Physiotherapie in der Offensive
Das Branchenevent auf Schalke am 30.10.2019

Workshop

Rehasport – Mehr Effizienz, weniger Bürokratie

Helge Lensing - opta data Abrechnungs GmbH

Agenda

Kurzvorstellung

Interessensabfrage Teilnehmerrunde

Zahlenwerk: Ausgabevolumen GKV

Marktentwicklung

Entwicklungspotential

Prozessoptimierung und Controlling

Auswertungsbeispiele

Die opta data Gruppe stellt sich vor

MUTTERGESELLSCHAFT OPTA DATA ABRECHNUNGS GMBH

1970

KERNGESCHÄFT

Externe Abrechnung gegenüber Krankenkassen für Gesundheitsfachberufe

UNSERE MISSION:
WIR SCHAFFEN FREIRÄUME

MEHR ALS

50.000

KUNDEN AUS DEN GESUNDHEITSFACHBERUFEN

TÄGLICH

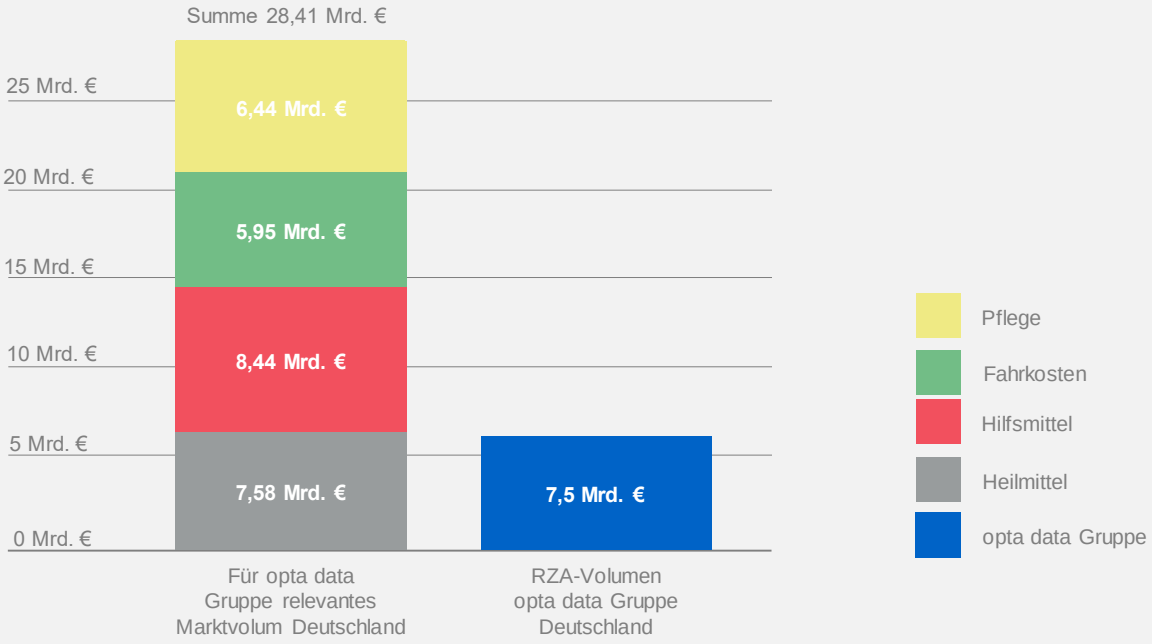
CA. 100.000

BELEGERFASSUNGEN

Abrechnungsvolumen gesamt jährlich mehr als

7.500.000.000 €

Marktanteile der opta data Gruppe

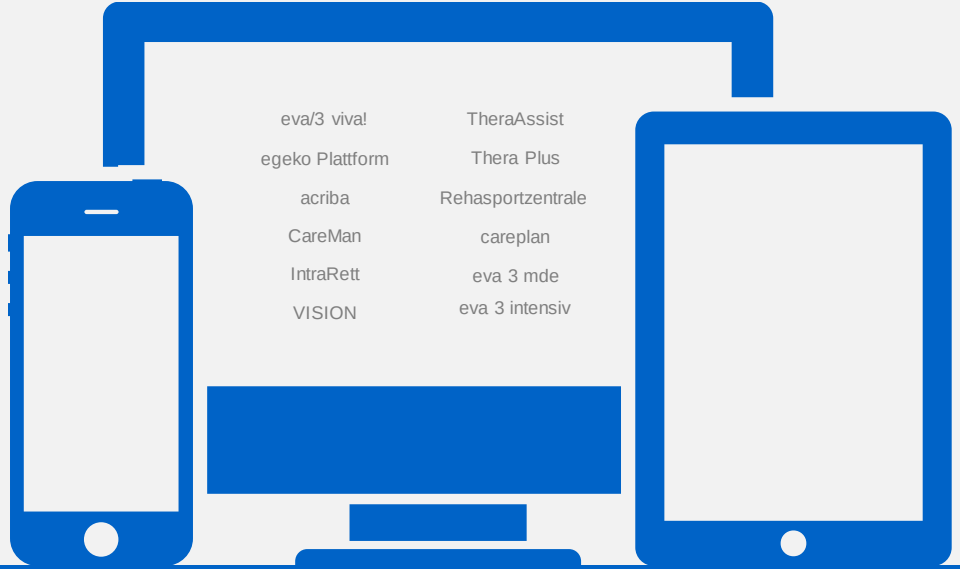


Der Marktanteil der opta data Gruppe in der Rezeptabrechnung beläuft sich auf ca.
27% (2018)

Wer sind unsere Kunden?

- Hilfsmittelanbieter
- Heilmittelerbringer
- Hebammen
- Pflegedienste
- Pflegeheime
- Krankentransport-unternehmen
- Taxiunternehmen
- Ärzte
- Kliniken
- Werkstätten
- Sachverständige
- Klein- und mittelständische Unternehmen

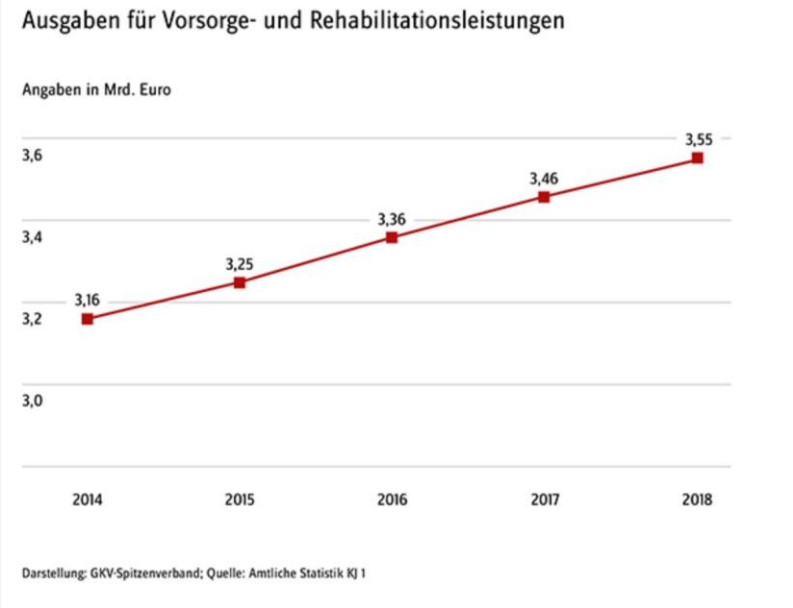
Branchensoftware für PC, Tablet & Smartphone (Auswahl)

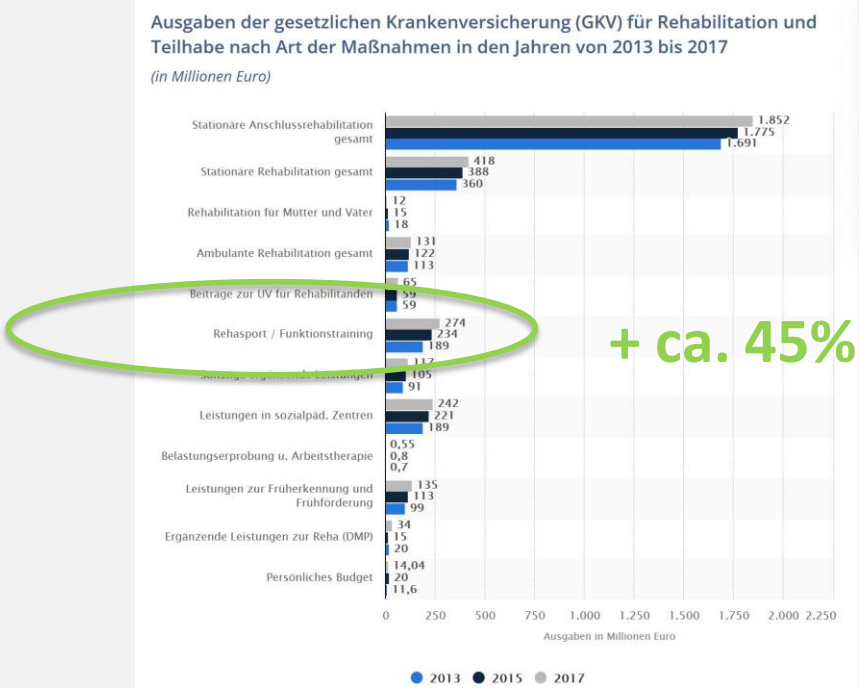


Teilnehmerrunde

- Welche Fragen sollen für mich heute im speziellen beantwortet werden?

Ausgabevolumen GKV





Marktentwicklung

- Weitreichende Änderungen der Rahmenvereinbarung 2011
  - Untersagung von Gerätetraining (Ausnahme Herzsport/Fahrradergometer)
  - Unzulässigkeit von Zusatzbeiträgen etc. laut § 31/32 SGB I
    - Aber: z.B. Mitgliedsbeiträge bei freiwilliger Mitgliedschaft sind möglich

- „Verwachsung“ der Märkte
  - Physiotherapie / Fitnesstudios / Vereine
    - „Gesundheitszentren“
    - „Sportvereinszentren“
    - „Gesundheitsstudios“
    - …..

Marktentwicklung

- wachsende Großvereine
  - Implementierung
  - Managementkonzepte
  - Abrechnungsdienstleistung

- Auswahl bei Gruppenzertifizierungen durch unterschiedliche Verbände
- Zusammenschluss verschiedener Anbieter
- Verbesserung der Nachhaltigkeit durch qualifizierte Bewegungsangebote

Entwicklungspotential

- Einstieg in den Versorgungskreislauf (Selbstzahler/Heilmittel/Prävention….)
- Der Rehasport läuft bei zahlreichen Anbietern „nebenher“
  - Komplexität der Verwaltungsaufgaben
  - EDV Einsatz kein Standard, Verwaltung häufig in „Papierform“
  - Hoher Abrechnungsaufwand
  - Relativ geringe Vergütung pro Teilnehmer

Effiziente Akquise,
Schlanke Prozesse,
Sinnvolles Controlling

Entwicklungspotential

- Arztakquise und Netzwerkbetreuung
- Erweitertes Bewegungsangebot in den Bereichen Orthopädie, Neurologie und Innere Medizin (Positionierung als qualifizierter Anbieter)

- Beratungsgespräch professionalisieren
  - Terminieren
  - Zusatzleistungen „verkaufen“
  - Einwandbehandlung und verbindlicher Verbleib
- Prozessoptimierung und Controlling

Prozessoptimierung und Controlling

Bearbeitung / Verwaltung von:

- Interessenten ➡ Wartelisten
- Trainingsmuffeln / Abbrechern
- Teilnehmerstatistiken/ Teilnehmerquoten in der Gesamtheit
- Zusatzmitgliedschaften
- Auslaufende Verordnungen
- Gruppenauslastung
- Arztstatistik
- Abrechnung (papierlos)

Auswertungsbeispiele

Auslastung

Firma	Max. TN	Jan 2016 Mittel	Jan 2016 Frei	Feb 2016 Mittel	Feb 2016 Frei	März 2016 Mittel	März 2016 Frei
Herz Prävention	18	10,0	8,0	11,0	7,0	10,0	8,0
Reha 50 Gymnastik	18	12,0	6,0	9,0	9,0	13,0	5,0
Reha Sport Di	18	9,0	9,0	10,0	8,0	7,0	11,0
Reha Sport Do	18	5,0	13,0	6,0	12,0	7,0	11,0
Reha Sport Fr	18	5,0	13,0	4,0	14,0	6,0	12,0
Gesamt	**90**	**41,0**	**49,0**	**40,0**	**50,0**	**43,0**	**47,0**

Trainingsmuffel aktive Reha-Verordnungen

Zeitraum: 4 Woche(n) lang kein CI

Berechnen und Öffnen

Auslaufende Reha-Verordnungen (Wochen)

Zeitraum: 4 max. verbleibende Woche(n)

Berechnen und Öffnen

Auslaufende Reha-Verordnungen (CI)

max. CI: 1 verbleiben

Berechnen und Öffnen

Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit