

Prävention und Rehabilitation im Rehaktiv Oberberg

Der innovative Erfolgsfaktor RV Fit

Die Kernleistung des Rehaktiv in Gummersbach ist ambulante Rehabilitation. Daneben hat sich die Einrichtung aber mit Prävention einen wichtigen Pfeiler aufgebaut, der einerseits für mehr Planungssicherheit sorgt und sich auch wirtschaftlich gut bezahlt macht. Wir waren bei einem Termin vor Ort im Oberbergischen.

Vorsorge ist besser als Nachsorge. Dieses einfache Prinzip wird leider im Bereich der Gesundheit noch immer viel zu selten angewandt. Glücklicherweise gibt es Ausnahmen. Die von den Krankenkassen bezuschussten Präventionskurse sind vielen bekannt, aber wussten Sie, dass die Deutsche

Rentenversicherung sogar ein deutlich umfangreicheres Angebot im Portfolio hat?

Präventiver Ansatz der RV

Der Grundgedanke bei „RV Fit“ ist einfach: je länger Arbeitnehmer fit bleiben, desto eher werden Reha-Maßnahmen bzw. frühzeitige Verrentungen verhindert. Das Modell soll also die Gesundheit und damit die Arbeitskraft erhalten und dadurch die Belastungen der Rentenkasse verringern. In diesem Fall handelt es sich aber sogar um eine Win-Win-Win-Situation, denn auch für den Anbieter der Präventionsleistung lohnt sich die Sache.

RV Fit gibt es in der jetzigen Form seit 2020, Ziel ist eine bundesweite Versorgung der Zielgruppe durch ein

möglichst lückenloses Netz an Anbietern. Rehaktiv-Geschäftsführer Matthias Wurtinger und Prokurist Lars Grimm sind seit Anfang an dabei und haben sich zu Experten bei der Umsetzung von RV Fit gemauert. Zunächst wurde das eigene Zentrum „fit“ gemacht. Dabei konnten die Verantwortlichen auch auf die Erfahrungen des Vorgängermodells bauen, wobei RV Fit ein grundlegend neues Konzept sei.

Der Bedarfscheck

Am Anfang stand und steht noch immer der Bedarfscheck auf der eigenen Website. Hier können die Besucher recht schnell ermitteln, welches Angebot für sie geeignet ist und ob die Anforderungen für RV Fit passen. Das leicht zugängliche Programm richtet sich an eine recht große Ziel-





»»» v.l.: Sven Kirchner (Teamleiter Vertrieb MED milon), Lars Grimm (Prokurist Rehaktiv Oberberg), Philipp Hambloch (TT-DIGI-Chefredakteur), Matthias Wurtinger (Geschäftsführer Rehaktiv Oberberg) und Marc Wisner (Mitglied der Vertriebsleitung milon).

gruppe, denn über „erste Zipperlein“ klagen viele Menschen

Für das Rehaszentrum bedeutet das Tool einerseits eine Vorsortierung und zusätzlich werden dadurch natürlich auch Leads bzw. Kunden generiert. Generell sei so auch eine bessere Planbarkeit gegeben, die es bei der Zuweisung von Reha-Patienten nur bedingt gebe. Inzwischen ist das Programm auch ein wirtschaftlicher Faktor, der immerhin für 1/4 des Umsatzes sorgt.

Die Anforderungen

Um die Maßnahme anbieten zu können, muss die Einrichtung gemäß geltendem Rahmenkonzept verschiedene Auflagen erfüllen..

RV Fit besteht aus Startphase, Trainingsphase, Eigenaktivitätsphase und Auffrischungsphase. Die Trainingstherapie findet in Gruppen mit bis zu 15 Teilnehmern statt. Die Vergütung pro Teilnehmer basiert dabei auf einer Vereinbarung mit der Rentenversicherung.

Gerätepark von milon

Im Rehaktiv setzt man bei den Geräten auf den Partner milon. „Als einziger Hersteller von elektronischen Geräten Made in Germany haben wir alle Arbeitsmittel und Geräte nach MPG jetzt MDR zugelassen. So sind wir selbst in der Lage, isokinetische Tests an unseren normalen med Trainingsgeräten durchzuführen und auch abrechnen zu lassen“, berichtet Marc Wisner, Mitglied der Vertriebsführung bei milon. Die isokinetische Messung am Gerät ermögliche auch eine Diagnostik und damit insgesamt die Positionierung als Problemlöser.

Vorteile des Netzwerks

Mit Verweis auf das große Physio-Netzwerk von PhysioAktiv und milon sieht er viele Vorteile: „Dank unserer Erfahrungen und Kontakte sind wir nah an den Kostenträgern und finden immer schnell neue Trainingstherapien, neue Töpfe, neue Budgets und ermöglichen vielen Patienten schneller in wirksame Termine und Gruppen zu kommen. Parallel dazu helfen wir den Physio-Unternehmern ihre Auslas-

terung zu optimieren, ihre Wirtschaftlichkeit und inhaltlichen Erfolge zu steigern, die Patienten schneller und insbesondere nachhaltiger zu versorgen. Letztlich wird das Unternehmen so auch zum attraktiveren Arbeitgeber.“ Der 1. Gesundheitsmarkt spiele für die deutliche Mehrheit der Physiotherapeuten eine wichtige Rolle.

Auch im Hinblick auf den Fachkräftemangel ermögliche die Trainingstherapie eine effizientere Nutzung der Ressourcen. Wisner spannt einen weiten Bogen und beschreibt eine „echte Win-Win-Win Situation für Kostenträger, Physio, Patient und uns als starker Netzwerk-Organisator, Hightech-Hersteller und Impulsgeber für die Physiotherapie der Zukunft.“

„Vorbildliche Umsetzung“

Im Rehaktiv Oberberg, das sich als „regionales Kompetenzzentrum“ ausgerichtet habe, werde das Konzept RV Fit vorbildlich umgesetzt, spielt Wisner den Ball zurück zu Matthias Wurtinger.

>>> SZENE

Dieser ordnet die Präventionsleistung als „sinnvoll wie kosteneffektiv“ ein.

„Das Leitmotiv der DRV, Prävention vor Rehabilitation vor Rente, bedeutet in unserem Setting nicht weniger als die Richtigen zur richtigen Zeit in der richtigen Maßnahme qualitätsorientiert zu versorgen und somit im Ergebnis Mehrwerte für alle Beteiligten zu erzielen. Während RV Fit in unserer Organisation und unserem Netzwerk bereits heute ein echter Erfolgsfaktor ist, registrieren wir im Markt allerdings vielerorts offene Fragen und/oder Umsetzungsprobleme“, berichtet Wurtinger.

Tipps zur Umsetzung

Aus seiner Sicht sei es keine Frage, ob, sondern nur wann sich RV Fit flächendeckend etablieren werde. Wichtig sei dabei aber auch die Qualitätssicherung. Matthias Wurtinger und Lars Grimm bieten daher im Sinne eines Best Practice Ansatzes praxiserprobte Leistungen (Instrumente, Tools, Beratung etc.) für den Markt an mit dem Ziel, eine höhere und bessere Durchdringung von RV Fit zu

erzielen. Für die Darstellung und Erläuterung einzelner Produkte befindet sich derzeit ein Online-Shop im Aufbau. Interessierte können sich gern via Mail melden unter grimm@rehaktiv-oberberg.de.

RV sieht positive Effekte

Und wie zufrieden ist die RV mit den bisherigen Erfahrungen? Pressesprecher Herr Dr. von der Heide verweist auf das digitale Kundenportal, „das mit bürgernaher Sprache und einem schlanken Antragsprozess Menschen motiviert, an Präventionsprogrammen teilzunehmen“. Es gebe stetig steigende Antragszahlen und 90 Prozent der Anträge würden online gestellt.

Die Rentenversicherung evaluiere kontinuierlich die im Rahmen von RV Fit durchgeführten Präventionsleistungen. Erste Ergebnisse zeigten, dass die Präventionsleistungen zu Verhaltensänderungen bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern führen. Dadurch steige die Wahrscheinlichkeit für einen weiteren Verbleib im Erwerbsleben. Zugleich nehme der Bedarf nach Rehabilitationsleistungen ab.

Der Weg stimmt also. Für die optimale Abdeckung braucht es aber noch weitere Partner. <<<

Philipp Hambloch

>>> Physio Aktiv

Bei Physio Aktiv handelt es sich um ein großes Netzwerk für Physio-Unternehmer im 1. und 2. Gesundheitsmarkt. Die Teilnehmer erhalten Unterstützung bei der Umsetzung neuer Gesundheitsprojekte in ihrer Region – neben der persönlichen Beratung vor Ort beispielsweise auch durch Webinare, wie zur Implementierung von RV Fit. Zudem wird auf der Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse und jahrelanger Praxiserfahrung Aufklärungsarbeit geleistet, um das Bewusstsein für evidenzbasiertes Kraft- und Beweglichkeits-Training bei den Patienten zu schärfen und die Schnittstelle von Therapie und Training als elementaren Wettbewerbsvorteil zu nutzen. Das Ziel: Die Gestaltung des Gesundheitsmarkts der Zukunft. www.physioaktiv.de



>>> Was ist RV Fit?

Bei RV Fit handelt es sich um ein kostenfreies Präventionsprogramm der Deutschen Rentenversicherung. Teilnahmeberechtigt sind Versicherte der gesetzlichen Rentenversicherung, die seit mindestens 6 Monaten arbeiten und erste „Zipperlein“ wie Rückenschmerzen haben. Inhaltlich gibt es die Elemente Bewegung, Ernährung und Stressbewältigung. Im Anschluss an eine mehrtägige Einführungsphase gibt es eine mehrmonatige Trainingsphase (erst in Gruppen, dann selbstständig) und eine Abschlussphase.

www.rv-fit.de