen direkt wieder zurückgeschickt. Der Arbeitsaufwand zur Nachbearbeitung macht den Rehasport fast immer unwirtschaftlich. Scheuen Sie sich daher nicht, diesen Prozess an Spezialisten auszulagern.

Die Rahmenvereinbarung zum Rehabilitationssport

Der Rehabilitationssport ist im § 44 SGB IX geregelt. Für die Durchführung des Rehasports haben die Kostenträger (unter anderem gesetzliche Krankenkassen, Rentenversicherungen, Unfallversicherungen) mit den Anbietern (Berufsverbände, Sportverbände) die Rahmenvereinbarung über den Rehabilitationssport und das Funktionstraining erstellt. Die aktuelle Fassung ist vom 01.01.2011.

In dieser Vereinbarung werden grundsätzliche Regelungen und Defini-

tionen zum Rehasport getroffen, das Anerkennungsverfahren beschrieben, die Aus- und Fortbildung definiert, der organisatorische und zeitliche Rahmen des Rehasports festgelegt und auch sonstige Durchführungsbestimmungen benannt. Weiter ist in der Rahmenvereinbarung geregelt, dass der Rehasportler keine Zuzahlung für die Teilnahme am Rehasport zu leisten hat. Es können auf freiwilliger Basis zusätzliche Leistungen durch den Rehasportler gegen Entgelt in Anspruch genommen werden; dies darf aber niemals verpflichtend sein. Auch hier gilt: Wer Interessenten die Teilnahme am Rehasport verweigert, wenn keine Zusatzmitgliedschaft abgeschlossen wird, handelt gegen die Rahmenvereinbarung. Darunter fallen auch Modelle wie: „Kostenfreie Gruppen sind ausgebucht, dazu gibt es Wartelisten, Gruppen mit Zuzahlungspflicht sind noch frei und können sofort gebucht werden.“ Auch dieses Vorgehen verstößt gegen die Regelungen.

Beschwerden der Rehasportler landen meist direkt bei den Krankenkassen. Nach einer einmaligen Verwarnung werden solche Verstöße mit dauerhaftem Entzug der Anerkennung sanktioniert. Lassen Sie sich also im Zweifel beraten,



Achim Barth ist Gründer und Geschäftsführer der Rehasport- und Verwaltungszentrale Sportplus in Stuttgart und der Unternehmensberatung BARTH Training & Coaching. Er ist Diplom-Betriebswirt (FH), Fitnessfachwirt, Manager für Betriebliches Gesundheitsmanagement und Qualitätsmanagement-Auditor (TÜV) für QM-Systeme gemäß ISO 9001:2015. Mit Sportplus berät und betreut er über 100 Kooperationspartner in den Bereichen Rehasport, Verwaltung und Qualitätsmanagement.

www.agentur-sportplus.de;
www.achim-barth.de