

solchen Schwerpunktpatienten in Zukunft eine Nachtversorgung über ihren Kooperationspartner anbieten können – und wir natürlich auch umgekehrt. Das heißt, wenn wir Anfragen von Patienten aus der Region haben, können wir sagen, wir haben Partner, mit denen wir auch auf dem gleichen Qualitätsmanagementlevel arbeiten. Die Zusammenarbeit erfolgt dann über die Qualitätsmanagementbeauftragte des jeweiligen Pflegedienstes und von unserer Seite gibt es dann jeweils einen Teamleiter pro Patient. Das ist das eine Projekt für die Zukunft, was ansteht und ich glaube, das wird sich auch ausweiten, denn dieser Markt „Intensivpflege“ nimmt zu. Auf diesen Zug aufzuspringen, ist für die klassische Pflege aber nicht wirklich interessant, weil der Aufwand an Ver-

waltung und Qualitätssicherungsinstrumenten und Management schon so teuer und aufwändig ist, dass sich das erst ab einer bestimmten Größe überhaupt lohnt – so wie bei uns. Der Markt geht auf jeden Fall auf eine Ausweitung, auf ein Größerwerden. Ein größerer Pflegedienst hat da sicherlich größere Chancen – deshalb werden auch wir wachsen müssen, um auf dem Markt mithalten zu können. Der Beatmungsmarkt ist auch schon aggressiv, denn da geht es natürlich um Gelder, da spielen viele auch mit und das ist nicht ganz einfach.

Was die Entwicklung innerhalb des Unternehmens angeht, wollen wir noch einen zusätzlichen Bereich mit abdecken für Patienten, die auch beatmet werden müssen oder die an Mas-

kenbeatmungen sind, die aber nicht eine Rund-um-die-Uhr-Versorgung brauchen, sondern eher eine Unterstützung in ihrem häuslichen Umfeld durch regelmäßige Besuche. Hier geht es dann darum, die Maske noch einmal anzupassen, zu überprüfen, ob es Druckstellen gibt oder ähnliches. Hier gibt es einen großen Markt, wo es darum geht, die Compliance gerade von COPD-Patienten zu stärken. Neben der Betreuung in technischen Beatmungsfragen, sollen aber auch manuelles Atemtraining, Unterstützung und psychosoziale Fragestellungen ein Thema sein.

Was für uns zusätzlich noch wichtig ist, ist intern ein großes Projekt „Qualitätsmanagement und Kommunikation“: was kann man nach innen noch verbessern, wie kann man noch bessere Leistungen bringen, wie kann man sich besser abgrenzen, schützen.

Und was auch noch in der Diskussion ist, ist das Thema „Wohngemeinschaft“. Das ist mein großer Traum. Ich würde gern eine Wohngemeinschaft aufbauen oder betreuen, in der junge Menschen mit Beatmung leben, die eben dann nicht in ein klassisches Pflegeheim oder Altenheim müssten. Diese könnten in einer Wohngemeinschaft zusammenleben, wobei der Personalschlüssel etwas geringer wäre und wo auch ökonomisch betrachtet, eine andere Versorgung stattfindet. Gerade heute war ich noch bei einem Patienten, der eigentlich in eine Wohngemeinschaft gehen möchte und auch von zu Hause ausziehen will und der gefragt hat, ob ich ihm helfen kann. Wohngemeinschaft ist immer wieder ein Thema.

Herr Bennerscheidt, wir danken Ihnen für das informative und interessante Gespräch.

Anzeige

Der wichtigste internationale Branchentreff
erwartet Sie mit hochkarätigem Kongressprogramm und umfassendem Ausstellungsangebot.

Schwerpunkte Ausstellung
Orthopädie-Technik | Orthopädieschuhtechnik | Reha-Technik | Kompressionstherapie | Sanitätshaus und Medizintechnik | Werkstatt- und Ladeneinrichtung | Medizinische und technische Informationen

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

WORLD CONGRESS

ESPAÑA

Internationale Fachmesse und Weltkongress
ORTHOPÄDIE + REHA-TECHNIK 2008
21. bis 24. Mai 2008
Leipzig

Weitere Informationen und das Kongressprogramm erhalten Sie unter:
Leipziger Messe GmbH · Tel.: 0341/678-8265
E-Mail: info@ot-leipzig.de oder direkt über: **www.ot-leipzig.de**