

# Nichts geht ohne Netzwerke

Ausblick auf den Homecare-Kongress im Rahmen der Fachmesse Pflege + Homecare in Leipzig (15. bis 17. Oktober 2013)



Bei der Betreuung von Kranken und pflegebedürftigen Menschen kann das Sanitätshaus in Netzwerken eine wichtige Rolle spielen (Foto: Barmer-GEK).

**Die aktuellen Zahlen und Schätzungen beeindrucken: Mehr als sechs Millionen Menschen in Deutschland sind auf eine Hilfsmittelversorgung durch Homecare-Anbieter angewiesen. Bis 2050 wird sich diese Zahl verdoppeln. Dieser Problematik widmet sich die Fachmesse Pflege + Homecare Leipzig (15. bis 17. Oktober 2013) mit begleitendem Kongress. Im Zentrum steht die Frage nach der qualitativen Versorgung von Patienten unter Berücksichtigung des demografischen Wandels und des drohenden Personalmangels. GP fragte Referenten des am 16. Oktober stattfindenden Homecare-Kongresses nach ihren Kernaussagen und der Rolle, die sie dem Sanitätshaus beimessen.**

**D**er erste Teil der Konferenz setzt den Schwerpunkt auf die Kooperationen zwischen der klinischen Pflege und Homecare-Anbietern. Das Einstiegsreferat widmet sich der „Kooperation mit Homecare-Anbietern aus Sicht des Krankenhauspartners am Beispiel Niedrigdrucktherapie in der modernen Wundversorgung“. Ihre Erfahrungen beschreiben die Mitarbeiterinnen der Kliniken Nordoberpfalz AG (Klinikum Weiden) Lydia Götz (Gefäßassistentin) und Brigitte Ramming (Patientenkoordination).

Bei der Niedrigdrucktherapie handelt es sich um eine moderne Behandlungsform chronischer Wunden, bei der

mit Gazen, Schwämmchen, Wundrandschutz und anderen Hilfsmaterialien sowie einer Vakuumpumpe über einen bis auf den Wundgrund reichenden Sog die Bildung eines Granulationsgewebes angeregt wird. „Diese medizinisch und technisch anspruchsvolle und aufwändige Therapie“, so Brigitte Ramming, „haben bisher nur wenige und nur sehr breit aufgestellte Sanitätshäuser gewagt. Diese Therapie durchzuführen ist keinesfalls ohne eine spezielle Ausbildung möglich. Ein ausgebildeter Wundexperte, der zudem noch in der Handhabung der speziellen Geräte erfahren ist, wäre von Vorteil. Die Homecare-Spezialisten sind diesbezüglich schon mit uns unterwegs, mit Sanitätshäusern haben wir bislang wenig Erfahrung.“

Andererseits, so Lydia Götz, sei es nicht unmöglich, sofern das Sanitätshaus in die Spezialausbildung investiert und genügend Patienten betreut, die Niederdrucktherapie anzubieten. Nützlich und vertrauensbildend wäre hier die Mitarbeit des Sanitätshauses in einem entsprechenden Netzwerk, beispielsweise einem regionalen Wundnetz. „Wenn man sich kennt und weiß, dass dem aus dem Krankenhaus entlassenen Patienten über das Sanitätshaus eine gute Nachversorgung sicher ist“, so Brigitte Ramming, „dann erleichtert dies die Zusammenarbeit.“

**Auf Kernkompetenz konzentrieren**

Über „Kooperationen mit der klinischen Pflege aus Sicht der Homecare-Anbieter am Beispiel Vakuumtherapie in der modernen Wundversorgung“ wird Jürgen Schindler, Bereichsleiter Hilfsmitteltherapien der GHD Gesundheits GmbH Deutschland, Region Baycare, sprechen. Sein Credo: „Mit der Vakuumtherapie ist es möglich, auch die komplizierteste Wundversorgung relativ früh ins Ambulante überzuleiten.“ Voraussetzung sei der reibungslose Informationsfluss zwischen Krankenhaus und spezialisiertem Homecare-Dienstleister. „Wenn alles optimal läuft“, so Schindler, „treten der behandelnde Krankenhausarzt und unser Außendienstmitarbeiter rechtzeitig vor der Entlassung miteinander in Kontakt, regeln das Entlassungsmanagement und besprechen beispielsweise die Verbandstechnik.“ Aber oftmals laufe das nicht optimal und die GHD-Mitarbeiter erfahren erst kurz vor dem Ende des Krankenhausaufenthaltes von der Notwendigkeit, die ambulante Behandlung zu organisieren.



„Aus Sicht des Patienten sehe ich vor allem dann Vorteile in einer Betreuung durch das Sanitätshaus, wenn dieser multimorbid ist und mehrere Hilfsmittel gleichzeitig über einen längeren Zeitraum benötigt, die über die Homecare-Sortimente hinausgehen“, so BVMed Vorstandsmitglied Klaus Grunau.

In seinem Vortrag auf der Leipziger Homecare-Messe wird Schindler zudem die Kostenübernahme durch die Krankenkasse erörtern, einen der größten Stolpersteine auf dem Weg zur ambulanten Betreuung. „Noch immer unterliegt die Erstattung der Vakuumtherapie im ambulanten Bereich der Einzelfallprüfung. So sind nach wie vor für jeden Patienten Kostenvoranschläge nötig. Dabei haben wir allein in Bayern schon über 300 Fälle auf diesem Wege erfolgreich zu Ende therapiert.“

Befragt nach der Rolle der Sanitätshäuser im Homecare-Bereich, insbesondere bei hochspezialisierten Therapien, verweist Schindler auf die präzise Trennung der Kernkompetenzen. „Inzwischen haben viele Sanitätshäuser erkannt, dass ihre Schwerpunkte im klassischen Sortiment, bei Reha- und Orthopädietechnik liegen und haben sich vom Homecare-Bereich wieder abgewandt. Das halte ich für sehr vernünftig, denn die medizinischen, logistischen und organisatorischen Anforderungen sind in den letzten Jahren enorm gestiegen. Als nur eines von vielen Feldern im facettenreichen Alltag eines Sanitätshauses ist Homecare meines Erachtens wirtschaftlich nicht vernünftig.“



**Im Einkauf liegt der Gewinn!**

**ORTHEG - DIE LEISTUNGSSTARKE EINKAUFSGENOSSENSCHAFT**

**Sanitätshaus ▪ Rehatechnik ▪ Orthopädietechnik ▪ Orthopädieschuhtechnik ▪ Medizintechnik ▪ Gesundheit**



WWW.ORTHEG.DE

ORTHEG eG  
 FOCKESTRASSE 25/1  
 88471 LAUPHEIM  
 TEL. 073 92 97 22-0  
 FAX 073 92 97 22-22/23  
 E-MAIL: INFO@ORTHEG.DE

**Der beste Weg: das Netz selber knüpfen**

Im zweiten Teil des Managementkongresses liegt der Schwerpunkt auf dem Thema „Ambulante und stationäre Pflege: die Vernetzung von Homecare heute und morgen“. Den ersten Vortrag, in dessen Mittelpunkt Netzwerklandschaften stehen, hält Norbert Schütze, Geschäftsführer der noma-med Schütze/Schuster GbR. „Ich werde eingangs die aktuell bestehende Vertragslandschaft im Homecare-Sektor umreißen“, so Schütze. Sie sei bekanntlich geprägt von unverrückbaren Pauschalen, die den Spielraum, in dem gehandelt werden kann, begrenzen, aber auch berechenbar machen. „In dem Bestreben, Homecare bekannt zu machen und im Gesetz ähnlich den Ärzten und der Pflege als ein selbstständiger Sektor im Gesundheitswesen wahrgenommen zu werden, ist es noch ein sehr langer Weg“, so Schütze. „Wir bleiben – als ein Gemisch aus Handel und Pflege. Gerade deshalb seien belastbare Netzwerke unbedingt notwendig.“

Um sich innerhalb des durch die Vertragslandschaft umrissenen Spielraums bewegen zu können, ist höchste Spezialisierung nötig, nicht nur auf Homecare, sondern auch innerhalb von Homecare, betont Schütze. Dazu sei eine große Menge von Patienten mit derselben Problemlage nötig. „Wenn ein Sanitätshaus das bringen kann, wenn es all die Stufen von der Lieferung des Materials, die Betreuung rund um das Produkt bis hin zur Abwicklung mit den Kassen alles anbietet, dann kann natürlich auch ein Sanitätshaus einen Knoten in dem erforderlichen Netzwerk bilden.“

Wie kommt man in solch ein Netzwerk hinein? „Da gibt es nur einen sicheren Weg“, so Schütze. „Man muss selber ein Netzwerk knüpfen, die Kliniken, Ärzte und Pflegedienste diesbezüglich ansprechen, herausbekommen, wo in der Region noch Versorgungslücken bestehen beziehungsweise Ungereimtheiten herrschen. Zu warten,

dass man an den gedeckten Tisch geladen wird, funktioniert in der Regel nicht.“

**Lücke: Definition der Dienstleistungsqualität**

„In meinem Vortrag wird es vor allem um die Zukunft der Homecare-Versorgung gehen“, so Klaus Grunau, Senior Director Healthcare Policy & Development der Hollister Incorporated und Mitglied des Vorstandes des BVMed. „Homecare – eine ambulante Perspektive?“ wird Grunau fragen und sein eindeutiges Ja begründen. Von GP auf die Bedeutung von Sanitätshäusern angesprochen, meint Grunau: „Natürlich spielen die eine große Rolle, gleichberechtigt neben den hochspezialisierten Homecare-Anbietern. Vor allem die Sanitätshausverbände sind aktiv im Homecare-Markt mit eigenen Konzepten. Wenn sich das einzelne Sanitätshaus entschieden hat, in diesem Markt aktiv zu sein und die in den Verträgen festgelegten Serviceleistungen erbringen kann, also beispielsweise das Überleitmanagement und gegebenenfalls vertraglich geforderte Hausbesuche zu schultern, dann spricht nichts dagegen, dass auch diese Betriebe in Netzwerken mitarbeiten. Und das selbst dann, wenn es sich mit einem kleineren Marktanteil und der Kooperation mit nur einem oder zwei Krankenhäusern zufrieden gibt. Aus unserer Erfahrung sind auch die kleineren Sanitätshäuser gute Kooperationspartner. Inwieweit eine geringere Größenordnung für ein Sanitätshaus ökonomisch ist, ist eine unternehmerische Frage. Aus Sicht des Patienten sehe ich vor allem dann Vorteile in einer Betreuung durch das Sanitätshaus, wenn dieser multimorbid ist und mehrere Hilfsmittel gleichzeitig über einen längeren Zeitraum benötigt, die über die Homecare-Sortimente hinausgehen. Da das Fachpersonal ja oftmals die intimsten Dinge mit dem Patienten zu bewältigen hat, wäre es sicher gut, wenn der Betroffene quasi aus einer Hand, von der Person seines Vertrauens betreut würde. Natürlich gibt es nicht die eierlegende Wollmilchsau. Hier muss man abwägen.“

Grunaus Sicht der Zukunft werde momentan jedoch von der Tatsache getrübt, dass für die Homecare-Versorgung keine allgemeingültigen Standards für die Dienstleistung existieren. „Es gibt zwar die Präqualifikation, also die Mindestanforderungen an Infrastruktur und Personal des Leistungserbringers, aber die Dienstleistungen um das Hilfsmittel herum und deren Qualität sind nicht allgemeingültig beschrieben. Solche Qualitätskriterien klar zu definieren und leitlinienkonforme Versorgungsregime festzuschreiben ist Aufgabe aller Beteiligten. Der GKV Spitzenverband in Zusammenarbeit mit den Fachgesellschaften könnten hier die Führung übernehmen.“ **mhz**

**Personal-Engpässe** ?

**Produktionsschwankungen** ?

**Werkstatt-Probleme** ?

---

Die Lösung

[info@os-fremdfertigung.de](mailto:info@os-fremdfertigung.de) ✓

---

- Orthopädische Maßschuhe, komplett inkl. Schaft und Boden, in Fremdfertigung
- Modernes Online-Bestellwesen
- Deutsches Management und Qualitätssicherung zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008 und EN ISO 13485:2003 + AC:2009

**PFLEGE + HOMECARE IN KÜRZE**

Mit rund 260 Ausstellern und einem Kongressprogramm der ambulanten, stationären und klinischen Pflege gleichermaßen gilt die Pflege + Homecare Leipzig als wichtigster Branchentreff im Osten Deutschlands. An der Vorbereitung des Kongresses sind der Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik (BIV-OT), der Bundesverband Medizintechnologie (BVMed), Spectaris und die Fachvereinigung Medizinprodukte (FMP) beteiligt.