

Durch Kooperationen Stärke gewinnen: Teil 6: Kooperation mit Pflegeheimen

Geht das? Sollte und kann man mit Pflegeheimen kooperieren? Wenn ein Kunde in ein Heim geht, ist er doch für die ambulante Pflege ‚verloren‘!

Heime sind eine Wohnform im Alter, die auch weiterhin eine Berechtigung haben. Menschen, die nicht mehr allein leben können, benötigen eine Alternative zum Alleinleben Zuhause. Das kann mit einer zunehmenden Demenz zu tun haben, fehlender Pflegebereitschaft der Angehörigen und der Umgebung oder auch aus finanziellen Gründen, wenn die ambulante Pflege dem Kunden bzw. seinen Angehörigen zu teuer ist. Gerade wenn eine Fremd-und/oder Eigengefährdung in der eigenen Wohnung wahrscheinlich ist, muss man über eine andere Versorgungsform nachdenken. Schon deshalb müssen sich Pflegedienste auch mit Gemeinschaftswohnformen beschäftigen. Dazu zählen neben Heimen auch Ambulante Wohngemeinschaften. Heime bilden hier das mengenmäßig größte Angebot. Wer im Alltag beim Kunden „Heime verteufelt“, macht den Übergang für seine Kunden nicht nur schwerer, sondern handelt auch nicht verantwortungsbewusst. Vor allem, wenn alternative Angebote wie Wohngemeinschaften zwar besser dargestellt werden, aber nicht vorhanden sind oder keine Kapazität haben.

Gemeinschaftliches Wohnen (in jeder Form) bedeutet immer ein Abschied aus der bisherigen Wohnung und einem großen Teil seines bisherigen Lebens. Je besser und im positiven Sinne bewußter dieser Abschied gestaltet wird, um so einfacher wird das Einleben in der neuen Wohnform.

Leistungsangebote im Heim?

Im Bereich der privaten Dienstleistungen bieten Pflegedienste Leistungen an (wie Spaziergehen, gemeinsames Einkaufen, Begleitung bei kulturellen Veranstaltungen, Begleitung, Gespräche), die über den Auftrag des Heimes hinaus gehen und deshalb auch dort (nur) als Zusatzleistungen angeboten

werden. Warum sollte also der Pflegedienst nicht über diese Privatleistungen weiterhin Kontakt zu seinen Kunden halten bzw. weiterhin für ihn Leistungen erbringen? Die Grundlagen dazu werden in der ambulanten Betreuung gelegt, wenn dort schon solche Leistungen angeboten und erbracht werden. Die Finanzierung kann hier neben Leistungen der Verhinderungspflege und Betreuung nach § 45b auch privat finanziert sein. Es könnte alle Beteiligten beruhigen und den Umzug erleichtern, wenn feststeht, dass die wöchentlichen Stunden (sei es für Gespräche, Betreuung, Spaziergänge oder Ausflüge) weiterhin stattfinden können und werden.

Gerade für den Umzug und den Übergang wären auch weitere Leistungen denkbar, die der Pflegedienst übernehmen könnte. Sei es die Suche nach einem geeigneten Pflegeheim, die Vorbereitung des Umzugs (was kann und soll mitgenommen werden, was nicht), die Begleitung beim Umzug und an den ersten Tagen, die Auflösung der Wohnung oder die Übernahme der ganzen Ab- und Anmeldeverfahren. Solche Leistungen könnten gerade dann von Angehörigen gern gewählt werden, wenn sie selbst dazu nicht in der Lage sind oder zu weit weg wohnen, um dies zu organisieren.

Mit welchen Heimen sollte man zusammen arbeiten?

Naheliegender ist die Zusammenarbeit mit Häusern des eigenen Trägers/Arbeitgebers. Allerdings sollte man unabhängig davon intern Qualitätskriterien festlegen, aufgrund deren man eine Empfehlung ausspricht: denn wenn der Pflegedienst ein Haus empfiehlt, das ‚schlecht‘ ist, fällt dies negativ auf den Pflegedienst zurück, auch wenn es vom eigenen Träger ist. Äußere Kriterien sind immer auch die Bewertung im Rahmen der Pflegebenotung, wobei die Pflegedienste die

Detailergebnisse sicherlich differenzierter interpretieren und bewerten können als normale Verbraucher. Ein Heim, das in der Grundpflege eine sehr schlechte Bewertung hat, wird man nur schwer empfehlen können. Eine Bewertung im Landesdurchschnitt oder besser sollte die Basis sein.

Für eine Empfehlung sowie eine weitergehende Kundenbetreuung muss es auch vom Heim aus die Bereitschaft zur positiven Zusammenarbeit geben. Zwar kann kein Heimträger verhindern, dass zusätzliche Dienstleistungen außerhalb des Heimes durch andere erbracht werden, eine positive Grundhaltung erleichtert aber allen die gemeinsame Versorgung. Auch könnte es für Heimträger ein Wettbewerbsvorteil werden, wenn man auf die weitere Betreuung/Begleitung durch den Pflegedienst und die gemeinsame Zusammenarbeit hinweisen kann.

Schritte zur Zusammenarbeit

Jedes Haus, das man aktiv empfiehlt, sollte man auch selbst von innen kennen. Dazu gehören auch regelmäßige Treffen der Leitungskräfte. Gerade auch wenn das Haus Kurzzeitpflegeplätze anbietet, empfiehlt sich eine engere Zusammenarbeit. Nur so kann man vermeiden, dass ambulante Kunden nach der Kurzzeitpflege im Heim ‚kleben‘ bleiben (siehe auch PDL Praxis 6/2012). Gemeinsam könnten auch Umzugs- und Einlebekonzepte erarbeitet und umgesetzt werden. Je besser der neue Heimbewohner in seiner neuen Umgebung ankommt, um so positiver kann er diesen Lebensabschnitt annehmen. Wer in das Heim ‚abgeschoben‘ wird bzw. sich so fühlt, wird dies nicht mehr als sein neues „Heim“

annehmen und entsprechend passiv oder negativ reagieren.

Vorstellbar sind sogar gemeinsam gestaltete Heimaufnahmekonzepte, die für die ersten Monate eine Rückkehroption in die eigene Wohnung beinhalten. Beispielsweise nutzt man die Heimpflegezeit, um sich selbst wieder zu stärken oder sich aktivieren zu lassen, um nach zwei oder drei Monaten wieder nach Hause zu kommen. Das setzt voraus, dass für diese Zeit auch die Wohnung noch nicht aufgegeben wird und sich jemand schrittweise um die Vorbereitung zur Rückkehr kümmert. So könnte der Heimbewohner regelmäßig seine Wohnung besuchen und schrittweise seine Selbständigkeit soweit möglich zurück gewinnen. In dieser Zeit kann aber auch die Entscheidung zur Aufgabe der Wohnung durch den Kunden selbst fallen, wenn er selbst feststellt, was er nicht mehr bewältigt und wie gut die Alternative im Heim dazu ist. Aber solch ein Konzept bedeutet auch mehr Entscheidungsfreiheit und damit mehr Selbstbestimmungsrecht des Kunden.

Wesentlich bei einer Zusammenarbeit ist aber, dass die Pflegekunden nicht befürchten müssen, von ihnen bei der nächsten Gelegenheit ins Heim gesteckt zu werden!

Tipps:

Schauen Sie sich die Heime einmal als interessierte Angehörige an, um einen neutralen und normalen Einblick zu bekommen, wie sich das Heim präsentiert und nach Außen Kunden wirbt.

Veröffentlicht in:

PDL Praxis, Häusliche Pflege,
Ausgabe 07/2012

© **Andreas Heiber**

System & Praxis Andreas Heiber

Platzstraße 49a, 33611 Bielefeld

Tel. 0521/801 8247, Fax: 0521/801 8248

E-Mail: info.heiber@SysPra.de; www.SysPra.de