

Reha-Training im Studio hat nach wie vor Zukunft

Workshop
DSSV-Event Türkische Riviera
26. November 2011

Dr. Rolf Krempel,
Rehasport PRO Team
DK Consulting

Aktuelles

- ▶ Neue Rahmenvereinbarung (seit 1.1.11)
 - Keine Laufzeitbefristung mehr
 - Kein Gerätetraining mehr möglich
 - Verlängerungen möglich
- ▶ Neues Formular 56 (seit 1.7.11)
- ▶ Neue RV zur Finanzierung (ab 1.1.2012)
- ▶ Erfolgsmodell „Rehasport“
 - Über 500.000 Verordnungen (25 Mio Rehasstunden)
 - Budgetentlastung für verordnende Ärzte
 - Deutliche Kostenreduzierung für Kassen (1:4)
 - Patienten- und Kundenbindung
 - Zusatzeinnahmen Clubs/Übungsleiter
 - Club-Positionierung als „Gesundheitsdienstleister“

Rehasport als Marketingtool - Chancen

- ▶ Fitnessclub als anerkannter Partner im Erfolgsmodell
„Rehabilitationssport gem. § 44 SGB IX
- ▶ Zertifizierung und Anerkennung durch Verbände, Krankenkassen, Ärzte und Kassenpatienten
- ▶ **Der Fitnessclub ist der optimale Partner für Rehasportkurse, Zusatz- und Folgeangebote (Nachhaltigkeitsgebot)**
- ▶ Es gibt noch viele weiße Flecken auf der Standorte-Karte
- ▶ Rehasport-Verordnungen haben noch riesiges Potential (BSNW: gerade mal 10%)
- ▶ Ärzte geraten immer mehr unter Budgetdruck, „parken also gerne ihre Patienten im Rehasport“
- ▶ **Vereine und Physiopraxen können häufig keine geeigneten Gymnastikräume und Kurstermine vorhalten**
- ▶ Vorqualifizierte Club-MA können zeitnah Lizenz erwerben

Rehasport – Erfolg durch Wissen, Umsicht, Geduld und Kenntnis im Paragraphen-Dschungel

- ▶ Gesetzliche Grundlagen
- ▶ Ziele und Aufgaben des Rehabilitationssports
- ▶ Partner und Verantwortlichkeiten
- ▶ Die Verantwortlichkeit des Vereins
- ▶ Die Verantwortlichkeit der Kassen (Finanzierung)
- ▶ Die Verantwortlichkeit des Clubs
- ▶ Die Verantwortlichkeit des Übungsleiters
- ▶ Versicherungs- und haftungsrechtliche Konsequenzen
- ▶ Finanzierungsstruktur
- ▶ Einnahmestruktur
- ▶ Beispielrechnungen Einnahmen-Ausgaben
- ▶ Beispiel: Club-Mehreinnahmen (RSPT-Standorte)
- ▶ Optimierung der Vereins-Partnerschaft

Der Fitnessclub muß von der Partnerschaft mit dem Verein profitieren und nicht umgekehrt

Gesetzliche Grundlagen

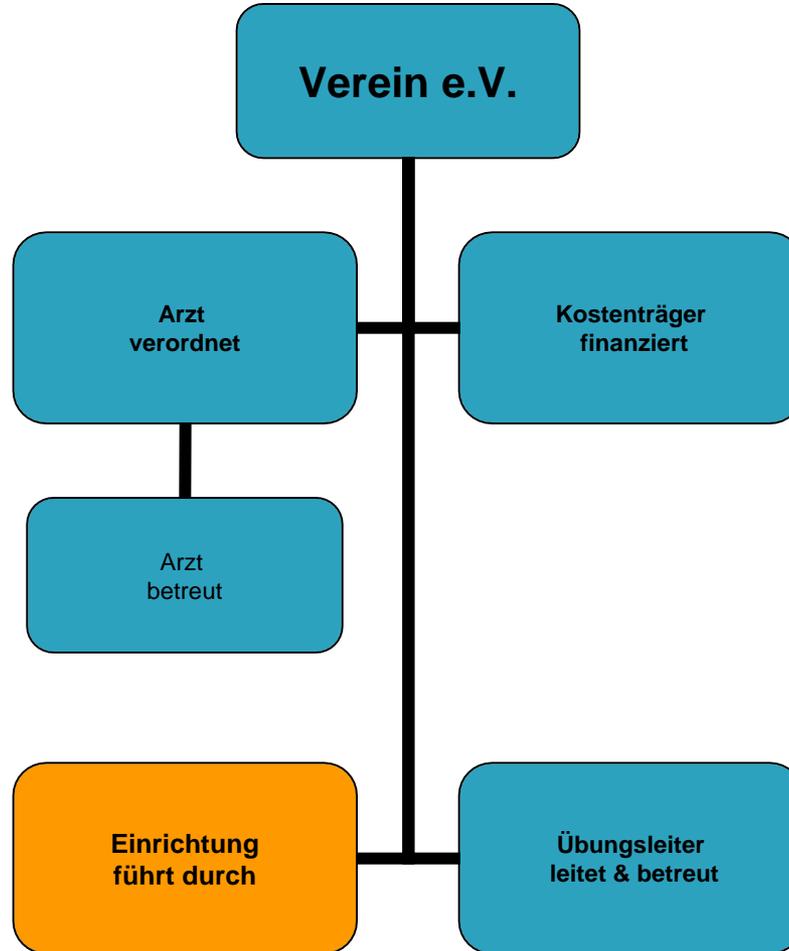
- ▶ § 44 Abs. 1 SGB IX i.V.m. § 43 SGB V
- ▶ es besteht somit ein **Rechtsanspruch**
- ▶ wird **von den Kassen (voll) finanziert**, d.h. jede Zuzahlung der TN muss freiwillig sein
- ▶ Rehabilitationssport/Funktionstraining
 - ist eine **ärztlich verordnete ergänzende Leistung**
 - wirkt ganzheitlich mit dem Mitteln des Sports
 - ist „nur“ eine Hilfe zur Selbsthilfe
 - wird in regelmäßigen Kursangeboten unter Anleitung eines qualifizierten (lizenzieren) Vereins-Übungsleiters durchgeführt

Ziele und Aufgaben

- ▶ „Behinderungen einschl. chronischer Krankheiten abzuwenden, zu beseitigen, zu mindern, auszugleichen, eine Verschlimmerung zu verhüten sowie
- ▶ zukünftige Sozialleistungen zu mindern bzw. zu vermeiden“

- ▶ In insg. 6 Krankheits-/Behinderungsbereichen, u.a. Orthopädie, Innere Medizin, Neurologie
- ▶ **mit Mitteln des Sports:**
 - Ausdauer, Kraft, Flexibilität, Koordination
 - physiosoziale und psychosoziale Folgen
 - Lebenslange „Teilhabe“ am gesellschaftlichen Leben
 - Wiedereingliederung in das gesellschaftliche Leben
 - Erhöhung/Stabilisierung sozialer Kompetenz, Lebensqualität

Partner & Verantwortlichkeiten



Die Verantwortlichkeit des Vereins (gegenüber dem Kassen-Kunden)

- ▶ Auswahl geeigneter Räumlichkeiten
 - ▶ Qualifizierte und lizenzierte Übungsleiter
 - ▶ Qualitätskontrolle und –sicherung
 - ▶ Sicherung von Folgekursen (Nachhaltigkeit)
-
- ▶ **Kostenübernahme**
 - Verbandsbeiträge (LV/DBS, LSB/Stadtsportbund)
 - Versicherungsbeiträge für Vereinsmitglieder
 - Versicherungsbeiträge für Nicht-Mitglieder
 - Versicherungsschutz für Übungsleiter und Ärzte
 - Rechnungsstellung mit den Krankenkassen
 - Kursleiter-Honorare (Übungsleiter-Vereinbarung)
 - Raum- und Raumnebenkosten (Partnervertrag)

Die Verantwortlichkeit der Kostenträger

- Die Finanzierung

- ▶ Die Kassen übernehmen die Finanzierung als „Vollfinanzierung“ aller Kosten/Aufwendungen
 - Aktuell sind dies € 5.- pro Stunde/Teilnehmer
 - AOK z.B. zahlt aber z.B. nur € 4,50
 - **beachten:** „Kosten-Vorfinanzierung“ bis zur ersten Abrechnung bzw. Erstattung durch die Kassen
- ▶ Weitere Finanzquellen für den Club:
 - Mitgliedsbeitrag Verein (freiwillig-indirekt)
 - Nutzungsentgelte für Zusatzleistungen (freiwillig), z.B. Teilmemberschaften in der Einrichtung über Verträge
 - **Gerätetraining, Saunanutzung, weitere Kurse uvm**

Die Verantwortlichkeit der Einrichtung (Fitnessclub, Multifunktionsanlage)

▶ **Anerkennungsvoraussetzungen**

- Partner gemeinnütziger Verein (e.V.)
- Betreuender/beratender Arzt
- Lizenziierter „Übungsleiter B Rehabilitationssport“
(persönliche Sonderlizenz des DOSB)
- Geeignete Infrastruktur
- Geeignete Räumlichkeiten
 - Gymnastikraum, mindestens 60 qm (neu ab 2012)
 - Gymnastik- und Kleingeräte
 - Sanitäre Anlagen
 - Erste-Hilfe-Ausstattung und Notfallplan

Die Verantwortung des Übungsleiters

- ▶ Kurs-Organisation vor Ort
 - Anwesenheits-Kontrolle
 - Betreuung und Beratung der Kursteilnehmer
 - Raum-Check vor Kursbeginn und nach -ende
- ▶ Kursleitung und -betreuung
 - Vorbereitung & Nachbereitung/Dokumentation
- ▶ Regelmäßiger Kontakt mit Verein
- ▶ Regelmäßige Fortbildung (Spezialisierung & Lizenzverlängerung)

Erfolgsmodell Rehasport

– ein Muß für jeden Fitnessclub ?

- ▶ Es gibt natürlich/leider, da wir es mit mächtigen, eitlen und zumeist fachlich unqualifizierten Partnern zu tun haben und es um eine ganze Menge Geld geht, auch eine Kehrseite dieser Medaille:
 - Formale Hürden
 - Nur mittelbarer Einfluß des Clubs selbst
 - Div. Haftungs-, versicherungs- und steuerrechtliche Besonderheiten
 - Neue Mitbewerbersituation
 - Neues „Mitglieder-Mix“ im Studio
 - **Bescheiden , sensibel und sehr geduldig**

Rehasport – ein Buch mit 7 Siegeln ?

- ▶ Der (kommerzielle) Fitnessclub im „Paragrafen-Dschungel von “ Ehrenamt & Gemeinnützigkeit“
- ▶ „Risiko“ des eigenen Rehasportvereins
- ▶ Relevante gesetzliche Aspekte
 - Vereinsrecht (BGB § 27 ff)
 - Steuerrecht
 - Sozial-Versicherungsrecht
 - Haftpflicht- und Unfall-Versicherungsrecht
- ▶ PR- und Marketingaspekte

Bescheiden – sensibel – sehr geduldig

▶ **Bescheidenheit**

- Club ist formal lediglich Vermieter der Räume
- Mitarbeiter sind Übungsleiter des Vereins
- Geldrückfluß nur über faire Verträge gesichert

▶ **Sensibilität**

- Neue Zielgruppe im Club (die Alten, die „Behinderten“, die Sportunerfahrenen, die Geizler)
- Neue Mitbewerber (wie gestern gehört): 18.400 Physiopraxen, 81.000 Sportvereine, div. Reha-zentren, über 2.000 Krankenhäuser) – die Weißkittel mit dem Positivimage also

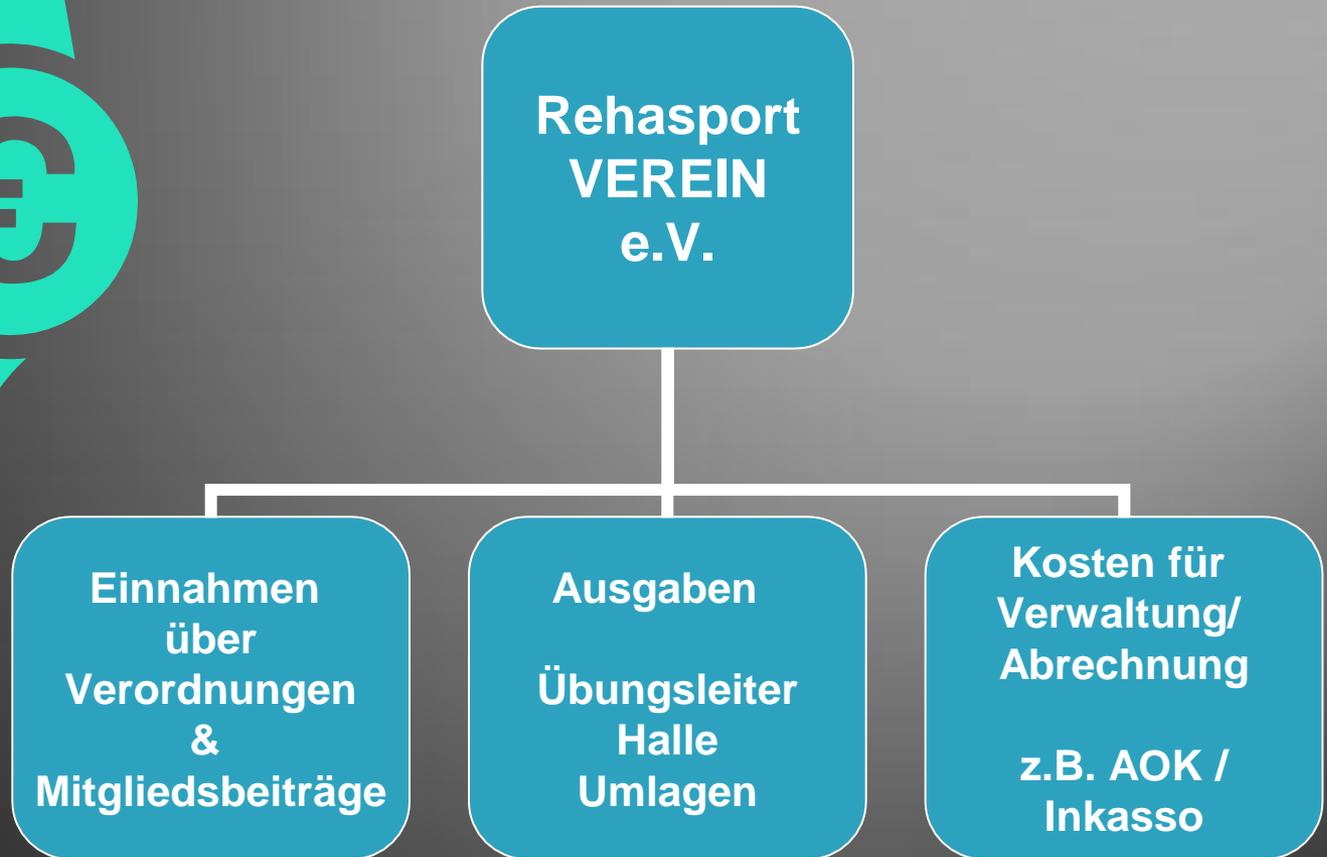
Bescheiden-sensibel-geduldig (2)

- ▶ Strikte Trennung von ideellen Leistungen (Verein) und Kommerz (Club)
 - Rehasportkurse sind keine Clubleistungen
 - **Vorteil:** Neutralität gegenüber Beschwerden von Kassenmitgliedern und Problemen mit den Kassen
 - Keine Versicherungs- oder Haftungs-Risiken
 - Keine inhaltlichen Risiken bei Risikopatienten
- ▶ **Geduld** (mit Nicht-Bewegungsexperten)
 - Partner-Verbände (LV-DBS, LSB und DOSB)
 - Partner-Organisationen (Kassen, Ärztenetzwerke)

Versicherungs- und haftungsrechtliche Konsequenzen

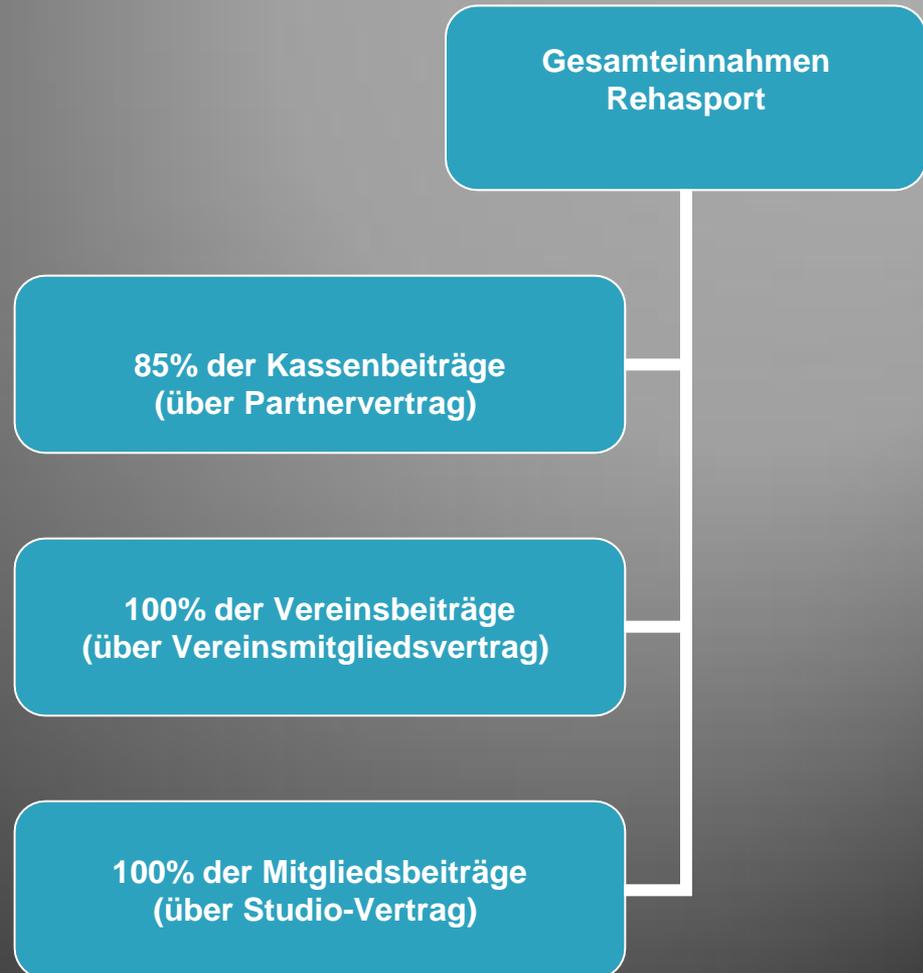
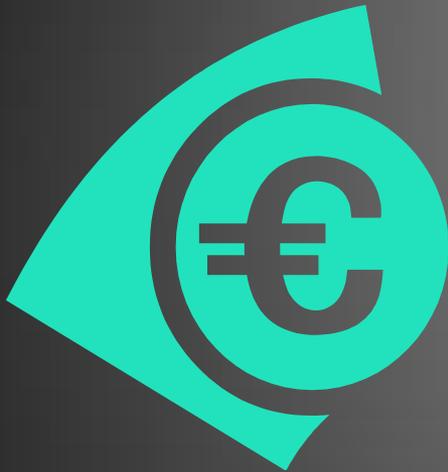
- ▶ Der verantwortliche Veranstalter von Rehabilitationssport gem. § 44 SGB IX ist immer der gemeinnützige Verein (sog. Leistungserbringer)
 - Unfallversicherung für alle Teilnehmer, auch für Nicht-Mitglieder
 - Unfall- und Haftpflicht-Versicherung für Übungsleiter und betreuenden Arzt
 - Berufshaftpflichtabsicherung des Arztes
- ▶ Übungsleiter ist Auftragnehmer des Vereins
 - Übungsleiter-Verträge/Vereinbarungen
 - Übungsleiter-Pauschale (Euro 2.100.-/Jahr)
- ▶ Einrichtung ist „nur“ Vermieter der Räume
 - Überlassungs- und Nutzungsverträge

Finanzierungs-Struktur



Einnahme-Struktur

Beispiel: BPRSV-Partner-Modell mit Einrichtung



Einnahmen über Rehasport (3-Jahres-Beispielrechnung)

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe
Minimal-Prognose				
▶ Anzahl Verordnungen		50	100	
▶ Einnahmen Studio (80%)	–	9.400	18.800	28.200
Normal-Prognose				
▶ Anzahl der Verordnungen	30	100	150	
▶ Einnahmen Studio (80%)	–	18.800	28.800	47.000
Optimal-Prognose				
▶ Anzahl der Verordnungen	50	150	200	
▶ Einnahmen Studio (80%)		28.200	37.600	65.800

Optimierung der Vereinspartnerschaft

- ▶ Partnerschaftlich-faires Einvernehmen
- ▶ Genaue Kenntnis der Vereinsstrukturen (Satzung, Beitragsordnung, Personalien, Abteilungsspezifika)
- ▶ Exakt formulierter Partner- bzw. Nutzungs-/Vermietungsvertrag
- ▶ Klare Festsetzung der finanziellen Vereinsleistungen (u.a. Honorarvertrag mit den Übungsleitern, Raumausstattung, Geräte)
- ▶ Kostenübernahme „sonstiger Clubleistungen“, z.B. Duschen, Umkleideschränke
- ▶ Evtl. Clubleistungen (Kurse, Gerätenutzung) über Vereinsmitgliedschaft abwickeln und in Rechnung stellen
- ▶ Optimierung der Personalkosten (z.B. Verwaltung, Buchhaltung)
- ▶ Optimale Nutzung von steuerrechtlichen Vorteilen bei Investitionen bzw. Kosten (Übungsleiter, Raumausstattung, Geräteankauf)
- ▶ Optimale Nutzung versicherungsrechtlicher Vorteile (Freiberufler, Scheinselbstständige, Rentenversicherungspflicht für Lehrer)

Fremdverein – eigener Verein ?

- ▶ Aufgrund jahrelanger einschlägiger Erfahrungen und vieler best-practice, aber auch bad-practice Beispiele meine Empfehlung:
 - Zunächst Anschluß an bestehenden und bereits zertifizierten **Fremdverein**
 - Beratungs- und Betreuungsoption (3 Jahre) auf
 - Gründung eines **eigenen** Rehasportvereins
 - **Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation des Clubs durch Optimierung ideeller Vorgaben und kommerzieller (Unternehmer-) Interessen**

(Invest)Kosten - Vorfinanzierung

- ▶ **Direkt Ausgaben** Umsetzung Rehasportkonzept
 - Gründung eigener Verein: weniger als 100 €
 - Lizenzierung Mitarbeiter: je nach Vorqualifikation zwischen 400 und 1000 €
 - Optional: Beratungs- und Betreuungshonorar
- ▶ **Vorfinanzierung** (vor erster Vereinsüberweisung)
 - Raumkosten (Licht, Duschen, Heizung, Reinigung)
 - Personalkosten (wenn Übungsleiter = Mitarbeiter im Club)
- **Prinzip: Vereinskosten maximieren – Clubeinnahmen minimieren**

Gerne stehe ich Euch für weitere Fragen zum Rehasport zur Verfügung

- ▶ **Dr. Rolf Krempel**
- ▶ **DSSV-Hotline seit 2009**
- ▶ Fachberater Qualitätsmanagement BPRS (Brandenburgischer Präventions- und Rehabilitations Sportverein e.V., Cottbus)
- ▶ Fachberater Qualitätssicherung im FGS (Frankfurter Gesundheits-Sportverein e.V. Frankfurt/Oder)
- ▶ 2005 bis 7/2011 Vize-Präsident Rehabilitationssport im BSB (Behinderten Sportverband Brandenburg e.V.)
- ▶ Seit 2006: Beratungsservice und Betreuung von Fitnessclubs als zertifizierte Rehasport-Standorte in insgesamt 14 Bundesländern
- ▶ Seit 2008: Beratung und Betreuung div. Vereinsgründungen

- ▶ **Aktuelles Betreuungsnetzwerk: 45 Fitness-Clubs, Physiotherapiepraxen, Rehazentren und Multifunktionsanlagen**

- ▶ **rolf.krempel@googlemail.com**
- ▶ 033701-74694 oder mobil 0163 883 8733