Anzeige

sinfonie®
Die Software für Soziale Dienstleister

Pflege Management

Die Zeitung für Führungskräfte
in der mobilen und stationären Pflege

2. Jahrgang
August/September 2018

Aus dem Inhalt

Zeitarbeit Seite 1–3
Weitestgehende Flexibilität ist die große Stärke von Zeitarbeitsmodellen im Pflegebereich. So kann aus der Not eine Tugend werden.

Integration Seite 4
Immer häufiger greifen Pflegeeinrichtungen auf Fachkräfte aus dem Ausland zurück. Die größte Herausforderung ist hier eine erfolgreiche Integration.

REHACARE 2018 Seite 5
Ein selbstbestimmtes Leben im Alter ermöglichen ist eines der Leitmotive der REHACARE 2018, die vom 26. bis 29. September wieder in Düsseldorf stattfinden wird.

Parkgespräche Seite 6–7
Rund 40 Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie Vorstände der Pflegewirtschaft und diverser Träger nahmen an den 1. Wörlitzer Parkgesprächen teil.

Rufanlagen Seite 9–11
Moderne Rufanlagen erhöhen den Komfort für Pfleger und Patienten.

Fachkräftemangel:

Zeitarbeit als Alternative

Personaldienstleister leisten wichtigen Beitrag – hohe Flexibilität und zielgerichteter Einsatz

Jetzt also 13.000. Mit einem Pflegepersonal-Stärkungs-Gesetz sollen 13.000 neue Stellen in der Pflege aufgelegt werden, so ein Ergebnis der „Konzertierten Aktion Pflege“ von Bundesgesundheitsministerium, Bundesfamilienministerium und Bundesarbeitsministerium. Doch das Problem sind nicht nur die offenen Stellen. Das Problem sind primär fehlende Bewerberinnen und Bewerber, die einfach nicht aufzutreiben sind.

▶ Fortsetzung auf Seite 2

Anzeige

Gastkommentar

Pflegerinnen und Pfleger vor krank machender Arbeit schützen

Von Prälat Dr. Peter Neher, Präsident des Deutschen Caritasverbandes

Die Situation in der Pflege steht einmal mehr im Zentrum der politischen und öffentlichen Aufmerksamkeit. In einer „Konzertierten Aktion Pflege“, zu der Anfang Juli das Bundesgesundheitsministerium, das Bundesfamilienministerium und das Bundesarbeitsministerium gemeinsam aufgerufen haben, soll dem Mangel an Pflegekräften in Deutschland entgegengewirkt werden. Ziel ist es, den Arbeitsalltag und die Arbeitsbedingungen von Pflegekräften zu verbessern, sie zu entlasten und die Pflegeausbildung zu stärken. Ein dringend notwendiges Anliegen, denn die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache.

Foto: DCV/Anke Jacob

So zeigt die Studie „Pflege-Thermometer 2018“ des Deutschen Instituts für angewandte Pflegeforschung (dip), dass aktuell rund 17.000 Stellen in den bundesweit 13.600 stationären Pflegeeinrichtungen nicht besetzt werden können. Diese Personalengpässe führen nicht nur zu Wartelisten und Absagen an pflegebedürftige Menschen, die dringend einen Platz in einer Einrichtung benötigen. Sie sind vielmehr eine der zentralen Ursachen für die zunehmende Arbeitsverdichtung und Arbeitsbelastung in der Pflege, eine deutlich erhöhte Krankheitsdauer bei Pflegenden und eine hohe berufliche Fluktuation. Wenn mit dem Pflegepersonal-Stärkungs-Gesetz jetzt 13.000 neue Stellen für Pflegekräfte in stationären Einrichtungen finanziert werden sollen, so ist dies ein erster Schritt, der aber bei Weitem noch nicht ausreicht, um dem Personalnotstand wirksam zu begegnen. Doch wie kann es gelingen, mehr Menschen für die Pflege zu gewinnen?

Von zentraler Bedeutung ist es, die Personalsituation in den Einrichtungen und Diensten deutlich zu verbessern. Pflegekräfte müssen vor krank machender Arbeitsbelastung geschützt und in ihrem beruflichen Alltag unterstützt werden. Sie benötigen gleichermaßen Unterstützung, um berufliche und familiäre Anforderungen vereinbaren zu können. Dies dient ganz

▶ Fortsetzung auf Seite 2

▶ Fortsetzung von Seite 1

… Fachkräftemangel: Zeitarbeit als Alternative

Nirgends bleibt heute eine Stelle länger unbesetzt als in der Pflege, nämlich 171 Tage im Jahr nach der jüngsten Statistik der Bundesagentur für Arbeit. Da müssen die Einrichtungen viel Engagement in die Personalsuche stecken. Personaldienstleister sind eine Alternative. So bietet Randstadt zum Beispiel im Pflegebereich sowohl Arbeitnehmerüberlassung als auch direkte Personalvermittlung an. „Natürlich besteht für unsere Kunden auch die Option, bei uns angestellte Zeitarbeitnehmer, die bei ihnen im Kundeneinsatz sind, in das eigene Unternehmen zu übernehmen – vorausgesetzt, der Mitarbeiter möchte dies ebenfalls“, führt Dirk Röber aus, Regional Key Account Manager Medical des Unternehmens.

Auch beim Personaldienstleister promedi erfolgt die Dienstleistung in Form von Arbeitnehmerüberlassungen und Personalvermittlungen. „Als besonders vorteilhaft hat sich das spezielle Angebot etabliert, welches diese beiden Dienstleistungsformen verbindet (Try and Hire)“, berichtet promedi-Bereichsleiter Daniel Köhler. „Hierbei können der Kunde und die überlassenen Zeitarbeitskräfte vor einer eventuellen Festanstellung die Zielerfüllung im beiderseitigen Einvernehmen testen. Somit bietet es dem Kunden die Möglichkeit, sich im Vorfeld von der fachlichen Kompetenz und persönlichen Eignung des Mitarbeiters zu überzeugen. Das eingesetzte Personal kann dabei im Vorfeld evaluieren, ob die eigenen Erwartungen an das Arbeitsumfeld erfüllt werden können.“

Zahl der Zeitarbeiter steigt

„Viele Pflegekräfte entscheiden sich heute zunehmend bewusst für einen Pflegeberuf über ein Zeitarbeitsmodell mit einem unbefristeten Arbeitsvertrag und attraktiven Sozialleistungen“, beobachtet Jan Friedrichs, Leiter des Fachbereichs Medical bei Adecco. So sei der Anteil von Zeitarbeitern und Zeitarbeiterinnen in der Branche zwischen 2013 und 2017 um knapp 27 Prozent gestiegen. Rund 29.000 Kranken- und Altenpfleger und -pflegerinnen, Helfer und Fachkräfte aus der Branche waren 2017 bei Personaldienstleistern angestellt. Friedrichs: „Wir passen unsere Leistungen flexibel an die Bedürfnisse unserer Kunden an. Wir erstellen Bedarfsanalysen, stellen bei Personalengpässen kurzfristig oder auch langfristig Fachpersonal zur Verfügung und übernehmen das Recruiting – je nachdem, was unser Kunde benötigt.“

Die große Flexibilität für alle Beteiligten zeichnet Personaldienstleister aus. „Unsere Personaldienstleistungen erlauben es unseren Kunden zum Beispiel, ihre Ressourcen kurzfristig und bedarfsgerecht zu planen. Dadurch kann auch die Stammbelegschaft entlastet werden, was sich wiederum positiv auf die Arbeitszufriedenheit auswirkt“, führt Friedrichs von Adecco weiter aus. „Auch bei einer hohen Mitarbeiterfluktuation, die mit Rekrutierungsdruck bei unseren Kunden einhergeht, ist Zeitarbeit eine gute Alternative. Nachgelagert arbeiten wir mit unseren Kunden an Konzepten, die eine langfristige, bedarfsgerechte Personalplanung sichern.“

„Um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu rekrutieren, muss man die Wünsche der Kandidaten kennen und die Rahmenbedingungen schaffen, um diese zu erfüllen“, weiß auch Regional Key Account Manager Medical Dirk Röber. „Danach richten wir bei Randstad unser Angebot als Dienstleister aus und können so auf einen engagierten Mitarbeiterpool zurückgreifen, der alle Qualifikationen in den Mangelberufen abdeckt.“ Das habe den Vorteil, dass Vakanzen schnell besetzt werden und die Einrichtungen mit gut ausgebildetem und flexiblem Personal arbeiten könnten, das nicht konstant überlastet sei.

Potenziale durch ausländische Pflegekräfte

Daniel Köhler von promedi hebt hervor, dass die Personaldienstleistung beim Kunden dessen Kosten

Foto: Adecco

„Viele Pflegekräfte entscheiden sich heute zunehmend bewusst für einen Pflegeberuf über ein Zeitarbeitsmodell.“

Jan Friedrichs, Leiter des Fachbereichs Medical bei Adecco.

Foto: promedi

„Spezielles Angebot ‚Try and Hire‘ erweist sich als besonders vorteilhaft.“

Daniel Köhler, promedi-Bereichsleiter.

Foto: Randstad

„Man muss die Wünsche der Kandidaten kennen und die Rahmenbedingungen schaffen, um diese zu erfüllen.“

Dirk Röber, Regional Key Account Manager Medical bei Randstad.

▶ Fortsetzung von Seite 1

… Pflegerinnen und Pfleger vor krank machender Arbeit schützen

entscheidend auch dem Wohl der Pflegebedürftigen. Deshalb ist es zu begrüßen, dass die Bundesregierung mit ihrer Initiative Pflegekräfte im Arbeitsalltag entlasten möchte. Notwendig ist aber ein Gesamtkonzept im Rahmen der Konzertierten Aktion, mit dem die Versorgungs- und Betreuungssituation in der Pflege nachhaltig verbessert wird und mittelfristig 100.000 zusätzliche Pflegekräfte gewonnen werden können.

Es muss vor allem auch gelingen, den Pflegeberuf deutlich aufzuwerten. Dazu gehört, die fachlichen Anforderungen in der Ausbildungs- und Prüfungsverordnung klar zu formulieren. Es kann nicht hingenommen werden, dass die Pläne der Bundesregierung vorsehen, das Niveau der Fähigkeiten der spezialisierten Altenpflege im dritten Jahr teilweise drastisch gegenüber dem Niveau der generalistischen Ausbildung und der Spezialisierung in der Kinderkrankenpflege abzusenken. Wer die Tätigkeit in der Altenpflege und ihr Image gegenüber anderen Einsatzfeldern der Pflege abwertet, wird dem Altenpflegeberuf nicht gerecht und riskiert, dass Pflegekräfte ins Krankenhaus abwandern.

Wesentlich wird auch sein, die Chancen der digitalen Transformation für die Pflege zu nutzen. Mit dem Entwurf zum Pflegepersonal-Stärkungs-Gesetz wird den ambulanten und stationären Einrichtungen erstmals eine zeitlich begrenzte Förderung zur Umsetzung von digitalen Lösungen in Aussicht gestellt. Damit die Digitalisierung zu einer nachhaltigen Entlastung der Pflegekräfte und zu einer Verbesserung der Versorgung pflegebedürftiger Menschen beitragen kann, werden jedoch eine deutlich längere Förderphase und eine Erhöhung der Fördersumme benötigt. Zudem muss mit der Förderung ein partizipativer Ansatz in den Schulungen der Aus-, Weiter- und Fortbildung verbunden sein, mit dem Ziel, zu prüfen, inwieweit die förderfähigen Maßnahmen wirklich zu einer Entlastung der Pflegekräfte führen und zur Unterstützung der pflegebedürftigen Menschen beitragen können.

Noch etwas ist ganz entscheidend, wenn es gelingen soll, mehr Menschen für die Pflege zu begeistern. Ein wesentlicher Faktor für die Arbeitszufriedenheit ist Anerkennung. Wer sich täglich mit Herz und Verstand für Menschen im Alter und in Krankheit einsetzt, hat eine hohe gesellschaftliche Wertschätzung verdient. Leider kommt diese immer wieder zu kurz. Dass Pflegekräfte die Anerkennung erfahren, die ihrem Beitrag und ihrer Leistung für die ganze Gesellschaft entspricht, ist eine Aufgabe und Anforderung, die uns alle betrifft. ◆

Editorial

Wertschätzung steigern

Von Christian Eckl, Chefredakteur

Ich bin Jahrgang 1963. Der eine oder andere von Ihnen, der schon mit einer gewissen Lebenserfahrung eine verantwortungsvolle Position in der Pflege übernommen hat, dürfte altersmäßig nicht allzu weit von mir entfernt liegen. Vieles ist seit unserer Kindheit besser geworden und hat atemberaubende Entwicklungen genommen. Nicht aber die Wertschätzung für die Pflege.

Vielleicht erinnern Sie sich auch. Den spezialisierten Altenpfleger gab es in unserer Kindheit noch nicht, zumindest nicht im öffentlichen Bewusstsein. Kranken- und Pflegeschwestern haben damals diese Aufgaben übernommen, wenn sie denn nicht, wie in den Sechzigern noch weit verbreitet üblich, in den Familien wahrgenommen wurden.

Aber die Krankenschwestern hatten damals ein tolles Image. Beispielsweise in der Fernsehunterhaltung, die zu jener Zeit wie wir noch in den Kinderschuhen steckte. Wenn in einer Vorabendserie eine Frauenfigur positiv und patent besetzt werden sollte, schrieb man ihr überdurchschnittlich häufig den Beruf der Krankenschwester auf den Leib.

Heute ist das anders. Die Identifikationsfiguren in den zeitgenössischen Soaps sind Ärztinnen und Ärzte. Die Götter in Weiß, die heilen und alles wissen, aber zu smart sind, um sich in der Pflege aufzuopfern.

Was ich damit sagen will? Der Pflegenotstand ist ein gesamtgesellschaftliches Problem, das viel tiefer greift als die fehlenden finanziellen Anreize für junge Menschen, einen Pflegeberuf zu ergreifen. Selbstverständlich, auch diese müssen von staatlicher Seite dringend geschaffen werden. Doch damit ist es nicht getan. Wir brauchen nicht nur mehr finanzielle Mittel, die werden sich mit viel politischem Engagement und guter Planung finden lassen. Wir brauchen aber unbedingt auch mehr Herz für die Pflege.

Unsere Gesellschaft verliert Solidaritätsbewusstsein bei gleichzeitiger Zunahme von Egoismen. Wenn man Empathie erst erklären muss, hat man schon verloren. Deshalb brauchen wir zur nachhaltigen Behebung des Pflegenotstandes einen Wertewandel. Wieder einmal ist die Politik gefragt. Aber nicht nur. Diese Aufgabe geht uns alle an. Und wir lösen sie nicht nur durch überzeugende Worte, sondern auch durch unser tätiges Beispiel.

Ihr Christian Eckl

bei den eigenen Personalreserven durch einen flexiblen und zielgerichteten Personaleinsatz positiv beeinflusse. „Risiken beim Personaleinsatz durch Ausfallzeiten werden auf den Dienstleister übertragen." Seit 2007 ist die promedi Personalmanagement GmbH deutschlandweit als Personaldienstleister auf dem Markt des medizinisch-pflegerischen Bereiches etabliert. Die jahrelange Erfahrung und die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Kunden im Pflegebereich spiegelt sich in einer stetig steigenden Beschäftigtenzahl wider. Im Kern des Kundenspektrums stehen renommierte Altenpflegeeinrichtungen, ambulante Pflegedienste, Krankenhäuser, Fachkliniken und Palliativzentren sowie verschiedene soziale Einrichtungen. Die promedi Personalmanagement GmbH beschäftigt hier sowohl hochqualifizierte Fachkräfte verschiedener Berufszweige als auch engagierte und motivierte Pflegehilfskräfte.

Randstad arbeitet deutschlandweit mit rund 1.000 Kunden im Bereich Krankenhaus, stationäre und ambulante Pflege und medizinischen Versorgungszentren zusammen. Darüber hinaus beschäftigt der Personaldienstleister in der Pflege rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundeneinsatz. Röber: „Sie alle stehen für uns als best practice für unsere Dienstleistung." Um dem Mangel an Pflegekräften in Deutschland entgegenzuwirken, setzt der Regional Key Account Manager Medical von Randstad auch auf die Rekrutierung von anerkennungsfähigen Fachkräften und Auszubildenden aus dem Ausland. Gleichwohl seien auch Pflegehilfskräfte aus dem In- und Ausland wichtig, um die Nachfrage zu bedienen.

Jan Friedrichs, Leiter des Fachbereichs Medical bei Adecco, findet die Vermittlung ausländischer Pflegekräfte ebenfalls interessant. „Hier besteht in der Politik aktuell das Bestreben, die Zugangswege in den deutschen Arbeitsmarkt für ausländische Fachkräfte deutlich zu vereinfachen. Dadurch könnten wir unser Angebot nochmals erweitern und einen Beitrag leisten, den Pflegenotstand in Deutschland zu verringern und mit unseren Kunden an individuellen Personallösungen zu arbeiten." ◆

hea

Weitere Informationen:
www.adecco.de
www.promedi-personal.de
www.randstad.de

Pflege Praxis

Formschön, funktional und sicher

Im Bad lebt es sich gefährlich – mit einfachen Hilfsmitteln zur Barrierefreiheit

Das Bad gehört zu den gefährlichsten Orten in einer Wohnung oder in einem Haus. Nach Angaben der „Aktion Das sichere Haus" verletzen sich pro Jahr über 250.000 Bundesbürger und Bundesbürgerinnen an diesem Ort. Besonders Seniorinnen und Senioren müssen hier aufpassen: Zu den Einschränkungen der Mobilität kommen widrige Rahmenbedingungen, Fliesenboden, durch Feuchtigkeit besonders glatt oder durch Wasser-, Seifen- oder Shampooreste, rutschige Bäder oder Duschen, hohe Einstiege in das Bad, es lauern viele Gefahren. Und was für die Privatwohnung gilt, gilt umso mehr für Senioreneinrichtungen, die für Schäden unter Umständen haften müssen. Dabei ließe sich schon mit geringen Mitteln das Bad barrierefrei und sicherer gestalten, nämlich mit genügend fest installierten Haltegriffen.

So hat zum Beispiel der Spezialist FSB, Franz Schneider Brakel GmbH, ausgehend von der Erkenntnis, dass die Hand oval greift, das ErgoSystem® A100 entwickelt. Dabei verfügen die Griffe und Handlaufkombinationen über einen ovalen Griffquerschnitt. So folgen sie konsequent den Gesetzen der Greifergonomie und stehen für unerreichten Komfort und sicheren Halt. Denn das ovale Zugreifen ermöglicht besonders sicheres Greifen bei verringertem Kraftaufwand.

Foto: FSB

Funktionalität, Ergonomie, Ästhetik: Seit 135 Jahren Kompetenz rund um das Thema Greifen und Griffe, die Franz Schneider Brakel GmbH, FSB.

Variable Farbkonstellationen

Dank variabler Farbkonstellationen ist das ErgoSystem® A100 darüber hinaus individuell auf Interieur und Ambiente abstimmbar. So können ausreichende Kontraste für optimale Sicht- und Ablesbarkeit im Raum erzielt werden. Insbesondere älteren Menschen mit Sehschwäche bietet dies einen Zugewinn an Komfort und Sicherheit (Hellbezugswert). Eine farbige Differenzierung von Handhabe und Stützen unterstützt optional das sichere Zugreifen.

Und nicht zuletzt sind die Griffe des Systems an allen Orten im Bad leicht und je nach Bedarf zu installieren. Dabei werden die Stützklappgriffe und Dusch-Klappsitze des ErgoSystems A100 auf eine vormontierte Trägerplatte aufgesteckt. Bei Nichtgebrauch kann der Griff oder der Sitz abgenommen und die Trägerplatte durch eine Abdeckplatte verdeckt werden. So kann flexibel auf wechselnde Anforderungen und Bedürfnisse eingegangen werden.

Die HEWI Heinrich Wilke GmbH steht für jahrzehntelange Erfahrung und beständige Innovation, wenn es um die Entwicklung von barrierefreien Systemlösungen im Sanitärraum insgesamt geht und stellt hierbei stets den Menschen in den Mittelpunkt. Angetrieben von der Idee, Gutes noch besser zu machen, wurde das neue Sanitärsystem 900 entwickelt. Das System für den professionellen Einsatz im Pflegebereich entspricht den Erfordernissen barrierefreier, normgerechter Bäder, ohne gestalterische Kompromisse eingehen zu müssen. Mit System 900 wird eine barrierefreie Gestaltung leicht planbar. Die Produkte sind perfekt abgestimmt auf die komplexen Anforderungen im Bereich Professional Care. Sie sind bis in das kleinste Detail durchdacht. Das System überzeugt durch Funktionalität, dauerhafte Qualität, anspruchsvolle Gestaltung, clevere Montagetechnik, hygienische Oberflächen und eine so komfortable wie sichere Nutzung.

Das Sortiment umfasst barrierefreie Produkte für die Bereiche Sitzen, Stützen und Greifen sowie Accessoires. So wird eine anpassbare und erweiterbare Gestaltung möglich. Ob an Waschtisch, WC oder in der Dusche: System 900 ist dafür konzipiert, die Selbstständigkeit und die Sicherheit der Nutzer bestmöglich zu unterstützen. Hierdurch wird das Pflegepersonal weniger stark beansprucht. Reinigungskräfte werden entlastet durch hygienische, einfach zu pflegende Oberflächen. Clevere Montagetechniken erleichtern nicht nur die Befestigung, sondern sparen bei der Installation auch Zeit. Kurzum, System 900 vereint Design und Funktion. ◆

Weitere Informationen:
www.fsb.de
www.hewi.com

Anzeige

Miele

Erstklassig reinigen – 20.000 mal sparen.*
Miele Professional. Immer Besser.

Beim Kauf einer Tank-Spülmaschine jetzt passender Reiniger und Klarspüler für Sie inklusive – nur für kurze Zeit.

Die Miele Systemlösung für Ihre Spülküche.
- Leistungsstarke Tank-Spülmaschinen
- Abgestimmte Spülchemie ProCare Shine
- Erstklassig ausgezeichnet: BestMarke und CateringStar

CATERING STAR 2017 BEST MARKE 2017/2018

0800 22 44 644, www.miele-professional.de

System4Shine

*Beim Kauf einer Tank-Spülmaschine PG 8164 RO, PG 8166 oder PG 8172 Eco erhalten Sie ein Starterset Spülchemie inkl. Gutschein für die weitere Bestellung von ProCare Shine gratis. Dies entspricht ausreichend Spülchemie für 20.000 Körbe. Die Gutscheincodes können im Online-Shop von Miele Professional shop.miele-professional.de eingelöst werden.

Ausländisches Fachpersonal: große Herausforderungen für Arbeitgeber

Integration von Pflegekräften aus dem Ausland und mögliche Lösungswege für Einrichtungen und Kliniken

Im Rahmen der Vorstellung der kürzlich gestarteten Konzertierten Aktion Pflege des Gesundheits-, Familien- und Arbeitsministeriums statuierte Familienministerin Franziska Giffey: „Es muss cool werden, Pflegekraft zu sein". Dafür müssten sich die Ausbildung, die Arbeitsbedingungen, die Bezahlung und die Wertschätzung in den Pflegeberufen stark verbessern. Diese Forderung impliziert einen langfristigen Wandel in Berufsbildung, Rahmenbedingungen und Gesellschaft.

Die Branche benötigt aber auch kurz- bis mittelfristige Maßnahmen, um die vielen offenen Stellen zu besetzen. Pflegeinstitutionen sind auf ausländische Arbeitskräfte angewiesen, um dem unzureichenden Angebot an inländischen Pflegekräften entgegenzuwirken. So akquirieren Pflegeeinrichtungen und Krankenhäuser im Ausland selbst oder/und greifen auf die Hilfe von Vermittlungsagenturen, Organisationen im In- und Ausland sowie auf Personaldienstleister zurück. Fachkräfte werden aus Ländern wie den Philippinen, Rumänien, Bosnien-Herzegowina, dem Kosovo oder China gewonnen, um nur einige Beispiele zu nennen. Bundesgesundheitsminister Jens Spahn fordert im Rahmen der Konzertierten Aktion Pflege eine noch gezieltere Anwerbung von Personal aus dem Ausland. In diesem Zusammenhang müssten Visa-Vergabeverfahren und Prozesse rund um die Anerkennung von ausländischen Berufsabschlüssen beschleunigt werden. Neben den rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen spielen aber vor allem die richtigen Integrationsmaßnahmen eine wichtige Rolle, ausländische Arbeitskräfte längerfristig an die Organisationen zu binden und die Fluktuation möglichst gering zu halten. Letztere ist vor allem auch aus ökonomischer Perspektive ein großes Thema, ist doch die Akquise und Integration von ausländischen Pflegekräften ein kostenintensives Projekt.

Ausländische Pflegekräfte: Return on Investment?

Laut Studien werden Unternehmen mit zusätzlichen Kosten, die durch Akquise und Integration entstehen, zwischen 12.000 Euro bis 30.000 Euro pro Pflegekraft belastet, je nach Kenntnisstand, Sprachkompetenz, Herkunftsland und Vermittlungsinstitution. Aus welchen Positionen setzen sich diese Kosten zusammen? Vermittlungskosten, Sprachschulungen, fachliche Schulungen, längere und intensivere Einarbeitung, Integration und eine intensive Betreuung über den Feierabend hinaus sind die hauptsächlichen Kostenfaktoren. Eine Pflegekraft aus dem Ausland bedeutet also große, nicht nur monetäre sondern auch organisatorische Leistungen, die Unternehmen aufbringen müssen. Eine starke und vielleicht frühzeitig erfolgende Fluktuation der neu gewonnenen Pflegekräfte führt dazu, dass sich die Investitionen nicht rechnen: Es gibt keinen Return on Investment.

Fluktuation von Pflegekräften

Die Fluktuationsrate in der Pflegebranche ist sehr hoch. Auch die Verweildauer der aus dem Ausland akquirierten Fachkräfte ist stark verbesserungswürdig. Hier gibt es durchaus Zusammenhänge zwischen Herkunftsländern und Fluktuation. Fluktuationsraten bewegen sich zwischen null Prozent und knapp 40 Prozent, in Einzelfällen auch mehr. Gescheiterte Projekte, wie etwa die Akquise von 24 Fachkräften, von denen dann letztendlich nach sechs Monaten nur noch vier Fachkräfte in der Organisation verbleiben, sind in der Praxis zu beobachten und erzeugen sowohl kostenseitig als auch aus der Kulturperspektive innerhalb der Einrichtungen und Kliniken einen großen Schaden. Die Akzeptanz von Arbeitskräften aus dem Ausland wird durch hohe Fluktuation beeinträchtigt und es werden für alle weiteren Projekte noch höhere Integrationskosten verursacht. In diesem Zusammenhang müssen die Integrationsbemühungen und der richtige Umgang mit den Herausforderungen rund um die ausländischen Pflegekräfte professionell organisiert werden. Als größte Herausforderungen im Zusammenhang mit der Integration von ausländischen Pflegekräften werden folgende Faktoren genannt:

Mangelnde Deutschkenntnisse

Mangelnde Deutschkenntnisse werden in unterschiedlichen wissenschaftlichen Studien als große Hürde für die Integration bewertet. Sind die Deutschkenntnisse unzureichend, können die neuen Arbeitskräfte sich nicht zufriedenstellend ausdrücken, verstehen Praxisanleitungen und Kollegen nicht, haben Schwierigkeiten bei Übergaben und Berichterstattungen und sind nicht zuletzt in der Kommunikation mit Pflegebedürftigen und Angehörigen stark eingeschränkt. Oft bringen die Pflegekräfte ein anerkanntes B1 oder B2 Sprachzertifikat mit. Die Erfahrung in der Praxis hat aber gezeigt, dass es starke Qualitätsunterschiede von im Ausland erworbenen Sprachzertifikaten gibt. Des Weiteren fehlt für die wichtige berufliche Kommunikation oft das berufsspezifische Fachvokabular. Dies wirkt sich vor allem in Bezug auf die Pflegedokumentation negativ aus, was schlimmstenfalls Haftungsfragen auslösen könnte. Auch Fortbildungen und Schulungen zu Arbeits- und Gesundheitsschutz sind bei Pflegekräften mit wenig berufsspezifischem Vokabular schwerer vermittelbar.

Kulturelle Unterschiede

Neben dem Faktor Sprache sind die kulturellen Unterschiede und damit aufgeworfene Fragestellungen als Integrationshemmnis nicht zu unterschätzen. Diese machen sich in dem Verhältnis zu Hierarchien, anderen Kommunikationsstilen, unterschiedlicher Fehlerkultur und Zeitempfinden, Körpersprache, Umgang mit Sterben und Tod, Umgang mit Patienten und Pflegebedürftigen sowie der Einstellung zu Arbeits- und Gesundheitsschutz bemerkbar.

Unterschiede in der Berufspraxis

Neben den oben genannten kulturellen Unterschieden lassen sich auch Unterschiede in Ausbildung und Berufspraxis verzeichnen. In vielen Ländern ist die Ausbildung von Pflegekräften rein akademisch. So kommt eine Pflegekraft aus Italien oder Spanien zum Beispiel von der Hochschule. Die akademisch ausgebildeten Pflegekräfte bringen oft ein sehr gutes medizinisches Vorwissen mit, sind aber dann überrascht, wie wenig sie davon in Pflegeeinrichtungen nutzen und einbringen dürfen. Die pflegerischen Grundkenntnisse und die Praxiserfahrung hingegen sind bei überwiegend akademisch ausgebildetem Personal oftmals geringer, sodass hier in vielen Bereichen nachgeschult werden muss.

Psychische Belastungen

Die Unterschiede in Sprache, Kultur und Berufspraxis führen zu anfänglichen psychischen Belastungen, die nicht unterschätzt werden dürfen. Die neu angekommene Pflegekraft ist auf einer neuen Position, möchte sich im Kollegenkreis integrieren, hat die großen Belastungen einer Einarbeitung und sprachliche sowie kulturelle Unterschiede zu verkraften. Faktoren wie Heimweh, ausgelöst durch den eingeschränkten Kontakt zu Familie und Freunden, sind zusätzliche belastende Hemmnisse. Hier wird in der Praxis immer wieder von Personalverantwortlichen die unterdurchschnittlich ausgeprägte Empathie des Kollegenkreises erwähnt. Die neuen Kolleginnen und Kollegen werden oft aufgrund der fehlenden Sprachkompetenz und der kulturellen Unterschiede vom Stammpersonal nicht akzeptiert. Hier spielt sicher auch die Überlastung des Stammpersonals durch den knappen Personalschlüssel eine Rolle. Es fehlt die Zeit, sich intensiv mit den Neuankömmlingen zu beschäftigen. Die durch die Sprachbarrieren erschwerte Einarbeitung der neuen Pflegekräfte aus dem Ausland wird als zusätzliche Belastung wahrgenommen, was wiederum bei diesen als eine ablehnende Haltung seitens des Stammpersonals empfunden wird. Dies kann die psychischen Belastungen der Betroffenen noch intensivieren.

Besonderer Betreuungsbedarf durch Führungskräfte

Sprache, kulturelle Unterschiede, andere Ausbildungswege und Unterschiede in der Berufspraxis sowie psychische Belastungen durch den Umzug in ein fremdes Land und die anstrengende Einarbeitungszeit ergeben vor allem für die Führungskräfte des ausländischen Personals einen besonderen Betreuungsbedarf. Ist Mitarbeiterführung schon im nationalen Kontext eine besonders herausfordernde Aufgabe, ist sie im Zusammenhang mit der Integration von ausländischen Pflegekräften noch anspruchsvoller.

Mit welchen Lösungen Pflegeeinrichtungen sowie Kliniken den aktuellen Herausforderungen begegnen können und welche besonderen Aufgaben in diesem Zusammenhang auf die Führungskräfte zukommen, lesen Sie im zweiten Teil dieses Beitrags in der nächsten Ausgabe. ◆

Dr. Karin Marchand

Die Autorin ist Dozentin für Unternehmensführung und Personal (FOM Hochschule für Oekonomie und Management), Forschungstätigkeit am ipo Institut für Personal- und Organisationsforschung (FOM Hochschule für Oekonomie und Management)

Anzeige

Nachrichten

Intelligente Hilfsmittel und innovative Angebote

REHACARE 2018: Hilfsmittelindustrie komplett vertreten – Kongress mit Schwerpunkt „Leben im Quartier digital gestalten“

Menschen mit Behinderung, bei Pflegebedarf und im Alter ein weitgehend selbstbestimmtes Leben ermöglichen – dieses Ziel verfolgen die Unternehmen, Verbände und Institutionen, die sich vom 26. bis 29. September auf der REHACARE 2018 in Düsseldorf präsentieren werden. Die Messe Düsseldorf erwartet zur wichtigsten internationalen Fachschau für Rehabilitation und Pflege rund 900 Aussteller aus mehr als 35 Ländern.

Auf über 30.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche erwartet die Besucher ein umfassender Überblick über intelligente, hochwertige Hilfsmittel und innovative Angebote für nahezu jede Behinderung und für den Pflegebereich. Darüber hinaus bieten rund 100 Verbände und Organisationen aus Selbsthilfe und Sozialwirtschaft Beratungsleistungen an und greifen aktuelle behinderten- und gesundheitspolitische Fragen auf. Zahlreiche Themenparks, Kongresse, Foren und Mitmachaktionen runden das Angebot für Besucherinnen und Besucher ab.

Ob Mobilitäts- und Alltagshilfen, Hilfsmittel für ambulante oder stationäre Pflege, Kommunikationstechnik, barrierefreie Wohnwelten oder Ideen für Freizeit, Reise und Sport – die REHACARE bietet alles unter einem Dach. Neben der nahezu komplett vertretenen deutschen Hilfsmittelindustrie werden rund 400 Ausstellerfirmen aus dem Ausland teilnehmen. Zahlreiche Nationen stellen sich wieder im Rahmen von Länderschauen vor, darunter China, Dänemark, Großbritannien, Kanada, Korea und Taiwan.

Das vierte Forum Leben mit Pflege@home beleuchtet verschiedene Aspekte der Alterserkrankungen und des daraus resultierenden Pflegebedarfs. Denn fast jeder Pflegebedürftige möchte möglichst lange zu Hause bleiben. Doch dieser Wunsch stellt Angehörige und die Mitarbeiter der Pflegedienste vor tägliche Herausforderungen: Statt in einer professionell ausgestatteten Umgebung pflegen sie unter Bedingungen, die sich täglich ändern können. Daher behandelt das Pflegeforum Themen, die sowohl beruflich Pflegende als auch pflegende Angehörige bewegen.

Initiativen vernetzen

Der REHACARE-Kongress „Wir fürs Quartier“ hat sich bewährt, um die unterschiedlichen landes- und bundesweiten Initiativen seitens der Kommunen, der Sozialdienstleister, der Wohnungswirtschaft und der organisierten Bürgerschaft miteinander zu vernetzen. Die Plattform bietet eine Möglichkeit, sich über Herausforderungen und gute Beispiele der täglichen Arbeit auszutauschen.

In diesem Jahr, am Freitag, 28. September 2018, steht der Kongress unter dem Titel „Leben im Quartier digital gestalten“. Damit wird den Akteuren in der Quartiersarbeit die Möglichkeit geboten, über bereits etablierte und zukunftsträchtige Möglichkeiten des Einbezugs digitaler Strukturen und Lösungen zu diskutieren.

Foto: Achim Hermes

Auch neueste Entwicklungen bei Hilfsmitteln für mehr Mobilität und im Alltag finden auf der weltweit führenden Fachmesse für Rehabilitation und Pflege stets ein interessiertes Publikum. In diesem Jahr bilden Hilfsmittel einen thematischen Schwerpunkt der REHACARE.

Dabei wird es vor allem um Projekte gehen, die vornehmlich für die ältere Generation und Personengruppen mit besonderen Bedarfen wie etwa Mobilitätseingeschränkte oder Menschen mit Demenzerkrankungen etc. konzipiert sind.

Digitale Informations- und Kommunikationstechniken sowie technische Hilfen bergen gerade für ältere Menschen enorme Potenziale für soziale Teilhabe und bieten eine Perspektive, länger ein selbstbestimmtes und aktives Leben im vertrauten Umfeld zu pflegen. Berücksichtigt werden muss bei allen Lösungen jedoch ein realistisches Kosten-Nutzen-Verhältnis für die Übertragbarkeit in Quartiersentwicklungsprojekte.

Um die Verbreitung barrierefreier und unterstützender Kommunikationstechnologien für Senioren und Menschen mit Einschränkungen geht es auch beim ersten M-Enabling Forum in Deutschland, das am 27. September 2018 während der REHACARE stattfindet. In Podiumsdiskussionen wird es um Richtlinien und Standardisierungsthemen gehen, zudem wird in Fallbeispielen aufgezeigt, wie mobile Kommunikationstechnologien und unterstützende Dienstleistungen ein unabhängiges Leben ermöglichen. E.J.Krause & Associates und G3ict (the Global Initiative for Inclusive ICT, eine Institution der Vereinten Nationen) organisieren diese Konferenz mit begleitender Table-top-Ausstellung. ◆

Weitere Informationen: www.rehacare.de

Anzeige

Albert-Kolbe-Heim, Kassel

Menschliche Pflege braucht menschliche Lebensräume

Als Kreditspezialistin finanzieren wir seit 40 Jahren Pflegeeinrichtungen, Betreutes Wohnen oder Mehrgenerationenprojekte. Denn wir lieben es, gemeinsam Lebensräume für das Alter zu schaffen. Ihr Wunsch ist unser Spezialgebiet – gerne begleiten wir Sie dabei.

Telefon +49 234 5797 300
gls.de/finanzieren

GLS Bank
das macht Sinn

Wirtschaft

Pflegewirtschaft hat „Lust auf Zukunft“

„1. Wörlitzer Parkgespräche“ enden mit Initiative zur Verbesserung des Pflegeimages

Die Pflegewirtschaft ist stark und verlässlich, traditionsbewusst und modern. Sie hat den Willen, ihre Durchsetzungskraft zu stärken, zusammenzuwachsen zu einer Stimme und so gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Das ist das Ergebnis der „1. Wörlitzer Parkgespräche“. Ins Leben gerufen von der WIBU Gruppe im Rahmen der Plattform „WIBU Kompetenztransfer“ hatte der Komplettanbieter für die Sozialwirtschaft Mitte Juni rund 40 Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie Vorstände der Pflegewirtschaft und kommunaler, konfessioneller, privater und frei gemeinnütziger Trägergesellschaften aus der gesamten Bundesrepublik nach Wörlitz-Oranienbaum in Sachsen-Anhalt eingeladen. Thema der 1. Wörlitzer Parkgespräche: „Lust auf Zukunft – Wie kann das Image der Pflege in der Gesellschaft nachhaltig verbessert werden?“ Die Ergebnisse des zweitägigen Forums werden als konkrete Maßnahmen und Anforderungen der Politik übergeben.

So hadern Pflegewirtschaft und Träger etwa damit, dass sie in der Bundesrepublik bei bestimmten Aufgaben mit 16 unterschiedlichen Landesgesetzgebern und entsprechend unterschiedlichen Gesetzen zu tun haben. Hier wünschen sie sich eine Gesetzgebung aus einem Guss für Seniorenheime und gleiche Bewertung der Pflegebedürftigkeit bundesweit. Weiter stehen in dem Forderungskatalog zum Beispiel ein gleiches, angemessenes Lohnniveau in Krankenhaus und Langzeitpflege, mehr übergreifende Versorgungsstrukturen, eine Beitragsstabilität, die nicht zulasten der pflegebedürftigen Menschen geht, Entkopplung der Gehälter vom Heimentgeld oder die Refinanzierung der Gehälter durch den Kostenträger.

Fotos: Karla Kämmer Beratung/WiBU Gruppe

Initiatoren und Ideengeber (v. l. n. r.): André Prentkowski, Vorstand der WIBU Gruppe; Karla Kämmer, Karla Kämmer Beratung; Friedrich Trapp, Karla Kämmer Beraternetzwerk; André Scholz, Regionalleiter WIBU.

Impulse zu „Employer Branding – Wie machen wir den Pflegemarkt attraktiv und cool?“ (Matthias Sachse, ASB Zwickau), „Sektorenverbindender Gesamtversorgungsvertrag“ (Malte Wulbrand, Städti-

Anzeige

Kick-off mit Scheck für Weltkulturerbe

Baumpflanzung für Start von „Lust auf Zukunft“

Es gehört heute zum Weltkulturerbe, das Ensemble rund um das „Gartenreich Dessau-Wörlitz“. Ein idealer Ort für zwei Tage intensiven Brainstormings, aber auch zur „Entschleunigung in einer hektischen Zeit“.

Das befanden die Initiatoren und Ideengeber der „1. Wörlitzer Parkgespräche“, André Prentkowski, Vorstand der WIBU Gruppe, der Regionalleiter von WIBU, André Scholz, und die Beraterin Karla Kämmer und Friedrich Trapp, der zum Beratungsnetzwerk von Karla Kämmer gehört. Dafür luden sie rund 40 hochkompetente und erfahrene Praktiker und Praktikerinnen in das Weltkulturerbe ein mit dem Ziel, sich zu vernetzen und Handlungsempfehlungen zu entwickeln, wie das Image der Pflege in der Gesellschaft nachhaltig verbessert werden kann.

Schwere Stürme sind im vorigen Jahr über das Weltkulturerbe hinweggefegt und haben große Schäden angerichtet. Etliche Bäume konnten der Wucht von Wind, Gewitter und Hagel nicht standhalten und stürzten um.

Entsprechend erfreut war Michael Keller von der Kulturstiftung Dessau-Wörlitz und dort unter anderem für die Gartendenkmalpflege, den Gartenunterhalt und die Pflanzenpflege verantwortlich, über den Scheck, den ihm André Prentkowski im Namen der Veranstaltungsteilnehmer und Veranstaltungsteilnehmerinnen für eine Baumpflanzung im Park überreichte. Gleichzeitig war der Scheck für die Baumpflanzung auch ein Symbol für den Start der Initiative „Lust auf Zukunft“. ◆

hea

Weitere Informationen: www.gartenreich.com

Fotos: Karla Kämmer Beratung/WiBU Gruppe

Michael Keller von der Kulturstiftung Dessau-Wörlitz (Mitte) konnte sich über einen Scheck aus den Händen von WIBU-Vorstand André Prentkowski im Namen aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer freuen.

sche Seniorenheime Krefeld), „Führungsverantwortung für Mitarbeiterbindung“ (Frank Zwinscher, Z&L Zusammen Leben GmbH, Königshain-Wiederau) sowie Beispiele von Best practice von Matthias Beine, Cultus Dresden, und Elisabeth Scharfenberg, ehemalige langjährige pflegepolitische Sprecherin der bündnisgrünen Bundestagsfraktion führten in die Open-Space-Workshops ein.

Viele Hausaufgaben für die Politik

Neben Elisabeth Scharfenberg hob insbesondere der CDU-Bundestagsabgeordnete Dr. Albert Weiler das Engagement der Politik in den vergangenen Jahren für die Pflege allgemein und in diesem Kreis für die Pflegewirtschaft insbesondere hervor. „Wir haben viel erreicht“, sagte er. Der Christdemokrat hatte sich den gesamten ersten Nachmittag und Abend Zeit zum Dialog mit den Vorständen und Geschäftsführungen genommen. Die Ampel stehe auf Grün für eine gute Pflegezukunft in Deutschland. Die werde aber nicht zuletzt auch von der Pflegewirtschaft gestaltet. Weiler appellierte deshalb an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die Initiative zu ergreifen und auf der gesellschaftlichen Ebene eine nachhaltige Verbesserung des Images der stationären Pflege zu bewirken.

Damit fingen die Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie die Vorstande in der anschließenden Diskussion auch gleich an und gaben dem CDU-Bundestagsabgeordneten eine Fülle konstruktiver Kritik und Vorschläge mit auf den Weg zu seiner Arbeit in der Bundeshauptstadt. Weiler sicherte darüber hinaus zu, die konkreten Anliegen, die in den Workshops der Veranstaltung definiert würden, aktiv in seine Regierungsfraktion im Bundestag einzubringen.

„Die Politik soll uns begleiten, Zukunftsimpulse kommen von uns“, markierte Friedrich Trapp selbstbewusst den Anspruch der Pflegewirtschaft. Und brachte mit seinem Impulsvortrag unter dem Motto „Gemeinsam sind wir stolz und stark“ die Intention der WIBU Gruppe als Initiator der 1. Wörlitzer Parkgespräche auf den Punkt, eine gemeinsame Initiative zur Verbesserung des Images der Pflege zu starten. „Zersplitterung schwächt, nur zusammen sind wir stark“, appellierte Trapp.

Trapp verfügt über eine langjährige Berufserfahrung in allen Bereichen der Altenhilfe. Viele Jahre war er Geschäftsführer und geschäftsführender Vorstand eines Altenhilfeträgers. Sein besonderes Augenmerk gilt der Aus- und Weiterbildung in der Altenpflege, so ist er seit vielen Jahren als Dozent an verschiedenen Instituten tätig.

Er gehört zum Beraternetzwerk von Karla Kämmer. Die Diplom-Sozialwissenschaftlerin und Diplom-Organisationsberaterin ist Inhaberin der gleichnamigen Beratungsgesellschaft. Seit 1973 im Gesundheits-, Sozial- und Pflegewesen tätig, verfügt sie über praktische Erfahrungen in der Intensivpflege, der Begleitung von Menschen mit chronischen Erkrankungen sowie der Altenhilfe und Gerontopsychiatrie. Sie hat Bildungs- und Wohneinrichtungen für Seniorinnen und Senioren und für Menschen mit Behinderung geleitet, sie ist Kuratorin der Demenz Support Stuttgart und beteiligt sich am Aufbau der sektorenübergreifenden, integrativen Versorgung für die Deutschsprachige Gemeinschaft Belgiens, inklusive Case-, Care- und Risikomanagement. Zusammen mit Friedrich Trapp führte sie durch die Parkgespräche.

„Sie können stolz sein“

Und sie läutete mit einer kritischen Analyse des Status Quo den zweiten Teil der Veranstaltung mit den Open-Space-Workshops ein. „Disruptives Denken ist gefordert – machen Sie sich bewusst auf den Entwicklungsweg“ forderte sie: „Es geht um bewahren und verändern, vom Säulendenken zum Netzwerk und um Führungskräfte als Vermittler der neuen Welt, in der die Digitalisierung eine große Rolle spielen wird.“

In Open-Space-Workshops erarbeiteten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Handlungsoptionen für eine Verbesserung des Images und eine deutlich verbesserte gesellschaftliche Anerkennung der professionell Pflegenden.

Das sei sehr gelungen, resümierten André Prentkowski, Vorstand der WIBU Gruppe, und Regionalleiter André Scholz zum Ende der Parkgespräche. „Die Pflegewirtschaft ist einer der größten Arbeitgeber Deutschlands. Allein hier bei den Wörlitzer Parkgesprächen wurden von Ihnen rund 23.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Pflege vertreten. Sie können stolz darauf sein, selbstbewusst und stark!“

Geschäftsführerinnen, Geschäftsführer und Vorstände machten ihren Anspruch deutlich, „im Schulterschluss die Zukunft der Pflegebranche weiter zu sichern – und zwar auf einer anderen, gesellschaftlichen Ebene“. In der Abschlusserklärung der „1. Wörlitzer Parkgespräche“ hoben sie hervor: „Es geht um das Verbessern des Images und eine deutlich verbesserte gesellschaftliche Anerkennung der professionell Pflegenden sowie der Arbeit, die in Pflegeheimen geleistet wird!“ ◆

hea

Weitere Informationen:
www. wibu-objekt.de

Advertorial

Passgenaue Lösungen für Pflegeeinrichtungen

Über 80 Jahre Branchenerfahrung am deutschen Leasingmarkt

Die TARGOBANK ist neu am Leasingmarkt. Woher nehmen Sie Ihre Expertise für die Kundenberatung?

Als Gesellschaft sind wir bereits mehr als 80 Jahre am deutschen Leasingmarkt tätig und bringen damit ein umfassendes Branchen- und Objekt-Know-how in die persönliche Kundenberatung mit ein. 2016 erfolgte der Eigentümerwechsel zur französischen Genossenschaftsbank Crédit Mutuel, einer der größten und finanzstärksten Banken in Europa und Mutterkonzern der TARGOBANK. Damit einhergehend erfolgte die Umbenennung von ehemals GE Capital Leasing in TARGO Leasing GmbH. Seit Sommer 2017 ist TARGO Leasing Teil der TARGOBANK Gruppe, die in Deutschland rund vier Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden betreut.

Wie verbreitet ist Leasing in der Medizin- und Pflegebranche?

Es ist zweifellos eine Boom-Branche. Gemäß den Angaben des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen wurden allein in 2017 in der Medizinsparte rund 670 Millionen Euro Neuinvestitionen über Leasinggesellschaften dargestellt. Der Marktanteil von TARGO Leasing ist hier signifikant und historisch getrieben durch die Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Herstellern in der Absatzfinanzierung.

Bieten Sie spezielle Finanzierungslösungen in der Medizin- und Pflegesparte?

Die Medizin- und Pflegebranche ist eines unserer sechs Kernfelder. Der Lösungs- und Betreuungsansatz richtet sich hier primär nach dem Kundenbedürfnis. So benötigen Freiberufler oder Krankenhäuser andere Finanzierungslösungen als zum Beispiel Pflegeeinrichtungen oder private Pflegedienste. Und nicht nur für unsere Endkunden, auch für Partner wie Hersteller und Händler aus der Medizintechnik zeigen wir maßgeschneiderte Finanzierungslösungen auf, die sie in die Lage versetzen, ihren Kunden attraktive Angebote zu unterbreiten. ◆

Ihr Experte in Sachen Finanzierung Medizintechnik:

- **Technische Ausrüstungen, bildgebende Großgeräte und Einrichtungen**
- **Patientenüberwachung**
- **Mitarbeitermobilität**
- **Notfallmedizin**
- **On- und Off-Balance-Lösungen für Kunden, Händler und Hersteller**

Thorsten Spiecker
Senior Risk Manager
für den Medizinbereich,
TARGO Leasing GmbH

Mehr Informationen:
www.targobank.de/firmenkunden

TARGO • COMMERCIAL FINANCE

Wirtschaft

Leasen schont das Investitionsbudget

„Passgenaue Lösungen sind das A und O“

Der stetig wachsende Kostendruck stellt Pflegeeinrichtungen vor besondere Herausforderungen. Neben Investitionen in Neubauten oder die Modernisierung oder Sanierung der bestehenden Einrichtungen stellen auch Investitionen in Pflegebetten, den Fuhrpark, die Küche oder das technische und medizinische Equipment einen nicht unerheblichen Kostenfaktor dar. Da stoßen Einrichtungen mitunter an ihre Liquiditätsgrenze. Leasen kann das Investitionsbudget schonen. Doch auch hier gilt: mit spitzer Feder rechnen.

Foto: apoBank

„Leasing sollte immer im Zusammenhang mit dem Wertverlust durch die Nutzung betrachtet werden.“

Michael Gabler, Bereichsleiter Firmenkunden der apoBank.

Foto: TARGO Leasing

„Leasingfinanzierungen schonen die Hausbanklinien der Pflegeeinrichtungen.“

Thorsten Spiecker, Senior Riskmanager bei der TARGO Leasing.

Foto: Pax-Bank

„Der Initiator sollte den sinnvollen Einsatz von Leasing/Mietkauf prüfen.“

Joachim Klein, Leiter Finanzierungsmanagement bei der Pax-Bank.

„Die Attraktivität von Leasing könnte

- das Investitionsbudget des Leasingnehmers schonen,
- über den Investitionskostenanteil refinanziert werden,
- eine passgenaue Disposition der Liquidität ermöglichen,
- die Bilanzstrukturen entlasten,
- zur Partizipation am Technologiefortschritt beitragen,
- durch maßgeschneiderte Lösungen eine weitere Minimierung des Kapitaleinsatzes ermöglichen (sog. Pay-per-Use-Modelle),
- ermöglichen, dass ein Investitionsgut dank digitaler Datenerfassung entlang seiner exakt erfassten Nutzung/Abnutzung finanziert und abbezahlt werden kann (also „pay as you earn at its best“),
- genau auf die Nutzungsintensität abgestimmte Wartungsintervalle und exakt passende Versicherungsumfänge ermöglichen.“

So bringt es Joachim Klein auf den Punkt, der Leiter Finanzierungsmanagement bei der Pax-Bank, seit 1917 Bank für Kirche und Caritas. Er rät aber auch dazu: „Der Initiator sollte, mit Unterstützung seines Steuerberaters/Wirtschaftsprüfers und mit eingehender fachlicher Beratung der Leasinggesellschaft, den für ihn in Frage kommenden und sinnvollen Einsatz von Leasing/Mietkauf (unter anderem auf Basis seiner bilanziellen Gegebenheiten und Liquidität) prüfen.“

Für Thorsten Spiecker, Senior Riskmanager bei der TARGO Leasing GmbH, stellt das Leasen vor allem eine Alterative zur klassischen Hausbankfinanzierung dar. Gleichzeitig schonten Leasingfinanzierungen die Hausbanklinien der Pflegeeinrichtungen, während die Leasingobjekte in der Regel als Besicherung dienten, also als Absicherung für die Finanzierung. Die Leasingdauer werde mit dem Kunden individuell im Rahmen der Vorgaben des Leasingerlasses vereinbart und im Idealfall an die Nutzung angepasst. Spieker: „Die Leasingraten sind während der Laufzeit fest vereinbart und somit eine klare Kalkulationsgröße. Das sorgt für Planungssicherheit beim Leasing-Nehmer.“

Leasing bietet Bilanzneutralität

Aus Erfahrung weiß die TARGO Leasing, dass aber insbesondere die Möglichkeit, die eigene Ausstattung stets auf dem aktuellsten technischen und medizinisch-pflegerischen Stand zu halten, den besonderen Charme für Pflegeeinrichtungen ausmacht, das Leasing zu nutzen. Sicherlich diene modernes Pflege-Equipment in allererster Linie dem Patientenwohl, es könne aber auch ein entscheidender Faktor für die Motivation und die Gesundheit der Pflegerinnen und Pfleger sein. „Denn die Pflege ist neben der psychischen Belastung immer noch ein körperlich sehr anstrengender Beruf.

Spiecker: „Und rein steuerlich betrachtet biete Leasing nach Handelsgesetzbuch Bilanzneutralität, die Leasingraten werden also als Aufwand behandelt. Dies kann sich positiv auf die Bilanzkennziffern und somit auch auf das Unternehmensrating auswirken.“

Für Geld- und Leasinginstitute bedeutet das nach Ansicht des Senior Riskmanagers der TARGO Leasing: „Passgenaue Leasinglösungen sind das A und O eines guten Anbieters. Standardlösungen und Modellrechnungen widersprechen diesem Ansatz. Jede Kalkulation richtet sich ganz individuell nach den Finanzierungsobjekten und dem Kundenwunsch. Im Leasing wird die Laufzeit beispielsweise getrieben durch die Abschreibungsdauer. Die Leasingdauer sollte je nach Vertragsform und Nutzung zwischen 40 und 90 Prozent der relevanten Absetzung für Abnutzungen (AfA) betragen. Alleine hieraus ergibt sich eine Vielzahl von Einzellösungen. Zudem fließen Themen wie Budget und Kapitaldienst in die Wahl eines Leasingmodells mit ein.“

Dafür müssten die Institute eine hohe Expertise in der Beurteilung und Einschätzung der pflegerelevanten Objekte und eine sehr gute Marktexpertise mitbringen, meint Spiecker. Nicht nur der Berater, sondern auch der Analyst müsse Themen wie zum Beispiel die Entwicklung der Anbietermärkte, der Arbeitnehmermärkte oder auch des Pflegestärkungsgesetztes kennen, um mit dem Kunden auf Augenhöhe sprechen und dessen Unternehmen beurteilen zu können. Nur mit dieser Kenntnis könne dann ein passgenaues Leasingangebot erarbeitet werden. Hierbei würden unter anderem auch individuelle Kunden- und Gesellschafterstrukturen gewürdigt. Spiecker: „So konnten wir zuletzt für eine dezentral organisierte Pflegeheim-Gruppe eine Leasingstruktur erarbeiten, die in hohem Maß effiziente Abläufe und sehr kurzfristige Entscheidungen als Ergebnis hatte.“

„Ob Kauf, Leasing oder Finanzierung – es kommt auf den Einzelfall an“, sagt Michael Gabler, Leiter Firmenkunden der apoBank. Im laufenden Betrieb eines Pflegeheims seien regelmäßige Investitionen in Instandhaltung und Modernisierung unerlässlich. Für die Erneuerungen verschiedener Anlagegüter wie Küche, Betten oder auch die IT-Ausstattung gebe es viele Möglichkeiten.

© Fotolia.com/Robert Kneschke

Leasing als interessante Alternative zur Finanzierung von Pflegeeinrichtungen.

Fokus auf Leasinggut

Der Leiter Firmenkunden der apoBank macht darauf aufmerksam, dass vorab klar sein müsse, ob das Vorhaben seitens des Besitzers oder des Betreibers der Sozialeinrichtung geplant werde. Gabler: „Das ist insbesondere mit Blick auf die geplanten Zahlungsströme und die notwendigen vertraglichen Regelungen relevant. Leasing kann, sofern entsprechend konzipiert, bilanztechnisch von Vorteil sein, da es nicht unter den Verbindlichkeiten aufgeführt werden muss, die wiederum Einfluss auf das Rating einer Einrichtung haben. Gerade wenn weitere Modernisierungs- oder Baumaßnahmen anstehen, ist die Ratingoptimierung und Sicherstellung weiterer Finanzierungsspielräume von besonderer Relevanz. Nicht zu vernachlässigen ist dabei, dass Leasinggeber häufig ihre Finanzierungsentscheidung stärker auf das Leasinggut stützen können, als es Banken möglich ist.“

Im Gegensatz zum Neukauf belasteten Leasing und Finanzierung nicht unmittelbar die Liquidität; wobei viele Leasingverträge eine Sonderzahlung zu Beginn und eine Abschlagzahlung am Ende der Laufzeit beinhalteten. Ein Leasingvertrag sollte immer im Zusammenhang mit dem Wertverlust durch die Nutzung betrachtet werden, rät der Spezialist. Gabler: „Geht es um die IT-Ausstattung, kann es insofern interessant sein, als das die Technik auf diese Weise regelmäßig auf dem neusten Stand gehalten werden kann.“

Je nach Vorhaben könnten weitere Aspekte eher für eine Kreditfinanzierung sprechen: So gebe es für Pflegeeinrichtungen zahlreiche Förderprogramme etwa der Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW, oder aber auch regionaler Förderinstitute. Hier lohne sich also eine Prüfung allein deshalb vor jeder Entscheidung zu Leasing- oder Finanzierung. Der Leiter Firmenkunden der apoBank gibt auch zu bedenken, dass es beim Leasing ausschließlich um das jeweilige Anschaffungsgut und die damit verbundenen Nebenkosten gehe. Bei einer Finanzierung werden üblicherweise diverse Investitionsmaßnahmen gebündelt und gesamthaft eingeplant.

Gabler: „Insofern sollte die Entscheidung, ob Kauf, Leasing oder Finanzierung passt, von der individuellen Situation der Einrichtung ausgehen und im Zusammenhang mit dem konkreten Vorhaben stehen. In der Praxis kommt oftmals auch ein Mix zum Tragen. Beispielsweise werden Anschaffungen, die in Verbindung mit einer langfristigen Modernisierung der Einrichtung stehen, finanziert und für einzelne Geräte wie die Heizungsanlage wird ein Leasingvertrag geschlossen.“

hea

Weitere Informationen:
www.apobank.de
www.pax-bank.de
www.targobank.de/firmenkunden

Pflege Praxis

Hilfe auf Knopfdruck

Aufbau, Betrieb und Wartung von Rufanlagen sind streng geregelt – Die Spezialisten sind gerüstet

Rufanlagen sind für Krankenhäuser, Kliniken, Pflegeheime, Pflegestationen, Alten-, Seniorenwohnheime, Rehaeinrichtungen, öffentlich zugängliche Behinderten-WCs, psychiatrische und forensische Einrichtungen und Justizvollzugsanstalten (JVA) vorgeschrieben und dienen dem Herbeirufen des Pflegepersonals durch den Heimbewohner und die Heimbewohnerin. Welche Eigenschaften „Rufanlagen in Krankenhäusern, Pflegeheimen und ähnlichen Einrichtungen" aufweisen müssen, regelt die DIN VDE 0834-1:2016-06, insbesondere in Teil 1: „Geräteanforderungen, Planen, Errichten und Betrieb". Die Spezialisten sind gerüstet.

Pflegerinnen und Pfleger benötigen eine einfache Handhabung und zuverlässige Rufmeldungen, die Heimleitung erwartet einen reibungslosen Pflegealltag mit minimalen Folgekosten und die Haustechnik ein störungsfreies Gesamtkonzept, unkomplizierte Planung und eine schnelle Installation. So bringt es die Winkel GmbH auf den Punkt. Sie wird diesen Anforderungen gerecht und bietet mit ihrem modularen System ein Rundum-sorglos-Paket für alle Beteiligten. Von umfangreichen Planungsunterlagen, Ausschreibungstexten und einer persönlichen Beratung bis zur Wartung – die Firma Winkel unterstützt ihre Kunden während des gesamten Projektes. So sei gewährleistet, dass alle Anforderungen an eine Rufanlage beachtet werden.

Unabhängig davon, ob bei einer Sanierung oder einem Neubau – die VDE-konformen Produkte garantierten einen maximalen Schutz der Bewohnerinnen und Bewohner. Die 2-Draht-Technologie ermögliche eine Sanierung im laufenden Betrieb, sodass niemand das Zimmer verlassen müsse. Gleichzeitig ergänzten intelligente Assistenzprodukte wie etwa VitaLog das System. VitaLog ist ein individuell konfigurierbares Assistenzsystem mit Bewegungsanalyse, Bettalarm-Präsenzerkennung und die Erfassung von Vitalparametern, es schafft eine Verbindung der Rufanlage mit dem digitalen Pflegebett.

Aktive Lokalisierung durch IPS

Mit dem Internen Positionierungssystem (IPS) und zusätzlich der Möglichkeit der aktiven Lokalisierung hat die Winkel GmbH auch für mobile Bewohnerinnen und Bewohner ein System für maximale Sicherheit. Mit dem Funksender kann nicht nur im eigenen Zimmer ein Ruf ausgelöst werden, sondern in der gesamten Einrichtung. Dem Personal wird nicht nur gemeldet, wer um Hilfe ruft, sondern auch, wo sich diese Person aufhält. Die aktive Lokalisierung ist eine Erweiterung zum IPS. Mit Hilfe dieses Softwaremoduls ist es dem Pflegepersonal möglich, den Aufenthaltsort einer pflegebedürftigen Person, die mit dem Funksender ausgestattet ist, zu ermitteln.
Auch das System für Desorientierte erweitert die lückenlose Vernetzung der gesamten Einrichtung. So informiert das System DESO das Pflegepersonal, aus welchem Ausgang sich ein Bewohner entfernt hat. Auch eine Absicherung der Außenbereiche ist möglich. Durch sichere Schnittstellen zwischen Rufanlage – Telekommunikation – BMA liefert Winkel schließlich ein sinnvolles Gesamtpaket.
„Rufanlagen aus dem vergangenen Jahrhundert sind nicht in der Lage, die heutigen Anforderungen an Servicequalität und Leistung, Wirtschaftlichkeit und Normenkonformität hinreichend zu erfüllen. Den künftigen Herausforderungen in der Pflege werden sie gar nicht mehr gewachsen sein. Die Zeit ist reif für einen Wechsel – für eine digitale, skalierbare Rufanlage mit einer offenen Architektur". Darauf macht Jürgen Läkenmäker aufmerksam, Leiter Vertrieb und Marketing des Kommunikationstechnikers tetronik.
Eine digitale Rufanlage bringe neue Optionen in die Pflege. Sie integriere vormals getrennte Kommunikationsprotokolle, Daten, Funktionen und Geräte, schicke Rufe und Alarme ebenso auf ein DECT- oder IP-Telefon wie auf ein Smartphone oder Tablet. „Sie verzahnt mit der Brandmeldeanlage und vereint kabelgebundene und

Foto: Winkel Ruf-Leitsysteme

Intelligente Assistenzprodukte wie etwa VitaLog ergänzen mit Bewegungsanalyse, Bettalarm-Präsenzerkennung und der Erfassung von Vitalparametern das Winkel-Rufsystem.

Anzeige

Funk-Technologien. Gruppenrufe und Eskalations- oder Alarmierungsstufen können flexibel definiert, neue, intelligente Komponenten jederzeit hinzugefügt und Anpassungen oder Änderungen – auch für einzelne Bewohner – softwarebasiert durchgeführt werden. All das erspart der Heimleitung Aufwand und Kosten und erleichtert Bewohnern und Pflegekräften das Leben."

Integrierter Alarm-Server

Moderne Rufanlagen seien auch imstande, die alten Leitungsnetze des Heims zu nutzen. Aufwendige Kabelverlegungen, Bauarbeiten, Lärm und Schmutz werden vermieden, denn Zentraleinheit und Endgeräte würden einfach an die bisherige Verkabelung angeschlossen. Weitere Vorteile seien zum Beispiel die automatische, serverbasierte Überwachung und Steuerung aller Komponenten, was Betriebsstörungen und Ausfälle minimiere, die Integration von Sensor- und Funktechnik für Sturzerkennung und Desorientiertenschutz (Trittmatte, Transponder, Bewegungssensoren etc.), auch personalisiert und in größeren Bereichen, was den Bewohnerinnen und Bewohnern Komfort und Sicherheit biete und das Personal entlaste, oder ein Analyse- und Reporting-Modul, das Optimierungspotenziale eröffne, Chancen und Risiken zu erkennen.

Mit der Serie FN 6000® bietet tetronik eine voll digitale Rufanlage speziell für den deutschen Pflegemarkt. Die Rufanlage, seit vielen Jahren bewährt und kontinuierlich weiterentwickelt, stellt zusätzliche Features bereit wie etwa intelligenter Magnetanschluss (IMA), einen Rufanlagen-Server mit integriertem Alarm-Server, Rufmanagement-Software mit Windows-Bedienoberfläche und Visualisierungsfunktion zur komfortablen Steuerung, Verwaltung, Konfiguration und Wartung aller Komponenten, auch aus der Ferne, und zur Dokumentation des Rufgeschehens, der Integration der Rufmeldungen in mobile Apps, zum Beispiel C & S® Doku2Go zur Pflegedokumentation oder ein automatisches Release-Management von der Zentraltechnik bis ins Modul.

Auch TeleAlarm ist ein erfahrener Kommunikationsdienstleister für die Pflege. Die Rufsysteme unterstützen die Häuser bei der effizienten Gestaltung des Pflegealltags. Gleichzeitig behalten die Bewohnerinnen und Bewohner ein Stück ihrer Selbstständigkeit. Denn durch die praktischen Funk-Handsender können sie das Pflegepersonal im Falle eines Notfalls selbst rufen. Über eine NurseCall Main Unit und mögliche Telekommunikations- und Meldeanlagen, wie eine Telefonanlage, DECT-Anlagen, Paging-Anlagen oder Lichtruf-Anlagen, wird das Pflegepersonal sofort alarmiert.

„Die schnell und einfach installierten Schwesternrufsysteme von TeleAlarm lassen sich jederzeit kostengünstig modernisieren oder bei Bedarf durch weiteres Zubehör erweitern", führt Michael Hendrick aus, Vertriebsleiter bei TeleAlarm. Ein Beispiel für ein solches Erweiterungsmodul sei der CareSoft Alarm-Server. Er vereint mehrere Ruf- und Anzeigesysteme und sorgt damit für eine optimale Ausnutzung der bereits vorhandenen Hardware. Der CareSoft Alarm-Server dient als Schnittstelle zwischen den unterschiedlichen Patientenrufsystemen und Alarmkontakten sowie deren Anzeigegeräten. Durch seine präzise Anzeige des Notfallorts bzw. des auslösenden Gerätes kann das Pflegepersonal dem Patienten schneller und effektiver helfen.

Foto: TeleAlarm

Der CareSoft Alarm Server speichert alle Ereignisse in einer Datenbank, worüber bestimmte Informationen jederzeit spezifisch abgefragt und ausgewertet werden können. Michael Hendrick, Vertriebsleiter bei TeleAlarm.

Foto: hospicall

Diplom-Ingenieur Andreas Hüschemenger, Geschäftsführer der hospicall GmbH, empfiehlt den Einrichtungen, sich bei Rufanlagen für ein System zu entscheiden, das die Prozesse der Inspektion und Wartung unterstützt.

Zusätzlich werden über den CareSoft Alarm-Server alle Ereignisse in einer Datenbank gespeichert, worüber bestimmte Informationen jederzeit spezifisch abgefragt und ausgewertet werden können. So können Arbeitsabläufe innerhalb eines Alters- oder Pflegeheims flexibel und kostengünstig organisiert und verwaltet werden. Was wiederum zu einer Reduzierung von Personalkosten und Arbeitsaufwand führt.

Alarm-Server als Schnittstelle

Wie zum Beispiel die NurseCall Relay Plus Unit von TeleAlarm. Sie bietet nicht nur eine einfache und unkomplizierte Installation und ist für betreutes Wohnen, Pflegeheime und weitere ähnliche Einrichtungen geeignet, sondern auch die Möglichkeit für Bewohner, dem Pflegepersonal direkt und einfach durch einen Funk-Handsender oder einen Zimmersender ein Warnsignal zu geben.

Die Verknüpfung mit anderen NurseCall-Systemen gestaltet sich unproblematisch. Durch die Ortsbestimmung und Aufsicht durch NurseCall Relay Plus Unit von Demenz-Patienten ist eine komplette Beaufsichtigung durch das Pflegepersonal nun nicht mehr notwendig, wodurch das System einen Mehrwert für Pfleger und Patienten bietet.

NurseCall Relay Plus verfügt nicht nur über ein NurseCall-System, sondern verbindet dieses mit der Demenz-Überwachung. Der Notstrombetrieb hält dabei für bis zu 24 Stunden und der Umfang des Geräts beträgt 190 x 180 x 140 mm. Es handelt sich um ein komplett drahtloses System, das sich auf bis zu 500 Sender erweitern lässt.

Rufanlage meldet Störungen automatisch

Aber auch nach Überarbeitung der DIN VDE 0834 (VDE 0834-1): 2016-06 gibt es Raum für Interpretation und unterschiedliche Auslegungen, sagt Diplom-Ingenieur Andreas Hüschemenger, Geschäftsführer der hospicall GmbH aus dem oberbergischen Wiehl. Er empfiehlt den Einrichtungen, sich bei Rufanlagen für ein System zu entscheiden, das die Prozesse der Inspektion und Wartung unterstützt. „Neben dem Betriebsbuch können das Auslesen der Topologie, der Teilnehmer und Geräte, sowie Protokolle und Störungsberichte aus der Zentrale zusätzliche Informationen für notwendige Arbeiten liefern. Bei einem Fehler ist die Wahrscheinlichkeit relativ hoch, dass ein Gerät oder ein Modul ausgefallen ist. Hier sollten diese mit wenigen Handgriffen durch einfaches Stecken und Rasten physikalisch getauscht werden können. Die logische Re-Konfiguration der getauschten Geräte soll dann mittels Plug-and-Play-Technologie automatisch von der Zentrale übernommen werden. Mit wenigen Klicks kann so die Funk-

Anzeige

Anzeige

Advertorial

Intelligenz hinter roten und grünen Tasten

Eine veraltete Rufanlage beeinträchtigt Bewohner und Personal im Pflege-Alltag – und ist auch ein Sicherheitsproblem. Die Zeit ist reif für digitale Kommunikation in der Pflege.

tetronik Kommunikationstechnik bietet mit der Serie FN 6000® eine voll digitale Rufanlage. Ihre offene Architektur erlaubt es, auch ältere Leitungsnetze und Geräte zu nutzen, jederzeit neue Komponenten hinzuzufügen oder Anpassungen vorzunehmen. Sensor, Brandmeldeanlage, Funksender, Mobiltelefon … die Rufanlage FN 6000® integriert alle Technologien. Sie schafft effiziente, bedarfsgerechte, personalfreundliche Abläufe bei nachhaltiger Kostenreduktion. Und sie sorgt für Sicherheit und Normenkonformität durch automatische Überwachung der gesamten Infrastruktur.

Spezialist für Rufanlagen in der Pflege

Seit mehr als 25 Jahren entwickelt und fertigt tetronik Kommunikationstechnik GmbH Rufanlagen für das Gesundheitswesen. Das Unternehmen mit Sitz in Taunusstein (Rhein-Main-Gebiet) vermarktet seine Produktfamilie FN 6000® bundesweit über Partner und im Direktvertrieb. Zum Dienstleistungsangebot gehören Beratung und Unterstützung bei der Planung ebenso wie Inbetriebnahme, Service und Instandhaltung. ◆

Mehr Informationen:
www.fn6000-rufanlagen.de
www.tetronik-rufanlagen-blog.de

tion auch durch einen Haustechniker vor Ort erst einmal wieder in Funktion gebracht werden. Final muss immer eine Fachkraft für Rufanlagen diese Maßnahme prüfen und dokumentieren."
Hüschemenger hält eine permanente Überwachung der Anlage nicht für wirtschaftlich, notwendig sei sie ohnehin nicht. Die sicherheitsrelevanten Funktionen werden in der Rufanlage selber überwacht und bei Störungen entsprechende Meldungen ausgelöst. Seit 2004 widmet sich die hospicall der Entwicklung und Herstellung praxisgerechter und wirtschaftlicher Rufanlagen.
Das Team um Geschäftsführer Andreas Hüschemenger besteht aus erfahrenen Spezialisten aus dem Bereich der Kommunikationstechnik für Kliniken, Senioren- und Pflegeheime. Ob in der Projektierung, der Technik, dem Service oder im Vertrieb — jedes Mitglied des hospicall-Teams verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im jeweiligen Fachbereich. Hüschemenger: „Um die hohen Qualitätsansprüche in den entsprechenden Marktsegmenten zu erfüllen, sind wir seit Dezember 2005 nach DIN ISO 9001 zertifiziert. Darüber hinaus sind wir Mitglied beim ZVEI (Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie e.V.) sowie beim DIN Ausschuss in der DKE (Deutsche Kommission Elektro-Technik)."
Zu der umfangreichen Produktpalette gehören neben Rufanlagen wie die Rufsysteme P7, P3 oder Deso System D5 auch ergänzende Zubehörteile und Informationssysteme über ESPA- und LAN-Schnittstellen. Die Rufelemente sind in verschiedenen Designs der modernen Schalterprogramme lieferbar. Sie werden in eigener Produktion gefertigt und kontrolliert – so entstehe Qualität auf hohem Niveau. ◆

Weitere Informationen:
www.hospicall.de
www.telealarm.de
www.tetronik-kt.de
www.winkel-gmbh.de

Interview

Chancen nutzen – Kompetenzen erweitern

Dirk Dietz schult seit 2013 im Schulungszentrum der HEWI Heinrich Wilke GmbH Architekten, Planer und Verarbeiter

Die Deutschen vertrauen ihren Handwerkern. Das ist das Ergebnis des „Global Trust Report 2017" der Gesellschaft für Konsumgüterforschung, GfK. In der Kategorie „Vertrauen in die Wirtschaft" belegte das deutsche Handwerk mit 85 Prozent Zustimmung den Spitzenplatz. Vertrauen hat etwas mit Kompetenz zu tun. Dies gilt insbesondere für das Thema Barrierefreiheit. Die Anforderungen an Barrierefreiheit werden in Zukunft in einer zunehmend älter werdenden Gesellschaft unter dem Anspruch eines möglichst lange selbstbestimmten Lebens steigen. Da kommt der Kompetenzvermittlung eine immer größere Bedeutung zu. Die HEWI Heinrich Wilke GmbH vermittelt diese Kompetenz. Dirk Dietz ist Fachkaufmann für Marketingwesen (IHK) und Bad-Manager (VDS). Seit 2013 arbeitet er im HEWI Schulungszentrum und schult Architekten, Planer und Verarbeiter national und international rund um das Thema barrierefreies Planen und Bauen. Die Fragen stellte Achim Hermes.

PflegeManagement: Herr Dietz, in Ihren Seminaren geht es hauptsächlich um die Ausstattung barrierefreier Sanitärräume. An wen richtet sich Ihr Seminarangebot und warum ist das Thema Barrierefreiheit für Ihre Zielgruppen so wichtig?
Dirk Dietz: Das HEWI Seminarangebot richtet sich sowohl an Architekten und Planer als auch an Handel und Handwerk. HEWI verfügt über jahrzehntelange Erfahrung, wenn es um die Ausstattung barrierefreier Bäder geht. Bereits in den 80er-Jahren hat HEWI das erste barrierefreie Sanitärsystem auf den Markt gebracht und sich schnell als Marktführer mit innovativen Lösungen „Made in Germany" etabliert.
Das Thema Barrierefreiheit wächst stetig und so entwickeln sich auch Normen und die Produkte weiter. Der demografische Wandel stellt uns vor neue Herausforderungen und erfordert ein Umdenken in Bezug auf Wohnraum und Wohnungsangebote. Heute müssen Produktlösungen nicht mehr nach Krankenhaus aussehen, sondern machen das Bad viel mehr zur schicken Komfortzone mit cleveren Funktionen, die Sicherheit und Unterstützung bieten. Wie so etwas aussehen kann, zeigen wir unseren Seminarteilnehmern.
PflegeManagement: Barrierefreiheit unterliegt ganz besonderen baulichen Anforderungen. Was ist

Anzeige

System 900
Design und Funktion

HEWI

Anspruchsvolles Design in Verbindung mit hoher Funktionalität und einer einzigartigen Sortimentstiefe lassen System 900 zur optimalen Lösung für barrierefreie Sanitärräume werden. Sie möchten noch mehr über System 900 erfahren? Weitere Informationen finden Sie unter **www.hewi.com/de/system-900** auf unserer Website.

Armaturen | Mobiliar | Waschtische | Accessoires | Barrierefrei | Beschläge

www.hewi.com

Inhalt Ihrer Seminare? Welche Methoden setzen Sie ein?
Dirk Dietz: In unseren Seminaren trifft Norm auf Praxis. Natürlich geht es auch um die DIN 18040, die sowohl die Anforderungen an barrierefreie Bäder im öffentlichen als auch privaten Bereich regelt. Mit Planungsbeispielen und praktischen Tipps zeigen wir praxisorientierte Umsetzungsmöglichkeiten auf. Hierbei geht es um Kinästhetik als Bewegungsprinzip, Bewegungsräume und Bewegungsabläufe. Der Alterssimulationsanzug ermöglicht hierbei einen Perspektivwechsel. Mit seheinschränkenden Brillen, Rollstuhl und Rollator können die Seminarteilnehmer hautnah erleben, was Barrierefreiheit für so viele Menschen bedeutet und wie wichtig sie ist. Wir zeigen auch auf, dass schon wenige einzelne Maßnahmen dazu beitragen können, den Komfort und die Sicherheit für den Nutzer erheblich zu erhöhen – auch in Bädern mit schwierigen oder kleinen Grundrissen.
PflegeManagement: Ist auch Pflegebedürftigkeit ein Thema in Ihren Schulungen?
Dirk Dietz: Neue Konzepte für die Pflege zu Hause oder in Pflegeeinrichtungen werden immer wichtiger. Hier geht es oftmals auch darum, für den jeweiligen Nutzer individuelle, auf ihn zugeschnittene Lösungen zu finden, je nach baulicher Gegebenheit, Einschränkung und Bewegungsabläufen. Wir zeigen auf, welche Möglichkeiten es gibt, Pflegebedürftige oder auch Pflegepersonal – egal, ob in den eigenen vier Wänden oder in einer Pflegeeinrichtung – zu unterstützen und zu entlasten. Viele clevere Produktlösungen fördern die Selbstständigkeit und vermitteln Sicherheit. Zum Beispiel können mobile Stützklappgriffe eingesetzt werden, wann und wo sie gebraucht werden. Waschtisch- und WC-Module bieten Flexibilität, dass sie sich in ihrer Höhe an die jeweiligen Bedürfnisse des Nutzers anpassen lassen – egal, ob groß, klein, mit oder ohne Rollstuhl oder Rollator.
PflegeManagement: Sinnesbehinderungen wie etwa Beeinträchtigung der Augen sind eine ganz besondere Herausforderung an Barrierefreiheit. Was vermitteln Sie hier?
Dirk Dietz: Eine kontrastreiche Gestaltung unterstützt Menschen mit eingeschränktem Sehvermögen, sich innerhalb eines Gebäudes eigenständig zurechtzufinden und Funktionselemente, wie beispielsweise den Bedienhebel einer Waschtisch-Armatur im Bad, leicht und intuitiv zu bedienen. Die Orientierung wird erleichtert, wenn sich die Elemente kontrastreich von ihrem Hintergrund abheben. Seminarteilnehmer lernen, wie sie mit Hilfe der sogenannten Leuchtdichtewerte (LRV) den visuellen Kontrast zweier Elemente bestimmen können.
PflegeManagement: Das Herstellen von Barrierefreiheit kann finanziell bezuschusst werden. Ist das auch Gegenstand Ihrer Seminare?
Dirk Dietz: Auch die Finanzierung ist Bestandteil unserer Seminare. Wir informieren zur Finanzierung von Heil- und Hilfsmitteln über die Krankenkasse, Wohnumfeld verbessernde Maßnahmen über die Pflegekasse, KfW-Förderung und weitere Möglichkeiten.
PflegeManagement: Wie viele Interessierte schulen Sie im Jahr und wie ist die Resonanz?
Dirk Dietz: Im Schnitt schulen wir zwischen 3.000 und 4.000 Seminarteilnehmer pro Jahr. Besonders der Umgang mit dem Alterssimulationsanzug und die Möglichkeit selbst zu erleben, was Barrierefreiheit bedeutet, macht das Seminar für viele Teilnehmer zu einer kurzweiligen und interessanten Veranstaltung, bei der wir teils kompliziertes Fachwissen auf interaktive Weise mit einem hohen Praxisbezug vermitteln.
PflegeManagement: Die Produkte entwickeln sich weiter, lebenslanger Kompetenzwettbewerb wird immer wichtiger. Wie stellt HEWI sich dazu für die Zukunft auf?
Dirk Dietz: Die konsequente Suche nach neuen Wegen ist charakteristisch für HEWI. So entstehen überraschende, innovative Lösungen, die weit über konventionelle Ansätze hinausgehen. Erst in diesem Jahr haben wir ein komplett neues Sanitärsystem auf den Markt gebracht. In die Entwicklung von System 900 ist all unser geballtes Expertenwissen der letzten Jahre eingeflossen. Mit dem Komplettsystem – es umfasst Produkte für die Bereiche Sitzen, Stützen, Greifen und Accessoires – bieten wir die optimale Lösung für die Planung und Ausstattung barrierefreier Bäder im Bereich Professional Care.
Um die Produkte immer noch ein Stück besser zu machen, setzt HEWI bei der Entwicklung auch auf Kooperationen mit Architekten, dem Handwerk und jungen Kreativen, deren frische Ideen und Denkweisen enormes Innovationspotenzial mitbringen. ◆

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter: https://www.hewi.com/de/service/seminare/

Foto: HEWI Heinrich Wilke GmbH

„Bei unserer Kompetenzvermittlung trifft Norm auf Praxis“: Dirk Dietz vom HEWI Schulungszentrum.

Advertorial

Winkel Ruf-Leitsysteme – Ihr Partner für Schwesternrufanlagen

Eine gute Rufanlage erkennt man an ihrer Vielfältigkeit

Egal, ob Neubau oder Sanierung – gemeinsam mit der Einrichtungsleitung und auf Wunsch auch mit dem Pflegepersonal finden wir eine individuelle Lösung, die den Bewohnern und Pflegekräften gleichermaßen gerecht wird. Wir bieten neben dem Kauf der Rufanlage auch die Möglichkeit, unsere Systeme zu leasen.

Zu unserer zentralenlosen Rufanlage bieten wir folgende Zusatzsysteme an:

DESO
Das System DESO informiert das Pflegepersonal, aus welchem Ausgang sich ein Bewohner entfernt hat. Auch eine Absicherung der Außenbereiche ist möglich. Gleichzeitig entschärfen Sie Gefahren: z. B. Aufzüge können für demenzkranke Personen gesperrt bleiben.

IPS (Internes Positionierungssystem)
Mit dem Funksender kann nicht nur im eigenen Zimmer ein Ruf ausgelöst werden, sondern in der gesamten Einrichtung. Dem Personal wird nicht nur gemeldet WER um Hilfe ruft, sondern auch WO sich diese Person aufhält.

NEU: die aktive Lokalisierung
Die aktive Lokalisierung ist eine Erweiterung zum IPS. Mit Hilfe dieses Softwaremoduls ist es dem Pflegepersonal möglich, den Aufenthaltsort einer pflegebedürftigen Person, die mit dem Funksender ausgestattet ist, zu ermitteln.

NEU: VitaLog – Verbindung der Rufanlage mit dem digitalen Pflegebett
Bewegungsanalyse, Bettalarm-Präsenzerkennung, Erfassung der Vitalparameter. Ein individuell konfigurierbares Assistenzsystem zur Unterstützung der Pflegekräfte

Durch sichere Schnittstellen zwischen Rufanlage – Telekommunikation – BMA liefern wir Ihnen mit unseren Partnern das perfekte Gesamtpaket.

Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie vor Ort und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot! ◆

Winkel GmbH • www.winkel-gmbh.de • Telefon: 0 23 51/929 66 -0

Advertorial

Pflegequalität und Wirtschaftlichkeit

Beides steht nicht im Widerspruch zueinander, sondern das eine bedingt das andere.
Gute Pflegequalität kann bei fehlender Wirtschaftlichkeit langfristig nicht existieren. Wirtschaftlichkeit basiert auf Controlling, welches wiederum Daten von der Abrechnung/Dokumentation, der Buchhaltung und dem Dienstplan benötigt.
Hierfür bedarf es guter Software und vor allem auch das Know-how, welches Softwareanbieter mitbringen müssen. DM EDV bietet für alle Bereiche der Pflege Softwarelösungen an und verfügt über freundliche und kompetente Mitarbeiter.
Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir erfolgreich sein. Wirtschaftlichkeit kommt nicht nur durch Instrumente allein, sondern auch durch Kompetenz. Auch Software muss wirtschaftlich sein und Arbeitsabläufe (Workflow) optimieren helfen.
Wie schnell kann dokumentiert werden und eine PDL ein Pflegecontrolling durchführen? Wie schnell und sicher ist die Abrechnung?
Gibt es hinreichende Auswertungen zur Steuerung der Einrichtung und zur Existenzsicherung?
Diese Fragen gilt es bei der Entwicklung ebenso zu berücksichtigen, wie das Design.
Seit über 25 Jahren finden unsere Kunden das Ergebnis und den Erfolg in unseren Produkten. ◆

Dipl.-Kfm. Ludger Dieker, DM EDV- und Bürosysteme GmbH, Einsteinstraße 1, 49681 Garrel

Modernes und behindertengerechtes Bürogebäude der DM EDV

Anzeige

Anzeige

Pflege Praxis

Wäsche-Dienstleister entlasten Einrichtungen

Wer die Reinigung an Dritte vergibt, gewinnt Zeit für die Pflege

Eine hauseigene Wäscherei ist aufwendig. Die Investition, die Betriebskosten, das Personal und die ständig steigenden Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen – da vergeben die meisten Pflegeeinrichtungen den kompletten Prozess der Reinigung der Wäsche lieber an einen Dritten. Die professionelle Wäscheversorgung durch externe Anbieter leistet einen wichtigen Beitrag für einen erfolgreichen Heimbetrieb.

Für Rolf Müller-Arndt, Leiter Verbandsarbeit Gesundheit & Pflege bei CWS-boco, steht außer Frage: „Mit der outgesourcten Wäscheversorgung steht eine bedarfsgerechte, hygienisch einwandfreie und nachhaltige Dienstleistung zur Wahl. Pflegeeinrichtungen werden effektiv entlastet und können sich ihrer Kernaufgabe, der Pflege, widmen."

Denn alleine die aktuellen gesetzlichen Vorgaben zur Wäscheversorgung füllten heute leicht eine ganze DIN-A-4 Seite. Umfangreiche Zertifizierungen zu Waschverfahren, Qualitäts- und Hygienemanagement wie RAL, RKI, RABC oder Vorgaben von Berufsgenossenschaften und Gesetze zu Risiken bildeten die Voraussetzung. Primär aber trage die Erfüllung von Grundbedürfnissen neben einer guten Versorgung wesentlich zum Wohlfühlcharakter einer Einrichtung bei. „Dazu gehört eben auch die hygienische Wäscheversorgung. Dabei geht es um die sogenannte Bewohnerwäsche, Inkontinenzunterlagen, Bettwäsche und Handtücher sowie um die Berufskleidung für das Pflegepersonal."

Die professionelle Wäscheversorgung binde Fachpersonal und lasse den Bedarf an qualifizierten Kräften in Anbetracht der Zunahme von zu pflegenden Menschen weiter ansteigen und an kapazitäre Grenzen stoßen. Gleichzeitig seien die Erlöse und eventuellen Steigerungen aus Pflegesatzverhandlungen häufig geringer als die Summe der Kostensteigerungen. Infolgedessen werde der Kostendruck weiter zunehmen und die Professionalisierung der hauseigenen Wäscherei forcieren. Notwendige Prüfungen und Anpassungen der Kosten für Personal, Maschinen, Wartung sowie Reparatur, Verbräuche von Strom, Gas, Wasser, Reinigungsmitteln und Textilien als auch die Budgets für Aus- und Fortbildung hätten einen kontinuierlichen Stresspegel im Team zur Folge.

Sicherheit in Kosten und Hygiene

Müller-Arndt: „Die externen Anbieter verfügen über alle notwendigen Zertifizierungen für ihre Wäschereien und stehen Einrichtungen beratend zur Seite. So wird beispielsweise ein Altenheim in der Regel zweimal wöchentlich beliefert und zahlt nur, was an Wäsche verbraucht bzw. aufbereitet wird." Serviceanbieter CWS-boco bringe zudem die notwendige Transparenz durch ein „Textiles Controlling" in die Wäscheversorgung. Der genaue Verbrauch von Flachwäsche und die genaue Erfassung aufbereiteter Bewohnerwäscheteile sei dafür die Voraussetzung. Somit lasse sich das Verbrauchsverhalten in den Wohnbereichen oder auch ganzer Einrichtungen eines Betreibers analysieren. CWS-boco erarbeitet dies gemeinsam mit der Pflegeeinrichtung. Dabei werden Entwicklungen bewertet und mögliche Optimierungspotenziale festgelegt.

„Die ausgelagerte Wäscheversorgung bietet Sicherheit in Kosten und Hygiene sowie umfangreiche Serviceleistungen und eine individuelle Beratung", hebt Müller-Arndt hervor. „Eine kontinuierliche Kommunikation zwischen dem Fachpersonal des Dienstleisters und den Verantwortlichen in der Einrichtung stellt dabei das Fundament für eine langfristige Kooperation."

Als einer der führenden Anbieter von professionellen und innovativen Waschraumhygiene-Lösungen und Textilservice-Leistungen stehen CWS und boco für Komplettlösungen mit System für alle Branchen. Das Unternehmen verfügt über ein flächendeckendes Servicenetz mit bundesweit über 60 Standorten, 18 Wasch- bzw. Bearbeitungsbetrieben und über 620 Servicefahrzeugen.

Foto: Matthias Merz/Bayern Innovativ GmbH

„Outsourcen entlastet die Pflegeeinrichtungen effektiv und gibt ihnen die Freiräume, sich ihrer Kernaufgabe, der Pflege, zu widmen."

Rolf Müller-Arndt, Leiter Verbandsarbeit Gesundheit & Pflege bei CWS-boco.

Foto: LavanTex®

„Textiles Controlling erweist sich als echter Mehrwert. Die Einrichtungen können auf ein detailliertes Konzept zurückgreifen. "

Matthias Köberlein, Geschäftsführer von LavanTex®.

Moderner Maschinenpark und Einkaufsvorteile

„Gewerbliche Wäschereien sind spezialisiert, nutzen einen moderneren Maschinenpark, können Einkaufsvorteile vorweisen und haben Fixkostendegression", weiß auch Matthias Köberlein, Geschäftsführer von LavanTex® Deutschland. „Das bedeutet gemeinhin, dass sie günstiger produzieren können als hauseigene Wäschereien. Moderne Informationstechnologie erlaubt es zudem, genaue Aufstellungen über den Wäscheverbrauch eines Kunden zu machen. Diese Zahlen ermöglichen dem Kunden einen Vergleich mit anderen Unternehmen seiner Branche. Mögliche Kostenfallen können so zuverlässig aufgedeckt werden."

Der LavanTex®-Geschäftsführer bringt als Alternative zur eigenen Wäsche der Einrichtungen auch ein Mietwäsche-Modell ins Gespräch. Das könne wirtschaftlich sein, wenn in einer Senioreneinrichtung täglich die Wäsche von Handtüchern, Bettlaken oder Tischdecken anfalle. Bei diesem Modell erwirbt die Wäscherei Textilien und stellt sie einem Kunden gegen Bezahlung zur Verfügung. Die Vorteile sind laut Köberlein

Anzeige

Vollversorgung für Alten- & Pflegeheime

Das Textilmanagement von *bardusch* bietet Ihnen eine moderne Vollversorgung mit hygienisch einwandfreien und normgerechten Textilien für Ihre Einrichtung und das Pflegepersonal sowie einen persönlichen Wäscheservice für Ihre Bewohner.

Dafür übernimmt *bardusch* Abholung, Kennzeichnung, Lagerung, Qualitätssicherung, Organisation, Waschen, Pflegen, In-House-Logistik, Controlling und Lieferung.

Ihre Vorteile:

- Einen Ansprechpartner für Ihre Stationswäsche-Vollversorgung
- Normgerechte Arbeits- und Schutzkleidung für Ihr Team
- Reibungsloser Wäscheservice für Bewohnerwäsche
- Reduzierung der Energie- und Wasserkosten
- Keine Beschaffungskosten von Kennzeichnungs- und Patchmaschinen
- Mehr Freiräume, die Sie anderweitig im Heim nutzen können

Bei *bardusch* steht Ihr Bedürfnis im Mittelpunkt! Sprechen Sie noch heute mit uns!

bardusch

bardusch GmbH & Co. KG | bundesweit | Tel. 0800 10.44.555 | www.bardusch.com

Mit einem ausgeklügelten Service-Kreislauf und identifizierenden System organisiert Bardusch die notwendige Logistik für Wäsche und Kleidung nach individuellen Bedürfnissen.

unter anderem: Keine Investition, denn die Wäscherei trage die Investition in die Textilien. Der rechne natürlich Kauf und Finanzierung der Textilien in den Mietpreis mit ein.

Ein weiterer Vorteil sei, dass die Wäschemenge flexibel angepasst werden könne – nach Vereinbarung oder auf Zuruf, bei kurzfristigen Bedarfsspitzen oder langfristigem Kapazitätsabbau. Lagerkosten fallen nicht an, da die Wäscherei die Bevorratung der gerade nicht benötigten Textilien vornimmt. Und auch das Risiko, dass in der Zeit der Einlagerung die Textilien verloren gehen oder zerstört werden, liege bei der Wäscherei. Und nicht zuletzt sei der Ersatz bei natürlichem Verschleiß durch die Mietzahlung an die Wäscherei abgedeckt. Ebenso gewährleiste der Vermieter, dass er dem Mieter immer eine ausreichende Anzahl an gebrauchsfertigen Textilien zur Verfügung stellt. Und wegen der großen Nachfrage nach Mietwäsche hätten die Textillieferanten spezialisierte Wäsche-Lieferanten, wodurch eine hohe Qualität gesichert sei. Weil auch die Wäschereien von der hohen Qualität ihrer Waren profitierten, sieht gute Mietwäsche über die Nutzungsdauer hinweg länger besser aus, hat eine gleichmäßigere Abnutzung und in der Regel weniger Ermüdungserscheinungen. Und durch ein einheitliches Sortiment sei auch sichergestellt, dass die Corporate Identity des Kunden umgesetzt werde.

„Durch die flexible Vertragsgestaltung können Kunde und Wäscherei eine für beide Seiten optimale Abrechnungsmethode wählen“, sagt der LavanTex®-Geschäftsführer. „Dadurch hat der Kunde eine einfache, voll variable Kostenstruktur sowie eine einfache Nachkalkulation. Da es sich um einen privatwirtschaftlichen Vertrag handelt, sind aber fast alle Abrechnungsmodelle möglich.“

Hohes betriebswirtschaftliches Sparpotenzial

Textiles Controlling erweise sich darüber hinaus als echter Mehrwert. Köberlein: „Die Einrichtungen können auf ein detailliertes Konzept zurückgreifen. Dieses kann aufgrund der erhobenen Verbrauchsgrößen von über 1.200 Kunden ein umfangreiches Benchmarking zugrunde legen – mit sehr konkreten Vergleichsgruppen. Ein erster Indikator für konkretes Optimierungspotenzial. Die Verbräuche werden auf Basis von detaillierten Analysen monatlich ermittelt und lassen somit eine hohe Transparenz bis auf Stations- oder Wohnbereichsverbräuche entstehen. Ein weiterer wichtiger Baustein für eine effiziente und wirtschaftliche Steuerung der Wäscheverbräuche. Dazu gehört im nächsten Schritt auch die Ableitung von gezielten Maßnahmen, um eine deutliche Verbrauchsreduzierung in den Einrichtungen zu erreichen.“

Hohes betriebswirtschaftliches Sparpotenzial im täglichen Umgang mit der anfallenden Wäsche sieht der Textil-Dienstleister Bardusch. Das Ettlinger Familienunternehmen bietet ein Textil-Management für Alten- und Pflegeheime und deren Bewohner, das mit individuellen Lösungen auf die Abrechnungsverfahren des Gesundheitswesens genau zugeschnitten ist.

Bardusch ist einer der führenden Textil-Dienstleister für Alten- und

Anzeige

Pflegeheime. Im Rahmen seines Leasingsystems stellt das Unternehmen den Einrichtungen eine maßgeschneiderte Vollversorgung mit Textilien zur Verfügung – von der Stationswäsche über Funktionstextilien und die Berufskleidung bis zum persönlichen Wäscheservice für die Heimbewohner. Mit einem ausgeklügelten Service-Kreislauf und identifizierenden System lässt sich die notwendige Logistik für Wäsche und Kleidung nach individuellen Bedürfnissen organisieren.
So holt das Unternehmen die benutzte Wäsche nach einem festgelegten und exakt auf die Erfordernisse der jeweiligen Einrichtung angepassten Turnus ab. Die Stationswäsche wird in fahrbaren Regalcontainern angeliefert. Lager- und Rollschränke ersparen das zeitaufwendige Umsetzen der Wäsche. Hygienische Wickelsäcke mit Sortiersystem nach den RKI-Hygienerichtlinien und Dokumentation erleichtern die Entsorgung der Schmutzwäsche. Dabei wird auch eine Vorbehandlung der Textilien bei Verunreinigungen durch Urin oder Stuhl überflüssig. Auf Wunsch sorgt der Textil-Allrounder auch für die komplette Waschraum-Hygiene und liefert beispielsweise frische Handtücher, Nachfüllseife sowie Toilettenpapier.

Die Angebote helfen den Einrichtungen, ihre finanziellen Ressourcen zu schonen. Die Grundlage dafür ist ein effizientes Textil-Management, das auf die individuellen Ansprüche der Einrichtungen ausgerichtet ist. Es optimiert nicht nur die Textil-Abläufe und den Service der Senioren- und Pflegeheime, sondern senkt zudem noch nachhaltig die Kosten.

Kontinuierliche Betreuung

Dabei wird jedem Kunden ein branchenerfahrener Service-Mitarbeiter zur kontinuierlichen Betreuung zur Seite gestellt. Nach einer gründlichen Erhebung vor Ort und einer Analyse aller relevanten Daten, ermittelt der Fachberater den tatsächlichen Bedarf für die Einrichtung. Alle organisatorischen, räumlichen, zeitlichen und logistischen Rahmenbedingungen werden berücksichtigt. So erhalten die Einrichtungen eine detaillierte Kalkulationsgrundlage. Sie können kostenstellenbezogen planen und abrechnen und hierbei alle Kosten auf Pflegetage umlegen. Gleichzeitig gewinnen die Pflegeteams Zeit für das, was eigentlich ihre Kernaufgabe ist: die Pflege.
Mit dem persönlichen Wäscheservice für Heimbewohnerinnen und Heimbewohner ist dem Textil-Dienstleister eine besondere Innovation gelungen. Die Bewohnerinnen und Bewohner überlassen dabei Bardusch die Pflege ihrer gesamten Wäsche. Eine pünktliche Rückführung wird durch ein ausgeklügeltes Kennzeichnungsverfahren garantiert.

Maximale Sicherheit

Bei allen Dienstleistungen wird maximale Sicherheit gewährleistet. Die Einrichtungen können sich darauf verlassen, dass die unterschiedlichen Pflegeanforderungen aller einzelnen Textilien nach den aktuellen gesetzlichen Normen und Richtlinien erfüllt werden. Zudem hat der Wäsche-Spezialist ein Qualitätsmanagementsystem für die Entwicklung und Pflege von Textilien in das Leasingverfahren integriert. Ein anerkanntes, neutrales Institut kontrolliert regelmäßig die Einhaltung der relevanten Hygienerichtlinien RAL 992/1, 992/2, 992/3 und 992/4 sowie ISO 9001 und 14001 und EN Richtlinien 46001.

hea

Weitere Informationen:
www.bardusch.de
www.cws-boco.de
www.lavantex.de

Impressum

PflegeManagement ist die Zeitung für Führungskräfte in der stationären und ambulanten Pflege. Ein Exemplar je Unternehmen der Branche ist kostenfrei.

Weitere Exemplare können bestellt werden zum Einzel-/Jahresbezugspreis von 2,80 Euro/16,80 Euro zzgl. Versandkosten.

Die Versandkosten innerhalb Deutschlands für sechs Ausgaben betragen 8,70 Euro. Kündigungsfrist: sechs Wochen zum Jahresende.

Die Zeitung erscheint alle zwei Monate in einer verbreiteten Auflage von 11.181 Exemplaren (IVW Q2/2018).

geprüft

Verlag:
Joh. Heider Verlag GmbH
Paffrather Straße 102–116
51465 Bergisch Gladbach
Telefon: 0 22 02 / 95 40 0
Telefax: 0 22 02 / 2 15 31
Mail: pflegemanagement@heider-verlag.de
www.heider-medien.de

Geschäftsführung:
Hans-Martin Heider
Roberto Heider

Grafik und Druck:
Heider Druck GmbH,
Bergisch Gladbach
Artdirector: Tanja Giebel

Mediaberatung:
Markus Frings
Telefon: 0 22 02 / 95 40-485
Mail: frings@heider-medien.de

Renate Arenz
Telefon: 0 22 02 / 95 40-335
Mail: arenz@heider-medien.de

Redaktion:
IVR Industrie Verlag und Agentur Eckl GmbH
Karlstraße 69
50181 Bedburg
Telefon: 0 22 72 / 91 20 0
Telefax: 0 22 72 / 91 20 20
Mail: c.eckl@ivr-verlag.de
www.ivr-verlag.de

Chefredakteur (v.i.S.d.P.):
Christian Eckl

Redaktion:
Achim Hermes (hea)

Schlussredaktion:
Hiltrud Eckl

Gerichtsstand:
Bergisch Gladbach HRB 45525

www.heider-mediaservice.de/pflegemanagement

Anzeige

Mehr als nur saubere Wäsche

Herzensangelegenheit Bewohnerwäsche

Die Anforderungen der Bewohner an die Pflege, das Essen und die Wäsche entwickeln sich immer weiter in Richtung „Ich will mich so wohlfühlen wie zu Hause!".
Vertrauen Sie deshalb auf die Erfahrung eines Textilvollversorgers, für den jedes Wäscheteil ein „Lieblingsstück" ist.

Eine hohe Qualität in der bewohnereigenen Wäschepflege ist einer der wichtigsten Indikatoren für die Bewohnerzufriedenheit. Wir haben uns darauf spezialisiert, dass jedes Wäschestück zuverlässig und mit bester Qualität wieder beim Empfänger ankommt. Mit innovativer Technik und mit allen unseren Mitarbeitern, denen das Wohl unserer Kunden am Herzen liegt.

Transparenz schafft Vertrauen

Das Vertrauen Ihrer Bewohner und deren Angehörigen nehmen wir sehr ernst. Denn die Würde Ihrer Bewohner steht immer im Mittelpunkt des Handelns – einen wesentlichen Faktor stellt dabei der Umgang mit der persönlichen Kleidung dar. Ohne perfekten Wäscheservice kann hier Vertrauen schnell verspielt sein. LavanTex® sichert alle Kleidungsstücke durch individuelle Codierung. Das richtige sowie möglichst schonende Waschverfahren ist somit immer gewährleistet. Der Weg jedes Teils lässt sich jederzeit lückenlos nachweisen. Und die Wäsche kommt zuverlässig beim Bewohner wieder an.

Reinigungs- und Hygienequalität mit Wohlfühlfaktor

Ihre Bewohner sollen sich in ihrer perfekt gereinigten Wäsche rundum wohl fühlen. Zugleich gilt es, die einwandfreie Textilhygiene entsprechend den Vorschriften und Richtlinien professionell sicherzustellen. LavanTex® ist ein zertifizierter Dienstleister, der seit vielen Jahren mit Einrichtungen des Gesundheitswesens zusammenarbeitet. Unsere Erfahrung und unsere Referenzen geben Ihnen vollkommene Qualitätsgewissheit. Als Entscheider im Bereich Altenpflege sind Sie gerade bei der Pflege der „Lieblingsstücke" Ihrer Bewohner auf höchste Qualität und Zuverlässigkeit angewiesen, aber auch immer aufs Neue gefordert, die Wirtschaftlichkeit dieser Dienstleistung entsprechend zu steuern. Eine besonders sensible und verantwortungsvolle Aufgabenstellung, die sehr viel Fingerspitzengefühl verlangt. Kostenminimierung bei gleichzeitiger Qualitätsoptimierung, LavanTex® kann Sie auch hier aktiv unterstützen.

Optimieren Sie Ihren Verbrauch

Die Kunden von LavanTex® können auf ein detailliertes Konzept zum Textilen Controlling zurückgreifen. Diesem konnte aufgrund der erhobenen Verbrauchsgrößen bei 900 Kunden ein umfangreiches Benchmarking zugrunde gelegt werden – mit sehr konkreten Vergleichszahlen für die Verbräuche von zum Beispiel Bewohnergruppen. Ein erster Indikator für konkretes Optimierungspotenzial. Die Verbräuche lassen sich auf Basis von detaillierten Analysen monatlich ermitteln und somit ist eine hohe Transparenz, bis auf den einzelnen Bewohner heruntergebrochen, garantiert. Ein weiterer wichtiger Baustein für eine effiziente und wirtschaftliche Steuerung Ihrer Wäscheverbräuche. Dazu gehört im nächsten Schritt auch die Ableitung von gezielten Maßnahmen, um eine deutliche Verbrauchsreduzierung zu erreichen. Auch hierbei unterstützt LavanTex® aufgrund ihrer langjährigen Expertise in der Bewohnerwäschepflege aktiv mit innovativen Ideen.

■ **Haben Sie Interesse oder Fragen zu unserem Service?**
Rufen Sie uns gerne an:
06021-4482630 oder
unter **info@lavantex.de** oder
www.lavantex.de

Nachrichten

Experten erwarten deutlich steigende Pflegekosten

Anhörung im Deutschen Bundestag

4.335 Unterschriften hat die „Initiative Offener Brief“ Anfang Juni an den Gesundheitsausschuss des Deutschen Bundestages übergeben. Mit den Unterschriften, die die Initiatoren alleine in Ostbrandenburg sammelten, protestieren Heimbewohnerinnen und Heimbewohner dagegen, dass die steigenden finanziellen Anforderungen in der Pflege einseitig zu ihren Lasten gehen.

Zu einer Expertenanhörung hatte der Gesundheitsausschuss des Deutschen Bundestages eingeladen. Die Initiative machte dabei im Vorfeld darauf aufmerksam, dass in ihrer Region die Kostensteigerungen teilweise besonders drastisch seien. So habe der Träger einer Einrichtung aus dem Raum Angermünde bis zu 700 Euro mehr pro Platz und Monat rückwirkend ab dem 1. März 2018 berechnet. Und zum Februar nächsten Jahres habe der Träger schon eine weitere Erhöhung angekündigt.

Der Vorsitzende des Gesundheitsausschusses des Deutschen Bundestages, Erwin Rüddel, kündigte an, sich für eine Deckelung der Eigenanteile einsetzen zu wollen. „Ansonsten würde jegliche Verbesserung für die Pflegekräfte auf dem Rücken der Bedürftigen und der Kommunen, die für die Sozialhilfe aufkommen, ausgetragen werden“, sagte der ehemalige pflegepolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion laut Schweriner Volkszeitung, SVZ-online.

Auch die Gesundheitsexperten in der Anhörung waren sich über stark steigende Eigenanteile in der Pflege einig. Grund dafür seien steigende Gehälter und mehr Personal. Bei den Lösungsansätzen gingen die Meinungen dann aber auseinander. Während die einen den Ausstieg aus der Teilkostendeckung hin zu einer Pflegevollversicherung vorschlugen, kritisierten andere das als systematische Fehlentwicklung, die falsche Anreize setze. So warnte zum Beispiel der Bonner Arbeitsrechtler Professor Dr. Gregor Thüsing davor, dass mit einer Vollversicherung die Bereitschaft sinken könne, zu Hause zu pflegen.

Auch der Vorschlag einer „Teilkasko“ wurde in der Anhörung thematisiert. Der Sozialverband VdK forderte einen steuerfinanzierten Bundeszuschuss, ein Vorschlag, den auch der Vertreter des Spitzenverbandes der gesetzlichen Kranken- und Pflegekassen (GKV) in der Anhörung aufgriff. ◆

hea

Anzeige

Für mehr Hygiene und Sicherheit in Pflegeheimen.

Sauberkeit und Hygiene ist in Alten- und Pflegeheimen genauso wichtig wie in Krankenhäusern. Eine hygienisch einwandfreie Aufbereitung aller Textilien ist unabdingbar und schützt insbesondere vor immer häufiger auftretenden multiresistenten Keimen.

CWS-boco bietet die Lösung:
- Ein desinfizierendes Waschverfahren, gelistet durch das Robert Koch-Institut
- Bestätigt durch Hygienezeugnisse
- Im Einklang mit dem Infektionsschutzgesetz und den Hygieneverordnungen der Bundesländer
- Sorgfältige und räumliche Trennung von Schmutzwäsche und sauberer Wäsche

Sauberkeit, auf die Sie sich verlassen können:
- Reduzierung der Ansteckungsgefahr durch hygienisch aufbereitete Bettwäsche und Bewohnerwäsche
- Schutz der Mitarbeiter durch die Bereitstellung hygienisch einwandfreier Berufskleidung
- Risikominderung möglicher Kreuzkontamination durch eine einwandfreie textile Vollversorgung

cws boco

Mehr erfahren unter Telefon: (0 61 03) 309-0 oder www.cws-boco.de

MESSE- UND KONGRESS-TERMINE

24. August 2018
HANDICAP
Bergheim
Die Messe – barrierefrei und selbstbestimmt

8. September 2018
PFLEGEMESSE
Borken
Messe rund um Helfen und Pflegen

14. – 16. September 2018
GESUNDHEITSTAGE NORDSCHWABEN
Nördlingen
Regionale Gesundheitsmesse

15. September 2018
PFLEGEMESSE
Coesfeld
Messe rund um Helfen und Pflegen

15. – 16. September 2018
GESUNDHEITSTAGE
Magdeburg
Vorbeugen ist besser als heilen

15. – 16. September 2018
SAARVITAL
Illingen
Regionale Gesundheitsmesse

18. – 20. September 2018
PFLEGEMESSE
Rostock
Fach- und Kongressmesse für Reha und Pflege

20. – 21. September 2018
DER DEMOGRAFIE-KONGRESS
Berlin
Zukunftsforum langes Leben

26. – 29. September 2018
REHACARE INTERNATIONAL
Düsseldorf
Internationale Fachmesse für Rehabilitation, Prävention, Integration und Pflege

Wer liefert was?

PflegeMarkt

Individuelle Lösungen für besondere Anforderungen

Ihr Komplettanbieter für professionelle Reinigung und Desinfektion. Umfassende Produktauswahl für alle Bereiche der Hygiene sowie individuelle Lösungskonzepte.

Ecolab Deutschland GmbH
Ecolab-Allee 1
40786 Monheim am Rhein
Tel. 02173-599 19 00
VertriebsInnendienstDE@ecolab.com
© 2018 ECOLAB™ USA Inc. All rights reserved.

ECOLAB Everywhere It Matters.

- Evakuierungshilfsmittel
- Schulung
- Wartung

Wir helfen Ihnen ein geeignetes Evakuierungskonzept zu erstellen: **Senioren- und Pflegeheime, Krankenhäuser, Behinderteneinrichtungen und viele weitere Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen!**

Kontaktieren Sie uns gerne für eine Vorführung und Beratung vor Ort!

ESCAPE MOBILITY COMPANY
T: +49 (0)241-479679-0
info@escape-mobility.com
www.escape-mobility.de

Ihr Mediaberatungsteam PflegeManagement:

Markus Frings
Telefon: 0 22 02 / 95 40-485
frings@heider-medien.de

Renate Arenz
Telefon: 0 22 02 / 95 40-335
arenz@heider-medien.de

Nasse Wände? Schimmelpilz?
ANALYSIEREN. PLANEN. SANIEREN.
ISOTEC GmbH
0800 - 112 112 9
www.isotec.de

ISOTEC Wir machen Ihr Haus trocken

Perfekt für die Dusche

Der Dusch- und Toilettenstuhl **SCC 200 BS FT**
- stabiler RCN Spezialkunststoff-Rahmen
- Monoblock Rückenlehne
- Vollkunststoffsitz mit Pflege- und Toilettenöffnung
- ausziehbare und trittstabile Fußstütze
- belastbar bis 150 kg

MADE IN GERMANY · 5 JAHRE GARANTIE · TÜV GEPRÜFT · GARANTIERT NICHT ROSTEND

RCN Medizin- und Rehatechnik GmbH
Tel. 06761-9197-0 · info@rcn-medizin.de
www.rcn-medizin.de
rcn