

## Wie Physiopraxen von der Digitalisierung profitieren können

**Text** Christian Bösing

Wie alle Bereiche unserer Gesellschaft verwandelt die Digitalisierung in zunehmender Geschwindigkeit auch die Physiotherapie. Dabei können zwei Bereiche herausgestellt werden, die von der Digitalisierung profitieren: die interne Praxisorganisation und die Behandlung der Patienten.

Schon seit längerer Zeit gibt es digitale Helfer für die Praxisorganisation. In dieser Kategorie der Digitalisierung werden interne Arbeitsprozesse wie Terminvereinbarung, Dienstpläne oder Abrechnungen mit den Krankenkassen und Privatpatienten stark vereinfacht. Je nach Software-Tool sparen die Mitarbeiter viel Zeit und können somit den Praxisalltag effizienter gestalten. Es bleibt mehr Zeit für den Patienten – vorausgesetzt das Praxispersonal arbeitet sich kontinuierlich in die neuen Prozesse ein und nimmt Veränderungen auch an, damit die Organisation in der Praxis optimiert wird und sowohl Zeit als auch Kosten eingespart werden können.

### **Wettbewerbsvorteil durch Online-Tools**

Das Beispiel Terminvereinbarung zeigt, dass sich einige Mitarbeiter der neuen Technik einfach nicht öffnen möchten. In zahlreichen Praxen werden Termine

noch immer per Hand in Terminbücher geschrieben. Andererseits gibt es Praxen, die die Vorteile eines digitalen Terminbuchs mit automatischer Terminbestätigung oder einer Online-Terminbuchung erkannt haben. Bei der Online-Terminbuchung etwa können Termine ohne jeglichen Aufwand durch das Praxispersonal organisiert und neue Kundengruppen erschlossen werden. Denn die Einbindung einer Online-Buchung in eine Praxiswebseite unterstützt in besonderem Maße die zeitgemäße Außendarstellung einer modernen Praxis. Das kann schnell zum Wettbewerbsvorteil werden. Auch ältere Menschen als wichtige Zielgruppe „digitalisieren“ sich heute sehr viel schneller, als man denkt.

Neben der Nutzung von Software für die interne Praxisorganisation nehmen Tools für die Dokumentation und die Behandlung der Patienten einen immer größeren Stellenwert ein. Ob

bei der Befundung oder Dokumentation eines Termins oder der eigentlichen Therapie. Digitale Helfer zeigen auch hier ihr großes Potenzial. Zum Beispiel kann bei der Dokumentation mit Spracheingabe sehr viel Zeit eingespart werden. Problematisch ist bei vielen Systemen aber noch die Qualität der Umsetzung von Sprache in Fachtermini. Kleine Abweichungen können dabei fatale Folgen haben. Wer dieses Risiko nicht eingehen möchte, kann auch die Dokumentation an Körperfiguren mit vorgefertigten Befunden verwenden und spart entsprechend Zeit ein. Ein weiterer Vorteil spielt hier auch noch eine wichtige Rolle: Die Informationsbeschaffung der einzelnen Therapeuten über einen Patienten ist in einer E-Kartei bedeutend schneller und einfacher. Somit ist auch sichergestellt, dass in größeren Praxen oder Gesundheitszentren keine Zeit für die Informationsbeschaffung verschwendet wird.

**Neue Anwendungsfelder durch das Digitale-Versorgung-Gesetz**

Durch das Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG), das Gesundheitsminister Jens Spahn 2019 auf den Weg gebracht hat, ergeben sich neue Anwendungsfelder für die Physiotherapie, da immer mehr digitale Dienstleistungen für Therapie und Prävention abgerechnet werden können, wenn entsprechende Qualitätsvoraussetzungen erfüllt sind. Schon heute konzentrieren sich die Therapiekonzepte nicht mehr allein auf das Training in der Praxis, sondern schließen die digitale Rehabilitation zu Hause mit ein. In der Rehabilitation bedeutet das vor allem, dass Patienten durch geeignete digitale Anwendungen dazu ermutigt werden, sich mehr zu bewegen und mehr zu trainieren – auch und vor allem außerhalb der Praxis. Schritt- und Kalorienzähler motivieren zum einen viele Menschen dazu, sich mehr zu bewegen, um ein bestimmtes tägliches Maß an Bewegung zu erreichen. Mit Belohnungen kann die Motivation aufrechterhalten werden. Trainings-Apps motivieren zum gezielten Training, das der Therapeut für den Patienten erstellt hat. Dabei sollte das Therapiekonzept abwechslungsreich sein und ständig angepasst werden können. Über zeitnahe Rückmeldungen vom Therapeuten zu erfolgtem Training kann das Motivationslevel des Patienten ebenfalls erhöht werden. Das ist ein entscheidender Aspekt für die Mithilfe des Patienten und den Erfolg der Therapie. Die Apps ersetzen die Therapeuten aber nicht. Die digitalen Systeme sinnvoll einzusetzen funktioniert nur mit professioneller Begleitung. Somit müssen sich auch die Therapeuten mit den Tools auseinandersetzen, um ihre Patienten anleiten zu können.

Schon länger bauen Krankenkassen auch die Abrechnungsfähigkeit bei Angeboten in der Prävention aus. Bezuschusst werden Versicherte mit speziellen Risiken im Bereich des Muskel-Skelett-Systems, im Bereich des Herz-Kreislauf-Systems und im metabolischen Bereich, im psychosomatischen Bereich und im Bereich der motorischen Kontrolle, jeweils ohne behandlungsbedürftige Erkrankungen (vgl. Leitfaden Prävention GKV). Physiotherapeuten können hier neben Sportwissenschaftlern und Ärzten sowie lizenzierten Übungsleitern Leistungen



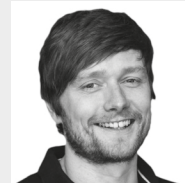
*Therapiekonzepte konzentrieren sich heute nicht mehr allein auf das Training in der Praxis, sondern schließen die digitale Rehabilitation zu Hause mit ein*

nach dem Präventionsprinzip anbieten: Vorbeugung und Reduzierung spezieller gesundheitlicher Risiken durch geeignete verhaltens- und gesundheitsorientierte Bewegungsprogramme. Hier können auf Basis der Berücksichtigung der Qualitätskriterien entsprechende Angebote auch in digitaler Form angeboten werden – z. B. über die eigene App. Diese Möglichkeit erschließt dem Physiotherapeuten neue Kundengruppen, die bei einem bestehenden und von der Krankenkasse anerkannten Konzept mit überschaubarem Aufwand bedient werden können.

**Professionelle Außendarstellung dank Software**

Zu guter Letzt bietet eine optimale Behandlung und Betreuung eines Patienten auch mit digitalen Helfern die Grundlage, Vertrauen zu schaffen und diese Patienten langfristig an sich zu binden. Zusatzangebote in der Bewegungstherapie, Angebote in der Prävention oder sogar klassische Angebote im Bereich Fitness lassen sich so viel einfacher verkaufen und Umsätze steigern. Mit Angeboten in Form von Fitnesschecks und gezielter individueller Trainingsplanung werden Patienten zu Kunden und können durch die Buchung individuelle Be-

treuung auf eigene Kosten langfristige Probleme am Bewegungsapparat und physiologische Probleme verbessern. Häufig positioniert sich der Physiotherapeut daher mittlerweile auch als Personal Trainer. Fachlich macht das Sinn, jedoch ist dafür auch eine professionelle Außendarstellung notwendig. Auch hier kann Software entscheidend unterstützen, stellt man sich mal vor, welche positive Wirkung eine professionelle Darstellung von Trainingsplänen und Check-up-Ergebnissen bei Kunden hat. All diese Tools führen bei vielen Kunden zu einer verbesserten Motivation, langfristig etwas gegen ihre Beschwerden zu tun.



**Zum Autor**

Christian Bösing ist seit acht Jahren für die Vertriebsleitung bei medo.check verantwortlich. Er studierte Sportwissenschaften mit dem Schwerpunkt Sportmanagement an der Ruhr-Universität Bochum.