

Häusliche Pflege Dialog: Die Trends der nächsten Jahre

Auf der Fachtagung „Häusliche Pflege Dialog“ wurden die maßgeblichen Trends im Markt der Häuslichen Pflege der nächsten Jahre diskutiert. Die Referenten und Teilnehmer waren sich einig: Ambulant betreute Wohngemeinschaften, Integrierte Versorgung und innovative Konzepte für Privatzahler werden den zukünftigen Markterfolg von Pflegediensten bestimmen.

Dortmund (nh). Mittlerweile existieren rund 300 Wohngemeinschaftsangebote in Deutschland mit steigender Tendenz. „Wohngemeinschaften sind, nach eingehender lokaler Marktanalyse, ein hervorragendes Betätigungsfeld für ambulante Dienste“, sagte Christian Löffing auf der Fachtagung der Fachzeitschrift „Häusliche Pflege“, dem „Häusliche Pflege Dialog“. „Für das Management der Betriebe ist die Zusammenarbeit mit Wohnungsbaugesellschaften zu empfehlen, die zunehmend über Konzepte für ihre älter werdenden Mieter nachdenken.“ Wie solche Allianzen



Erstmals wurde der „Häusliche Pflege innovationspreis“ verliehen: Ausgezeichnet wurde das Ambulante Pflegezentrum Nord für das Konzept „Ihre Zeit“. Ulf von der Wehl (Bildmitte) nahm den Preis von Redakteur Darren Klingbeil-Baksi (links) und Laudator Stefan Block entgegen. Foto: neu

aussehen können, schilderten Ulrike Giebel von der Freien Altenhilfe Lemgo und Torsten Kleinebkel, Vertriebsleiter der Wohnbau Lemgo eG. Gemeinsam wurde auf dem Grundstück bestehender Wohnungen ein Wohngemeinschaftshaus gebaut. Hier können Pflegebedürftige einziehen, erhalten Betreuung und Pflege bis zu ihrem Tod und bleiben so eingebunden in ihr Quartier und soziales Umfeld. Ferner werden aus diesem Betreuungszentrum in engster Nachbarschaft Beratungsdienste und beispielsweise Hausnotruf für die bestehenden Mieter angeboten. Basis des Modells: Es werden nur die Dienstleistungen berechnet, die auch erbracht werden. Das Konzept ist so erfolgreich für beide Partner, dass zukünftig zwei weitere Hilfeeinheiten berechnet, die auch erbracht werden. Das Konzept ist so erfolgreich für beide Partner, dass zukünftig zwei weitere Hilfeeinheiten berechnet, die auch erbracht werden. Das Konzept ist so erfolgreich für beide Partner, dass zukünftig zwei weitere Hilfeeinheiten berechnet, die auch erbracht werden.

Neben der Kooperation mit der Wohnungswirtschaft ist die Teilnahme an der integrierten Versorgung zukünftig wesentlich für ambulante Pflegedienste. „Sie sollten Netzwerke bilden mit einer klaren Zweckbestimmung und danach mit den Kassen über Verträge zur Integrierten Versorgung verhandeln“, forderte Heiner Schülke, Fachautor und Dozent aus Meersburg, die Teilnehmer der Fachtagung auf. Schülke empfahl die Kooperation mit ausgewählten Ärzten, Therapeuten und Apothekern z.B. zum Zwecke der optimalen Versorgung von Schlaganfallpatienten nach dem Klinikaufenthalt, wie es ein Anbieter in Hannover macht, den Schülke berät. „Bilden Sie strategische Netzwerke, die z.B. unter der Rechtsform des Vereins geschlossen auftreten und gehen Sie auf die Kostenträger mit fertigen Konzepten zu“, sagte Schülke. „Der einzelne Pflegedienst wird als Verhandlungspartner nicht akzeptiert.“ Weitere Trends für die Branche Häusliche Pflege: Einzelverhandlungen der Vergü-

tungen im SGB XI und attraktive Angebote für Privatzahler. „Pflegedienste sind zunehmend unzufrieden mit den Verhandlungen auf Landesebene und verhandeln einzeln mit den Pflegekassen. Die Erfahrungen zeigen, dass die Verhandlungsspielräume im SGB XI groß sind“, sagte Andreas Heiber, Unternehmensberater aus Bielfeld. „Deshalb machen sie professionelle Kostenrechnung, kalkulieren sie wirklich leistungsgerechte Preise und gehen sie in die Verhandlungen mit professioneller Unterstützung durch Verbände oder Berater.“ Wie Umsatzausweitungen durch attraktive Privatzahlerleistungen erreicht werden können, dokumentierte der Gewinner des erstmals auf der „Häusliche Pflege Dialog“ verliehenen „Häusliche Pflege innovationspreises“, der mit 5 000 Euro dotiert ist. Das Ambulante Pflegezentrum Nord in Flensburg wurde für das umgesetzte Konzept „Ihre Zeit“ ausgezeichnet. Der Pflegedienst verkauft Zeitguthabekarten an seine Kunden. Mehr dazu unten links.

Im Konzept „Ihre Zeit“ bestimmt der Kunde die Leistung

Dortmund (nh). „Der Gewinner des 'Häusliche Pflege innovationspreises 2005' hat aus Kleinem Großes gemacht. Gelungen ist es ihm, die Wertschätzung der Leistung von Pflegediensten bei Privatzahlern durchzusetzen. Aus dieser Wertschätzung wurde mit dem Konzept 'Ihre Zeit' Wertschöpfung“, unterstrich Laudator Stefan Block bei der Preisverleihung an Ulf von der Wehl, Geschäftsführer des Ambulanten Pflegezentrums Nord in Flensburg. Prämiert wurde die Lösung eines Problems, dass alle Pflegedienste betrifft: Es werden Betreuungsleistungen seitens der Kunden gewünscht, die nicht abgerechnet werden können. Dem Wunsch der Kunden nach mehr Zeit kann aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht entsprochen werden.

Das Ambulante Pflegezentrum Nord verkauft erfolgreich Zeitguthabekarten an seine Kunden. Pflegebedürftige und Angehörige erwerben in den meisten Fällen Karten im Wert von 240 Euro. Dafür rufen sie, gestaffelt nach einem Punktwertverfahren, Betreuungszeiten der Mitarbeiter des Pflegedienstes ab. Damit wurde das erste Vorkasse-System in der Häuslichen Pflege geschaffen. „Das Leistungsspektrum ist dabei nahezu unbegrenzt. Möglich sind Leistungen, die nicht Grund- bzw. Behandlungspflege sind“, sagte Ulf von der Wehl auf der „Häusliche Pflege Dialog“ in Dortmund.

Ob der Kunden nun Spazierengehen oder Karten spielen möchte, eine Begleitung ins Theater wünscht oder Hilfe im Garten anfordert: Der Pflege-

dienst macht dies möglich und finanziert die Dienstleistungen über die Zeitkarten. Den Zeitaufwand streicht der jeweilige Mitarbeiter einfach auf der Karte ab, bis das im Voraus bezahlte Kontingent aufgebraucht ist. Mehr an Dokumentationsaufwand fällt nicht an. „In diesem Angebot bestimmt der Kunde die Leistung“, sagte von der Wehl. „Auch deshalb kommt das Angebot so gut an.“ Mittlerweile nutzen rund 40 Kunden diese neuen Möglichkeiten.

Das komplette System „Ihre Zeit“ kann unter www.vincenz.net (Downloads) im Internet heruntergeladen werden.