

Häusliche Pflege Dialog 2004: „Die neue Rolle der Dienste“

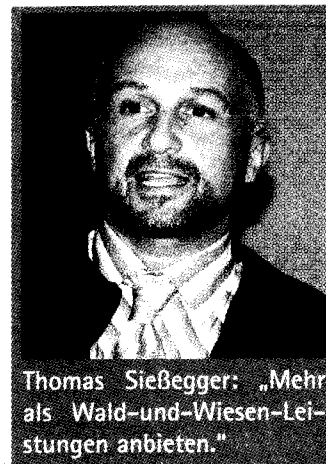
Erstmals fand in diesem Jahr der „Häusliche Pflege Dialog“ statt. 200 Leitungskräfte aus ambulanten Pflegediensten informierten sich in Dortmund intensiv über notwendige Strategien und neue Dienstleistungskonzepte, die zur Entwicklung im Pflegemarkt passen. Die Referenten machten deutlich, dass Pflegedienste jetzt eine neue Rolle übernehmen müssen.

Dortmund (nh). „Wenn Pflegedienste jetzt nicht selbst Angebote machen, entwickeln sich neue Versorgungsstrukturen an ihnen vorbei“, leitete Heiner Schülke den „Häusliche Pflege Dialog 2004“ mit dem Thema DRGs und Integrierte Versorgung ein. Schülke berät eine Gruppe von privaten Pflegediensten in Hannover, die unter dem Namen CarePool ihre Marktkraft bündeln und so als leistungsfähige Gruppe in einer Region attraktive Angebote an Kliniken, Hausärzte und nicht zuletzt an die Krankenkassen machen können. Einzelne, kleinere Pflegedienste, so Schülke,

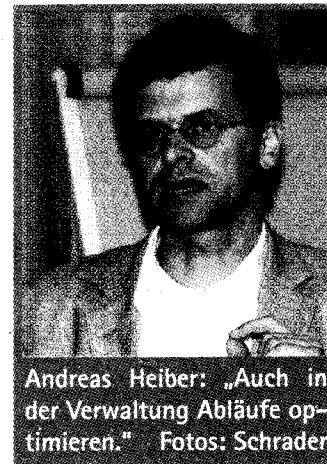
haben kaum eine Chance an diesen neuen Märkten: zu partizipieren.

Dass die Kassen bezogen auf die Integrierte Versorgung in Kooperation mit ambulanten Pflegediensten zwar „sehr interessiert aber im Abschluss zögerlich“ sind, machte Stefan König, Pflegedirektor der St. Marien-Hospital Borken GmbH deutlich. Das Krankenhaus hat gemeinsam mit Ärzten und der AEPflegedienst GmbH & Co. KG ein Konzept zur Integrierten Versorgung von Menschen mit chronischen Wunden entwickelt. Der Vertrag nach § 140 SGB V steht jedoch noch aus.

Die Kooperationspartner starten das neue Angebot dennoch in diesen Tagen mit einer Finanzierung über Drittmittel aus der Industrie. „Durch chronische Wunden entstehen jährlich in Deutschland Kosten von etwa fünf Milliarden Euro“, sagte König. „Hier ist eine Reduzierung angezeigt und die können wir bieten. Das sollte letztlich auch die Krankenkassen überzeugen.“ Wer Integrierte Versorgungsmodelle mit niedergelassenen Ärzten anstrebt, so Werner Hüning, Geschäftsführer des AEPflegedienstes, muss immer die budgetrelevanten Kosten beachten. „Auch daran können



Thomas Siebegger: „Mehr als Wald-und-Wiesen-Leistungen anbieten.“



Andreas Heiber: „Auch in der Verwaltung Abläufe optimieren.“ Fotos: Schrader

durchaus sinnvolle Modelle scheitern“, sagte Hüning.

Pflegedienste müssen, das wurde in Dortmund klar, neue Angebote entwickeln, um langfristig erfolgreich sein zu können. Dabei sind stationäre Nachsorge sowie Überleitung im Rahmen der DRGs und die Integrierte Versorgung nicht die einzigen Chancen, um sich vom Wettbewerb abzugrenzen und neue Geschäftsfelder zu erschließen. „Die Unterscheidung vom Wettbewerb wird für ambulante Dienste immer wichtiger“, betonte Thomas Siebegger auf dem „Häusliche Pflege Dialog“. „Deshalb müssen Pflege-

dienste Alleinstellungsmerkmale aufbauen und diese auch vermarkten.“ Der Unternehmensberater plädierte deshalb dafür, ein Spektrum von Leistungen aufzubauen, das Kunden kostenlos angeboten werden kann. „So können beispielsweise konfessionelle Pflegedienste Zeiten für das gemeinsame Gebet oder kirchlich orientierte Seelsorge anbieten. Private Einrichtungen können sich z.B. als der kulturelle Dienst positionieren. Warum nicht Vorlesen von Literatur oder die Begleitung ins Theater kostenfrei anbieten.“ Entscheidend dabei ist, so Siebegger,

dass den Kunden der Wert dieser Leistungen auch deutlich gemacht wird. „Schreiben Sie eine Null-Rechnung“, empfahl der Unternehmensberater. Finanziert werden könnten diese Leistungen über Spenden, Sponsoring oder über Fördervereine, die eine Alternative für private ambulante Pflegedienste darstellen (mehr Informationen zum Konzept unter www.siessegger.de/downloads/profil.htm im Internet).

Optimieren können Pflegedienste nicht nur das eigene Angebot, sondern vor allem auch interne Strukturen. Andreas Heiber forderte das Management der Einrichtungen in Dortmund auf, vor allem auf eine effiziente Einsatzplanung, gekoppelt mit Personal- und Leistungsabrechnung zu achten. „Bislang ist vor allem bei den Pflegezeiten und Sachkosten optimiert worden. Durch den Einsatz von sinnvollen EDV-Lösungen in der Verwaltung lässt sich der Aufwand minimieren.“ Heiber bietet eine Excel-Tabelle zur Berechnung der Zeitbedarfe in der Verwaltung an. Sie kann unter dialog@syspra.de angefordert werden.