

Reformen, Strategien, Innovationen auf den „HÄUSLICHE PFLEGE Jahresgesprächen 2008“

Kommen Sie ins Gespräch



... mit (v. l.)
Christoph Treiß
(Geschäftsführer
LfK), Alexander
Künzel (Vor-
standsvorsitzen-
der der Bremer
Heimstiftung),
Marc Benner-
scheidt (Ambu-
lantes Pflege-
team Marc Ben-
nerscheidt)...

Am 6. November 2007, wenn sich das Jahr seinem Ende nähert, treffen sich Branchenvertreter der ambulanten Pflege in Hannover zu den „HÄUSLICHE PFLEGE Jahresgesprächen 2008“. Im Dialog mit den sechs Referenten des Tages, haben Sie die Möglichkeit, die das kommende Jahr prägenden Chancen, Reformen und Trends zu diskutieren.

Von Darren Klingbeil

Zum 1. Juli 2008 soll die Pflegeversicherungsreform in Kraft treten. Noch liegt erst ein Referentenentwurf für das „Pflege-Weiterentwicklungsgesetz“ vor (Stand: 10. September 2007, siehe Meldung auf Seite 8), es folgen Anhörungen und das parlamentarische Verfahren – Veränderungen sind nicht auszuschließen. Wie auch immer der Gesetzestext am Ende lauten wird: Die Pflegeversicherung ist für die meisten Pflegedienste der wichtigste Refinanzierungszeitpunkt der Sozialgesetzgebung; damit wird die Reform für die Branche das bestimmende Thema des kommenden Jahres sein.

Fest steht, dass sich die Reformer den Grundsatz ‚ambulant vor stationär‘ auf die Fahnen geschrieben haben. Diese Stärkung will die Bundesregierung vor allem mit sechs verschiedenen Maßnahmen erreichen, die Referent *Christoph Treiß* zum Auftakt der HÄUSLICHE PFLEGE Jahresgespräche 2008 thematisieren wird: Einrichtung von

Pflegestützpunkten, Einführung von Fallmanagement-Programmen, Förderung von betreuten Wohnformen und der Tagespflege, Anerkennung von Einzelpflegekräften und Bekämpfung von Schwarzarbeit in der Pflege. Welche Perspektiven für Pflegedienste aus diesen Eckpunkten erwachsen – oder aus einem am 6. November eventuell schon vorliegenden Kabinettsentwurf –, wird Christoph Treiß, Geschäftsführer des Landesverbandes freie ambulante Krankenpflege NRW, zum Kern seines Vortrags machen.

Um „Allianzen mit Zukunft“ in Form ambulant-stationärer Kooperationen in der Pflege geht es im anschließenden Vortrag von *Alexander Künzel*, Vorstandsvorsitzender der Bremer Heimstiftung. Aus Sicht eines großen Pflegeheim-Trägers wird Künzel die Vorteile aufzeigen, die für ambulante und stationäre Pflegeeinrichtungen entstehen, wenn sie „Verbindungsbrücken“ zwischen beiden Bereichen im Sinne kundenorientierter, leben-

diger Kooperationen bauen. Alexander Künzel spricht dabei aus Erfahrung, denn die Bremer Heimstiftung betreibt seit Jahren eine Politik der Vernetzung ambulanter und stationärer Bereiche – mit Vorteilen für beide Seiten. In einer Konstellation erbringt sogar ein externer ambulanter Pflegedienst alle notwendigen Pflegeleistungen für ein Pflegeheim der Stiftung. Künzel: „Im Ergebnis belegen solche Kooperationen nicht nur eine sozialpolitische Modernität, sondern sichern auch unter Konkurrenzbedingungen die Belegung stationärer Einrichtungen. Für ambulante Pflegedienste wiederum wird als Ergebnis dieser Netzwerkarbeit die Marktstellung gegenüber Mitbewerbern gestärkt, da sie auf eine verlässliche, lückenlose Versorgungskette zurückgreifen können.“

Wachsende Nachfrage nach Intensivpflege

Auf funktionierende Kooperationen mit an der Versorgung beteiligten



... und (v. l.) Rainer Berg (Berg Steuerberatungsgesellschaft), Thomas Kaczmarek (Geschäftsführer von drei Sozialstationen und Berater) und Stephan Dzulko (stellv. Bundesvorsitzender des VDAB).

Fotos: Susanne El-Nawab, Darren Klingbeil, privat

Partnern sind Pflegedienste auch bei der Versorgung von Schwerst- und Intensivpflegepatienten angewiesen. Die Nachfrage nach Häuslicher Intensivpflege wächst und „stellt eine hohe Herausforderung für alle Beteiligten dar“, sagt *Marc Bennerscheidt*, Geschäftsführer des Ambulanten Pfllegeteams Marc Bennerscheidt, eines auf die Versorgung von beatmeten Patienten spezialisierten Pflegedienstes mit Sitz in Köln. Ist eine Einzelfallentscheidung seitens der Krankenkasse erforderlich? Sind die häuslichen Voraussetzungen gegeben? Welches medizinische Material ist für die optimale Versorgung notwendig? Wie Pflegedienste in der Praxis mit diesen und weiteren relevanten Fragen umgehen sollten, erläutert Bennerscheidt anhand eigener Praxiserfahrungen.

5 000 Euro für die beste Innovation

Mit der Verleihung des jährlich von der Fachzeitschrift HÄUSLI-

CHE PFLEGE ausgelobten und mit 5000 Euro dotierten „Häusliche Pflege Innovationspreises“ startet der Nachmittag der Veranstaltung. Nach einem Statement eines Vertreters der Fachjury und der Übergabe des Preises wird ein Vertreter des ausgezeichneten ambulanten Pflegedienstes das preisgekrönte Innovationskonzept selbst vorstellen.

Weiter geht es mit dem Thema alternative Wohnformen. Ambulant betreute Wohngemeinschaften und Betreutes Wohnen sind weiterhin und verstärkt Betreuungsformen, die heute und künftig von immer mehr Menschen nachgefragt werden. Deshalb beschäftigen sich auch immer mehr Pflegedienste damit, entsprechende Angebote in ihr Leistungsportfolio aufzunehmen. Im Vordergrund des Vortrags von Steuer- und Unternehmensberater *Rainer Berg* aus Berlin stehen die Einflussfaktoren, die dem Pflegedienstmanagement zur Verfügung stehen, entsprechende Ange-

bote so zu gestalten, dass sie sich rechnen. Zu diesen Einflussfaktoren zählen insbesondere: die Dienstplangestaltung unter Berücksichtigung der Nettoarbeitszeit, die Qualifikation der einzusetzenden Mitarbeiter, die Bewohnerbelegstruktur, die Auslastung und der Preisvergleich zu stationären Einrichtungen. Ziel seines Vortrages ist es, so Berg, „zu erkennen, dass eine ambulant versorgte WG sowohl Überschüsse erzielen kann als auch Verluste entstehen können und es deshalb nötig ist, in der Kalkulation mit dem spitzen Bleistift zu rechnen und im Rahmen des Controllings die Wirtschaftlichkeit permanent zu überwachen und zu steuern.“

Mehr Erfolg durch mehr Kundennähe

Pflegedienste, die weiterhin lediglich mit Einsätzen morgens und abends das altbekannte Programm von Grund- und Behandlungspflegeleistungen abspulen, werden auf

► Workshop Palliativversorgung

Als Zusatzangebot zur Tagung am 6. November findet am **7. November** der Intensiv-Workshop „Chancen der Spezialisierung: **Ambulante Palliativversorgung**“ statt. Referentin des von 9:00 bis 12:00 Uhr angesetzten Workshops ist *Bettina Tews-Harms*, selbst Inhaberin und Geschäftsführerin eines ambulanten Pflegedienstes.

Gemeinsam mit den Teilnehmern des Workshops wird sie



Bettina Tews-Harms, Pflegedienst-Inhaberin, leitet den Workshop

erarbeiten, wie Pflegedienste eine tragende Rolle in Palliativ-Care-Teams einnehmen bzw. ein entsprechendes Versorgungskonzept erfolgreich in der Praxis umsetzen können.

Vor dem Hintergrund des seit dem 1. April 2007 existierenden Rechtsanspruchs Versicherter (SGB V) auf spezialisierte ambulante Palliativversorgung ist das Thema zurzeit für viele Pflegedienste von höchster Bedeutung.

Die Wirtschaftlichkeit von WGs permanent überwachen und steuern

kurz oder lang vom Markt verschwinden. Denn der Pflegebedürftige bzw. Patient wandelt sich zunehmend zum Kunden und zum Verbraucher. „Doch setzen sich nur wenige Pflegedienste mit der Frage auseinander, welche passenden Dienstleistungen wie entwickelt und vermarktet werden können“, lautet die Analyse von *Thomas Kaczmarek*, Geschäftsführer mehrerer Sozialstationen und Unternehmensberater. Deshalb geht er in seinem Vortrag auf die Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen und deren professionelle Vermarktung als zentrale Managementtechniken ein, „die auch in ambulanten Pflegediensten angewendet werden können und müssen“. Der Referent stellt die

Methodik der Produktentwicklung in ambulanten Pflegediensten vor und gibt Hinweise zum Marketing innovativer Dienstleistungen.

„Die Kunden erwarten heute deutlich mehr von einem Pflegedienst“, stellt *Stephan Dzulko* fest. Der stellv. Bundesvorsitzende des Verbandes Deutscher Alten- und Behindertenhilfe e. V. (VDAB) setzt mit seinem Vortrag den Schlusspunkt der Veranstaltung. Neben den klassischen Grund- und Behandlungspflegeleistungen liege der Bedarf vieler Pflegedienstkunden heute insbesondere bei haushaltsnahen Dienstleistungen sowie Betreuung und Haushaltsorganisation. „Da diese Leistungen von vielen Pflegediensten kaum angeboten werden, zieht es die Kunden ver-

stärkt zu osteuropäischen Kräften, die – teils auch illegal – diesen Bedarf zu decken versprechen.“

Pflegedienste müssten, um Kunden zu gewinnen und zu halten, das klassische Angebotsspektrum zwingend ausbauen, meint Dzulko – am 6. November, im Rahmen der HÄUSLICHE PFLEGE Jahresgespräche, sagt er Ihnen wie.

Mehr zum Thema

Die Teilnahme an den **HÄUSLICHE PFLEGE Jahresgesprächen** 2008 kostet für Abonnementen der Zeitschrift HÄUSLICHE PFLEGE 339 Euro. Weitere Informationen unter Tel.: (05 11) 99 10-1 75