



*Stets schneller informiert!*

Bundesverband für  
Ergotherapeuten  
in Deutschland e.V.

## **moving - Zusätzliches Geld verdienen mit effizienten Präventionsangeboten**

Wir führten ein Interview mit Frau Ram-Devrient, mit der der BED e.V. bereits erfolgreich die [Aktion Rückenwirbel](#) durchgeführt hat.

Dieses Interview behandelt die Möglichkeiten von Ergotherapeuten, moving als Rückenpräventionsangebot einzusetzen, sowie von der Unterstützung, die das Netzwerk movingnet bietet.

### **CDonner:**

Frau Ram-Devrient, worum geht es bei dem Netzwerk „movingnet“ denn eigentlich genau?

### **Ram-Devrient:**

Bei movingnet geht es darum ein bundesweites Rückenpräventionsnetzwerk aufzubauen bei dem Bewegungsfachkräfte mit dem Konzept moving sofort arbeiten und damit Geld verdienen können. Die Arbeit wird durch effektive Marketingmaterialien unterstützt, um die tägliche Rückenprävention auf diese Art bundesweit zu verbreiten.

### **CDonner:**

Das Konzept moving entspricht ja nicht den Präventionsvoraussetzungen nach § 20 SGB V, wie Sie mir in einem Vorgespräch schon mitgeteilt haben. Dabei haben Sie deutlich gemacht warum das eher ein Vor- und kein Nachteil ist. Wenn Sie dazu noch einmal näher Stellung nehmen könnten?

### **Ram-Devrient:**

moving entspricht nicht dem § 20 Kriterien und das ist gerade der Charme von moving, dass er dem nicht entspricht, denn es ist ein sehr kurzes, sehr schnell transportables Konzept mit nachweislicher Wirkung wie neutrale Studien belegen:

<http://www.moving.de/referenzen-studien/moving-studien.html>

Wir haben damals auch mit der Deutschen Sporthochschule Köln dieses Konzept geprüft und uns beide geeinigt, dass wir das nicht § 20 -fähig machen. Das hat den Vorteil, dass in Betrieben nicht mit den Mitarbeitern 7 mal 1 ½ Stunden gearbeitet wird, sondern lediglich in 2 Workshops von je 45 Min. ein sofort umsetzbares Konzept transportiert wird, das damit deutlich preiswerter ist auch wenn eine Krankenkasse das kostenfrei anbieten sollte.

### **CDonner:**

Das müssen Sie mir jetzt noch einmal genauer erklären. Die Krankenkassen bieten in Firmen sehr viele Präventionsprogramme an, die entsprechend über den § 20 bezuschusst werden. Arbeitgeber müssen hier in der Regel wenig oder gar keine Kosten tragen. Warum entscheiden sich denn Arbeitgeber dennoch für das Konzept moving, was nicht von den Krankenkassen gefördert und dessen Kosten daher vom Arbeitgeber vollständig getragen werden müssen.

### **Ram-Devrient:**

Damit eine Präventionsmaßnahme nach § 20 bezuschusst werden kann, muss diese eine bestimmte Zeitdauer haben, bei Kursen ist dies 7 mal 90 Minuten. Wenn Sie sich vorstellen,

dass man eine Mannstunde mit zirka 40 € ansetzt dann kosten 90 Minuten 60 €, dies mal 7 multipliziert sind 420,00 € pro Mann und Nase für einen Bewegungskurs. Das können (und wollen) sich nur wenige Firmen leisten, da dies sehr teuer ist, auch wenn die Firma für den Kursleiter defacto nichts zahlt.

Ein moving-workshop dauert 45 Minuten, sinnvoll ist movingAktiv, das Modulangebot für Bewegungsprävention in Firmen), ab zwei moving-Interventionen pro Jahr, sodass dies pro Person ab 60,00 € pro Jahr an Arbeitsstunden kostet. Auch wenn man noch die Kosten für den Trainer dazurechnet, dann ist moving immer noch um 2/3 billiger wie das sogenannte ‚kostenfreie‘ Angebot der Krankenkassen. Das bedeutet, dass Firmen auch in Krisenzeiten mit kleinen Budgets movingAktiv und damit den Mitarbeitern eine betriebliche Gesundheitsförderung anbieten können.

**CDonner:**

Das heißt, wenn ich das mal zusammenfassen kann, damit ich das richtig verstehe: Das Angebot der Krankenkassen wird durch die hohe vorgeschriebene Stundenzahl teuer, da das Unternehmen die Mitarbeiter in dieser Zeit freistellt.

**Ram-Devrient:**

Richtig, die Firma zahlt bei einer § 20 Maßnahme zwar für den Anbieter nichts, dafür zahlt sie für 100 Mitarbeiter 42.000 € an effektiver Arbeitszeit. Bei movingAktiv, dem Bewegungspräventionsangebot für Firmen, kostet es für 100 Leute 6.000 € an effektiver Arbeitszeit – die Firma hat wesentlich weniger Mannstunden zu stemmen und kommt damit unterm Strich sehr viel günstiger weg.

Diese Rechnung kann man jedem Unternehmen ab 100 bis 150 Personen aufmachen. Bei kleinen Betrieben schaut es natürlich anders aus.

**CDonner:**

Wie läuft das nun genau ab, wenn ein Ergotherapeut Ihrem Netzwerk beitrifft? Was muss er tun und was bekommt er als Netzwerkpartner?

**Ram-Devrient:**

Wenn jemand unserem Netzwerk beitreten möchte, kann er auf unsere Webseite [www.movingnet.de](http://www.movingnet.de) gehen und für 249,00 € eines der bundesweiten eintägigen Seminare buchen. Damit hat er die Berechtigung erworben eigenwirtschaftlich mit moving zu arbeiten und zwar mit allen Materialien.

Nach dem Seminar kann man als zertifizierter moving-Trainer für 48 € Jahresbeitrag dem Netzwerk beitreten, und zwar entweder als movingnet Aktiv-Partner oder als movingnet-Stützpunkt (Jahresbeitrag € 96,00 für alle Mitarbeiter). Wenn er dann z.B. in der Nähe einen Betrieb hat mit 100, 500, 1000 Leuten, egal, kann er uns die Adresse und einen Ansprechpartner nennen und wir nehmen mit dem Unternehmen Kontakt auf.

Die praktische Arbeit und die Vergütung also quasi die Workshops in diesem Unternehmen werden dann an ihn weitergegeben. Außerdem ist ein movingnet-Mitglied auf der Website gelistet, bekommt die moving Materialien zu Sonderkonditionen und kann sich Arbeitsmaterialien personalisieren lassen oder fertige Charts als Download bekommen.

Weiterhin profitiert ein Mitglied von unseren bundesweiten Kooperation wie z.B. mit der Sparkasse. Wo immer eine Sparkasse anfragt und diese Module für die betriebliche Gesundheitsförderung einsetzen möchte, geben wir dann die Workshops an den nächstgelegenen Aktivpartner weiter.

**CDonner:**

Ich verstehe, das heißt ich muss mich als Ergotherapeut eigentlich nur beim movingnet anmelden und habe dann einfach den großen Vorteil, dass movingnet ein immer weiteres Feld an Kooperationspartnern hat, die dann automatisch auf movingnet zurückgreifen, das

heißt movingnet dann die Information an den direkten Therapeuten vor Ort weitergibt.

**Ram-Devrient:**

Ja, immer unter der Voraussetzung eines absolvierten eintägigen Seminars.

**CDonner:**

Ist dieses Konzept eigentlich für jegliche Berufsgruppen geeignet, oder gibt es bestimmte Zugangsvoraussetzungen, dass Sie jetzt sagen ein Heilmittelerbringer ja, eine Yogalehrerin auch ja aber jemand der noch nie was mit Gesundheit zu tun hatte nein?

**Ram-Devrient:**

Richtig, genau. Der zertifizierte moving-Trainer kann nur von Bewegungsfachkräften gemacht werden, die eine solide Grundausbildung im Bereich Bewegung bzw. Prävention haben.

**CDonner:**

Können Sie noch ein bisschen konkreter eingrenzen um wen es da geht. Heilmittelerbringer sind klar, wobei ich noch fragen wollte, wie es mit Sprachtherapeuten aussieht?

**Ram-Devrient:**

Es muss eine Grundvoraussetzung in der Bewegungsausbildung da sein aber nicht zwingend eine medizinische Bewegungsausbildung und vor allem, das ist uns wichtig, er muss Gruppenerfahrung haben. Wenn jemand gar keine Erfahrung im Transport von medizinischen und präventiven Maßnahmen hat, dann ist das ein K.O.-Kriterium, weil dieser eine Tag nicht ausreicht um jemanden ausreichend zu schulen, um die Weitergabe von moving mit einer hohen Qualität zu gewährleisten und wir haben einen sehr hohen Qualitätsanspruch.

**CDonner:**

Wie lange haben Sie eigentlich an diesem Konzept gearbeitet? Das hört sich alles so einfach an aber ich denke mal da wird sicherlich auch ein bisschen Arbeitszeit rein geflossen sein?

**Ram-Devrient:**

Kaum arbeitet man mal 25 Jahre, schon hat man was Gescheites in die Welt gesetzt. Also ich habe vor 25 Jahren angefangen moving zu entwickeln und die Grundkonzeption des medizinischen Bereiches hat ungefähr 15 Jahre gedauert. Seit ungefähr 10 Jahren sind wir in der praktischen Erprobung.

Seit 2 Jahren also seit 2008 wird jetzt der Roll out sukzessive vorbereitet und organisiert und wir haben 2008 mit der Aktion Rückenwirbel e.V. [www.aktion-Rueckenwirbel.de](http://www.aktion-Rueckenwirbel.de) den Roll out an den Grundschulen begonnen.

**CDonner:**

Frau Ram-Devrient wie kommt man auf so einen Gedanken? Wie kommt man auf den Gedanken ein Netzwerk wie movingnet zu gründen und ein Konzept zu entwickeln das offensichtlich derart effizient ist, dass es in kurzer Zeit entsprechend auch Erfolg bringt?

**Ram-Devrient:**

Also der ursprüngliche Anstoß war Frust der Präventionsarbeit, wie ihn viele von meinen Kollegen kennen - Mister und Misses Sisyphos. Die Menschen, die langfristig ein Präventionsprogramm durchhalten, sind selten und viel öfter ist man mit den immer wiederholten Anläufen von Menschen konfrontiert, etwas für sich zu tun. Und dazu hatte ich keine Lust, mein ganzes Leben „Versager“ zu produzieren, denn von der Motivationspsychologie her ist bekannt, dass wenn man zum xten-Mal in einem Bereich versagt hat, ist dieses Thema gegessen und das ist gerade bei der Prävention fatal.

Ich habe immer durch mein naturwissenschaftliches Studium auch eine Firma gehabt mit der ich Präventionsprojekte durchgeführt habe und mein Ziel war eine Rückenpräventionsmaßnahme zu entwickeln, die gemacht wird auch wenn man keinen Leidensdruck (mehr) hat. Da hat sich schnell herausgestellt, dass solch ein Konzept kurz, knackig und einfach sein muss. Das war die Motivation für die Konzeption von moving.

Der zweite Faktor für das Netzwerk movingnet war meine Hochachtung vor dem Engagement und der motivierten Arbeit der Berufsgruppe der Bewegungstherapeuten, die aus meiner Sicht nicht ausreichend anerkannt und auch nicht genügend honoriert wird. Ich wollte ein Konzept entwickeln, das jeder Bewegungstherapeut mit wenig Aufwand und mit viel Spaß einsetzen kann und auch dann noch dabei finanziell profitiert.

**CDonner:**

Für BED-Mitglieder konnten wir Sonderkonditionen vereinbaren. Wie sehen die denn genau aus?

**Ram-Devrient:**

Also die Sonderkonditionen sind so, dass man bei dem Seminar 10% Rabatt bekommt, das sind 25 €. Sie haben einen Verband der schnell und pfiffig reagiert und ermöglichen damit Ihren Mitgliedern die Chance an vorderster Front dabei zu sein. Bei der Aktion Rückenwirbel gibt es einen Gebietsschutz für den Landkreis, wenn diese Landkreise durch einen Regionalleiter besetzt sind, dann sind die eben weg. Es gibt insgesamt 414 Landkreise in Deutschland. Damit haben Ihre Therapeuten die Pol-Position.

**CDonner:**

Zum Abschluss, weil ich das ganz besonders schön fand, Sie hatten mir letztens freundlicherweise im Originalwortlaut ein Zitat von einem Ergotherapeuten benannt, der bei Ihnen beigetreten ist und die Schulung mitgemacht hat, der hatte wohl einen ganz charmanten Satz formuliert, welches das Konzept moving gut transportiert. Wenn Sie so freundlich wären mir das vielleicht noch einmal zur Kenntnis zu geben.

**Ram-Devrient:**

Wenn Sie einen kleinen Moment warten, den kann ich nämlich nicht auswendig.

Also das stimmt auf die Webseite haben wir einige Feedbacks eingestellt. Der Therapeut hatte das dann so formuliert:

„Vier einfache Übungen für die Erhaltung und Erweiterung der Beweglichkeit der Wirbelsäule, welche ich meinem Klientel eigentlich seit Jahren empfehle, in ein einprägsames Minimalkonzept zu bringen, grenzt an Genialität.“

**CDonner:**

Frau Ram-Devrient, danke für das Interview.

**Ram-Devrient:**

Gerne.

[zum BED-Artikel über die Aktion Rückenwirbel](#)