



„Die Blankverordnung ist für uns kein Fortschritt.“

Dagmar Karrasch (dbl) im großen DMRZ.de Interview

Düsseldorf, den 20. Januar 2020. Das neue Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) macht seit Monaten durch bundeseinheitliche Preise und ein neues Zulassungsverfahren die Heilmittel-Branche ein Stück attraktiver. Es gebe aber noch Luft nach oben, sagt Dagmar Karrasch, Präsidentin des Deutschen Bundesverbands für Logopädie e. V. (dbl).

Im großen DMRZ.de-Interview sagte sie uns, welche weiteren Verbesserungen für Heilmittelerbringer notwendig sind.

Frau Karrasch, was ist beim TSVG die wohl bedeutendste Neuerung für Heilmittelerbringer?

Die auffälligste Neuerung ist ganz bestimmt die Anhebung der Vergütungssätze auf ein gleiches Niveau in allen Bundesländern. An der vom Gesetzgeber erzwungenen Geschwindigkeit der Anhebung der Vergütung in der ambulanten Praxis wird deutlich, wie relevant der Gesetzgeber die schnelle Erhöhung der Vergütung eingeschätzt hat.

Wie beurteilen Sie die Preiserhöhung?

Das war ein sehr guter Anfang. Da hätte der Gesetzgeber auch nicht mehr machen können. Aber das heißt nicht, dass das ausreicht. Manche notwendigen Leistungen, die wir erbringen, werden oft überhaupt nicht vergütet. Beispielsweise die Therapieberichte, die der Arzt anfordert, die Kommunikation mit Angehörigen oder das Einziehen und Nachhalten von Zuzahlungen. Wenn wir solche zusätzlichen Leistungen erbringen sollen, dann müssen die auch bezahlt werden. Wir erwarten keine Geschenke. Es ist nicht im Interesse unseres Sozialversicherungssystems, dass Dinge verschenkt werden. Nein, es geht um Existenzsicherung – und in der Folge um die Sicherung der Patientenversorgung.

Klingt noch nach viel Arbeit, um die Heilmittel-Branche attraktiver zu machen...

Die Politik – die sich natürlich für die Versorgung verantwortlich fühlt – hat erkannt, dass hier ein Fachkräftemangel entstanden ist, der nicht hätte entstehen müssen. Dies belegen die Zahlen der von der Bundesagentur für Arbeit veröffentlichten Fachkräfteengpassanalyse und auch der Studie „Ich bin dann mal weg“ der Hochschule Fresenius eindrucksvoll: Vakanzen bei Stellenbesetzungen von etwa einem halben Jahr und rund 50 Prozent der Befragten, die darüber nachdenken, den Therapieberuf zu verlassen. Das sind gravierende Zahlen! Dabei mögen wir unseren Beruf. Und wir arbeiten da auch gerne drin. Aber die wirtschaftlichen und strukturellen Rahmenbedingungen veranlassen einige dazu, den Beruf zu verlassen.

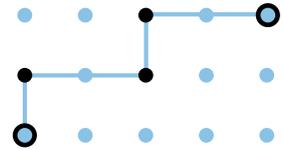
Kontakt:

Deutsches
Medizinrechenzentrum GmbH
Wiesenstr. 21
40549 Düsseldorf

Pressekontakt:

Herr Martin Münter
Tel. +49 211 9367-3727
Fax +49 211 6355-9088
E-Mail: muent@dmrz.de
Web: www.dmrz.de

Anlagen:



DMRZ.de

Abb. 1: Logo DMRZ.de

Links:

Alle Infos rund um die Abrechnung für Heilmittelerbringer
<https://www.dmrz.de/fuerwen/heilmittel>

Therapeutensoftware, die Sie lieben werden
<https://www.dmrz.de/software/therapeutensoftware>

So profitieren Sie von unseren attraktiven Verbandsbedingungen
<https://www.dmrz.de/ueberuns/verbaende/heilmittel>



Was könnte man an den wirtschaftlichen und strukturellen Rahmenbedingungen verbessern?

An den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen arbeitet der Gesetzgeber bereits. Bei den strukturellen Bedingungen müssen wir schauen, wie wir das jetzt ausgestaltet bekommen. Es ist kein gutes Zeichen, wenn zum Beispiel beim Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG), das auch die Telematik-Infrastruktur regelt, von allen Heilmittelerbringern nur die Physiotherapeuten berücksichtigt werden. Es geht ja nicht nur um Geld, sondern auch um Bürokratieabbau oder darum, dass wir Heilmittelerbringer das anwenden dürfen, was wir können. Aus diesem Grund halten wir auch den optionalen Direktzugang für sinnvoll. Bisher gibt es für die Patienten immer nur den Umweg über den Arzt. Das ist schade.

Ist nicht die Blankverordnung ein erster Schritt in die richtige Richtung?

Nein! Die Blankverordnung ist für uns kein Fortschritt. Wir denken, die wirtschaftliche Verantwortung gehört dorthin, wo auch die fachliche Verantwortung und vor allem Expertise liegt. Im Falle des Direktzuges wäre das anders. Wir wollen nicht den Direktzugang als Selbstzweck, sondern für die bestmögliche Patientenversorgung. Es könnten Wartezeiten verkürzt, Behandlungswege beschleunigt und Arztzeiten eingespart werden. Auch im Angesicht des demografischen Wandels ist ein Versäumnis, uns nicht auf die Einbindung in die direkte Versorgung vorzubereiten. Und zudem macht die Direktversorgung auch einen Beruf attraktiver. Da ich anwenden und leisten darf, was ich gelernt habe.

Was empfehlen Sie noch, um die Branche – oder die Logopädie im Speziellen – attraktiver zu machen?

Es sollten bessere Aufstiegsmöglichkeiten geben. Es muss möglich werden, in der Logopädie zu promovieren und zu habilitieren. Das aktuelle Berufsgesetz für den Bereich Logopädie stammt von 1980 und manifestiert seit dem die berufsfachschulische Ausbildung. Deutschland ist das einzige Land in Europa, das nicht die hochschulische Ausbildung in der Logopädie als Regelausbildung vorsieht. Das sorgt für Ungerechtigkeit auf dem europäischen Arbeits- und Bildungsmarkt und schwächt die Entwicklung der Profession massiv und damit auch Patientenversorgung. Wir glauben, die bestmögliche Patientenversorgung findet dann statt, wenn eine standardisierte Ausbildung hochschulisch verankert ist. Daher gibt es für uns noch viel zu tun.

Vielen Dank für das Gespräch.

Transparente Preise und Tarifrheber zum

Kostencheck

<https://www.dmrz.de/preise>