



Pflege Management

Die Zeitung für Führungskräfte
in der mobilen und stationären Pflege

4. Jahrgang
Dezember 2020/Januar 2021

Pflege NEWSLETTER Management

Erhalten Sie jede Ausgabe
digital und kostenlos!
Jetzt anmelden unter:

bit.ly/newsletterpm

Aus dem Inhalt

Dritter Frühling Seite 1–3

Einrichtung der Evangelischen
Altenhilfe in Mülheim an der Ruhr

Zweite Meinung Seite 4–6

Berater und Finanzierungspartner
helfen bei Bau sowie Einrichtung
von Alten- und Pflegeheimen.

Erster Umsetzungsbericht Seite 8–9

Schrittweise Verbesserung der
Arbeitsbedingungen für Pflegekräfte.

Erste Wahl Seite 12

Intelligentes Telemonitoring gilt
derzeit als erste Wahl zur Verbes-
serung der Intensivmedizin.

Anzeige



**Spezialisierte Branchenpartner
für Gesundheit & Soziales.**

Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte, individuelle und
branchenorientierte Leasing- bzw. Mietkaufösungen
für z.B. Einrichtungsgegenstände und Pflegeausstattung,
technische Komponenten, Ihren Fahrzeugpool und
Sonderfahrzeuge.

www.hw-leasing.de



Foto: stock.adobe.com/pathdoc



Zurück in die Zukunft

Aus dem Heim wieder nach Hause

Seniorenheime gelten gemeinhin als die „letzte Station des Lebens“. Das muss nicht so sein. In Mülheim an der Ruhr hat eine Senioreneinrichtung in den vergangenen drei Jahren 170 Heimbewohnerinnen und Heimbewohner so fit gemacht, dass sie wieder in die eigenen vier Wände zurückkehren konnten. Und das Ganze rechnet sich auch für die Kostenträger. ► Fortsetzung auf Seite 2

Gastkommentar

Das neue Wir

Von Jens Kaffenberger, Geschäftsführer Bundespflegekammer

2019 als Arbeitsgemeinschaft der Pflegekammern und des Deutschen Pflegerats gegründet, kommt der Aufbau der Bundespflegekammer zügig voran. Sie vertritt die Interessen der 1,4 Millionen Pflegenden gegenüber der Politik in Berlin und ist kompetenter Mitstreiter zur Sicherstellung einer bedarfsgerechten und zukunftsfähigen pflegerischen Versorgung der Bevölkerung.

Die Bundespflegekammer ist ein eingetragener Verein und finanziert sich aus Beiträgen seiner Mitglieder und Projektmitteln. Mitglieder sind die Pflegekammer Niedersachsen, die Landespflegekammer Rheinland-Pfalz, die Pflegeberufekammer Schleswig-Holstein und der Deutsche Pflegerat.

In Deutschlands bevölkerungsreichstem Bundesland wird derzeit eine Pflegekammer errichtet. Während der Errichtung hat die Pflegekammer Nordrhein-Westfalen Gaststatus. Höchstes Beschlussorgan der Bundespflegekammer ist die Pflegekammerkonferenz, in der alle Mitglieder vertreten sind und Beschlüsse einstimmig gefasst werden.

Die Präsidentinnen und Präsidenten der Landespflegekammern und der Präsident des Deutschen Pflegerats vertreten als Präsidium die Bundespflegekammer nach außen und sind gleichberechtigte Sprecherinnen und Sprecher. Zentrale

Aufgaben der Bundespflegekammer sind die politische Interessenvertretung gegenüber der Politik und den anderen Akteuren im Gesundheitswesen, aber auch die Vernetzung und Harmonisierung der Aktivitäten der Landespflegekammern auf dem Feld der pflegerischen Versorgung. Der Aufbau der Bundespflegekammer fällt in eine Zeit, in



Foto: Bundespflegekammer

der die Probleme der Pflege deutlicher denn je zutage treten. Die massiv gestiegenen Anforderungen durch die Corona-Pandemie haben die Defizite verschärft und schonungslos offengelegt: Nicht nur in der Notversorgung von

COVID-19-Infizierten, auch bei den „klassischen“ Versorgungsangeboten tun sich Lücken auf, es werden Stationen geschlossen und in ambulanten Diensten Neuaufnahmen abgelehnt. In den Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen können Patienten, Pflegebedürftige und Angehörige schon heute erleben, welche Konsequenzen der Mangel an gut ausgebildeten Pflegepersonen nach sich zieht. Ohne eine gute Pflege können Wirtschaft und Gesellschaft auf Dauer nicht funktionieren. Nur wenn der Pflegeberuf attraktiver wird, kann der Bedarf an Pflegefachpersonen jetzt und in Zukunft gedeckt und eine gute pflegerische Versorgung auf Dauer sichergestellt werden. Dafür macht sich die Bundespflegekammer stark.

► Fortsetzung auf Seite 2

► Fortsetzung von Seite 1

... Das neue Wir!

Viele dieser Themen werden auf Bundesebene entschieden. So stellt der Einsatz für mehr Personal und qualifizierte Pflege einen Schwerpunkt der Arbeit dar.

Personalausstattung verbessern

Sowohl für die Langzeitpflege als auch für die Krankenhäuser fehlt eine wissenschaftlich fundierte Grundlage für eine bedarfsgerechte Personalbemessung. Derzeit wird auf Bundesebene eine Roadmap zur Einführung eines Personalbemessungsverfahrens in der stationären Langzeitpflege entwickelt, bei der die Bundespflegekammer beteiligt ist. Das zugrunde liegende Gutachten kommt zu dem Ergebnis, dass 120.000 Pflegefach- und Assistenzpersonen für eine gute pflegerische Versorgung fehlen, wobei der überwiegende Teil auf Assistenzkräfte entfallen soll. Aus Sicht der Bundespflegekammer ist das Ergebnis quantitativ überzeugend und muss zügig umgesetzt werden.

Kritisch hinterfragt wird von uns, ob das Verhältnis von Assistenz- zu Pflegefachpersonen fachlich trägt. Hier muss bei der begleitenden Evaluation genau hingeschaut werden. Neben einer ausreichenden Zahl von Pflegefachpersonen muss ebenso dringend für die notwendige Qualifikation der Assistenzberufe gesorgt werden. Hier sind die Länder gefordert, eine bundeseinheitliche Ausgestaltung der landesrechtlichen Pflegehelferausbildung mit einer Dauer von zwei Jahren und eine Qualifizierungsoffensive zur Deckung des notwendigen Bedarfs auf den Weg zu bringen. Für zukunftsweisende Versorgungskonzepte ist der Einsatz von hochschulisch ausgebildetem Personal außerdem mitzudenken. Für die Entwicklung eines analogen Verfahrens für Krankenhäuser macht sich die Bundespflegekammer gemeinsam mit dem Deutschen Pflegerat stark.

Pflege kann mehr zu guter Versorgung beitragen

Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt ist die Vertretung der Interessen der Pflegenden gegenüber den anderen Gesundheits- und Heilberufen. Pflege kann viel mehr

zu guter Versorgung beitragen, als ihr heute eingeräumt wird. Mehr Verantwortung und Entscheidungsbefugnisse tragen nicht nur zu Bürokratieabbau bei, sondern sorgen dafür, dass Leistungen besser und schneller erbracht werden können. Im Rahmen der Konzierten Aktion Pflege hat das Bundesgesundheitsministerium einen Strategieprozess aufgesetzt, an der die Bundespflegekammer maßgeblich beteiligt ist. Die Gesundheitsversorgung in Deutschland steht gerade erst am Anfang neuer Herausforderungen, insbesondere im ländlichen Raum. Die Verlagerung des Krankheitsgeschehens hin zu chronischen und Mehrfacherkrankungen und die Zunahme der Zahl älterer und hochbetagter Menschen führen dazu, dass die pflegerische und medizinische Versorgung viel stärker zusammengedacht werden müssen. Zudem muss professionelle Pflege breiter gedacht werden, da sie auch Prävention, Gesundheitsförderung und Beratung umfasst. Corona hat dies mit einem spezifischen Fokus auf Hygiene, Infektionsprävention und Pandemie-/ Ausbruchsmanagement noch einmal deutlich gemacht. Die Hausärzte müssen sich in der Pandemie aufgrund der vielfältigen Heraus-

forderungen stärker auf die Pflege verlassen und werden auch in Zukunft aufgrund der Nachwuchsproblematik die Versorgung, insbesondere im ländlichen Raum, nicht flächendeckend sicherstellen können. Versorgungslücken können zu Unterversorgung, zudem aber auch zu Fehlern in der pflegerischen und medizinischen Versorgung, führen. Diese Lücken können in allen Versorgungsbereichen speziell dafür qualifizierte Pflegefachpersonen schließen. In Einrichtungen der Langzeitpflege zum Beispiel könnte die medizinische Versorgung durch den Einsatz von besonders dafür spezialisierten Pflegefachpersonen und perspektivisch solche mit einem Masterabschluss („Advanced Nursing Practice“) verbessert werden. Diese können durch eine kontinuierliche Betreuung, Früherkennung und medizinisch-pflegerischer Versorgung akuter gesundheitlicher Risiken dazu beitragen, dass für Pflegebedürftige sehr belastende und teure Krankenhauseinweisungen vermieden werden. Derartige Konzepte werden mit besten Erfahrungen bereits in vielen Ländern eingesetzt. Auch für die Sicherstellung der häuslichen Versorgung, insbesondere im ländlichen Raum, gibt es

gute Vorbilder. Die Bundespflegekammer macht sich dafür stark, dass mittelfristig pflegegeführte Versorgungseinheiten implementiert werden und die Übertragung von Heilkunde flächendeckend erprobt wird. Die bisherigen Blockaden müssen aufgelöst und umgehend neue Rechtsgrundlagen geschaffen werden. Kurzfristig setzt sich die Bundespflegekammer dafür ein, dass Pflegefachpersonen mehr Entscheidungsbefugnisse über die inhaltliche Ausgestaltung von häuslicher Pflege bekommen und Hilfsmittel sowie bestimmte Medizinprodukte verordnen können. Es ist an der Zeit, alte Zöpfe abzuschneiden und überkommene Rituale des arztzentrierten Gesundheitssystems zu überwinden. Das Déjà-vu-Erlebnis, das uns alle angesichts der zweiten Corona-Welle überkommt, zeigt deutlich, wie wichtig eine starke Interessenvertretung der beruflichen Pflege in Berlin ist, um die Rahmenbedingungen der Pflege nachhaltig zu verändern. Mit der beruflichen Selbstverwaltung der Kammern hat die Pflege die Chance, selbst zu bestimmen, was Pflege ist und sein soll, und dies selbstbewusst gegenüber den anderen Heilberufen zu vertreten. ♦

► Fortsetzung von Seite 1

... Zurück in die Zukunft (Leitartikel)

Herbert Hanser war nach eigenen Angaben „ganz schön am Boden. Das Herz hat Probleme gemacht, ich war in mehreren Krankenhäusern und da hatte ich ja quasi Pflegestufe vier.“ Seine Lebensgefährtin Renate Tausendfreund beschreibt es so: „Es fing an mit einer neuen Herzklappe und einem neuen Herzschrittmacher. Dann war er zur ambulanten Reha. Fünf Tage später bekam er eine Gürtelrose. Und dann konnte er auf einmal nicht mehr laufen. Danach wurde er auf die Geriatrie gelegt. Und da lag er. Er hat so viele Medikamente bekommen, das war schon unglaublich.“ In „Haus Ruhrgarten“ der Evangelischen Altenhilfe Mülheim an der Ruhr kam er mit dem Entlassungsbericht aus dem Krankenhaus: „Bettlägerig, nicht mehr geh- und stehfähig“. Sieben Monate später ist Herbert Hanser wieder zu Hause und kann sich mit dem Stock fortbewegen. „Es war gut, dass ich hierhergekommen bin.“ Und Lebensgefährtin Tausendfreund ergänzt: „Ich habe nicht geglaubt, dass er noch einmal auf die Beine kommt. Hier wurde er richtig fit gemacht. Ich bin glücklich, dass wir ihn soweit haben.“ „Das sind Hauptgewinner der therapeutischen Pflege mit rehabilitativen Anteilen, Menschen, die unerwartet aus dem Pflegeheim wieder nach Hause können“, sagt Oskar Dierbach. Aber auch die Pflegerinnen und Pfleger seien Gewinner. Auf diese Feststellung

legt der geschäftsführende Pflegedienstleister in Haus Ruhrgarten großen Wert. „Sie gehen nach Hause in dem Bewusstsein, weil es mich gibt, weil ich etwas gelernt habe, weil ich heute da war, weil ich mir drei Beine ausgerissen habe, weil ich zusammengearbeitet habe mit meinen Kolleginnen und Kollegen der unterschiedlichen Profession, genau deshalb geht es jetzt dieser Frau, diesem Mann besser. Das macht Spaß, das macht Freude.“ Therapeutische Pflege mit rehabilitativen Anteilen, dahinter verbirgt sich ein Konzept, in dem Reha und Pflege näher zusammenkommen. Dierbach: „Das gilt nicht nur für Menschen, die etwa einen Sturz hinter sich haben. Es gilt auch für Menschen, die an der Seele verletzt sind, die mit dem Leben abgeschlossen haben in der Depression. Viele von ihnen, nicht alle, können wir wieder ins Leben holen.“

Grenzwertige Medikamentenpläne

Das Konzept hat fünf Stufen und beginnt mit dem Eingangskonsil. Dabei sitzen Allgemeinmediziner, Neurologen, Apotheker, Ergotherapeuten, Physiotherapeuten, gerontopsychiatrische Pflegekräfte, Pflegefachkräfte und die Pflegedienstleitung an einem Tisch. „Der wichtigste ist vielleicht der Apotheker“, beschreibt Dierbach. „Denn wir machen die Erfahrung, dass 80 Prozent der Leute, die zu uns kommen, Medikamentenpläne mit sich bringen, die schon

Editorial

Das Leben danach

Von Christian Eckl, Chefredakteur



Einmal Endstation und zurück. In Mülheim an der Ruhr können pflegebedürftige Menschen eine Fahrkarte lösen, die demnächst möglichst bundesweit erhältlich sein sollte. Das „Haus Ruhrgarten“ der Evangelischen Altenhilfe bietet therapeutische Pflege mit rehabilitativen Anteilen an. Hinter dem Wortungetüm verbirgt sich ein Programm, mit dem alte Menschen im Heim wieder fit für ein Leben in den eigenen vier Wänden nach dem Heimaufenthalt gemacht werden. Das funktioniert nachweislich sehr gut und spart sogar Geld.

Viele Jahrzehnte lang war der Umzug in ein Pflegeheim für alte Menschen ein frustrierender Moment. Gemeinhin wurde das Altenpflegeheim als letzte Wohnstätte vor dem Friedhof angesehen. Wer hier einzog, musste für immer von seinem lieb gewordenen Umfeld daheim Abschied nehmen. In Mülheim an der Ruhr ist das jetzt anders. In den letzten drei Jahren sind hier 170 alte Menschen nach erfolgreicher Therapie im „Haus Ruhrgarten“ wieder zurück in ihr altes Wohnumfeld gezogen.

Der Schlüssel zu diesem Erfolg waren Motivation und Selbstbestimmung. Mit viel psychologischem Geschick, Zuwendung und Aufmerksamkeit vermittelt das Pflegepersonal alten Menschen das Gefühl, dass sie eine echte Chance auf eine Rückkehr in ihr altes Leben haben. Wenn die Patienten das erst einmal verstanden haben, dürfen sie selbst Rhythmus und Zeitplan ihrer Rehabilitation bestimmen, beispielsweise für Therapien, die ihnen wieder zu mehr Beweglichkeit verhelfen. Dafür stehen Pfleger rund um die Uhr, buchstäblich Tag und Nacht, zur Verfügung. Das ist aufwendig, und vor allem auch kostenintensiv, aber es hilft erstaunlich häufig.

Zunächst einmal ist das ein erhöhter wirtschaftlicher Personalaufwand. Aber auf lange Sicht sparen die Kostenträger damit viel Geld. Die Gesamtkosten pro Bewohner liegen im „Haus Ruhrgarten“ rund ein Drittel unter dem Durchschnitt. Denn andernorts müssen Heime deutlich mehr Geld für Medikamente, medizinische Versorgung und Krankenhausaufenthalte aufwenden. Die Bewohner des Ruhrgartens sind glücklicher und gesünder. Und wer wieder in den eigenen vier Wänden wohnt, verursacht später weniger Kosten. Deshalb überrascht es nicht, dass die Deutsche Gesellschaft für Gerontopsychiatrie und -psychotherapie das „Haus Ruhrgarten“ als Best-Practice-Modell bundesweit vorgeschlagen hat. Diesen Vorschlag umzusetzen, scheint fast schon ein Gebot der Menschlichkeit zu sein.

Es gibt also doch ein Leben danach. Der Zug dorthin steht schon an der Bahnsteigkante und ist zum Einsteigen bereit. ♦

Ihr Christian Eckl

für sich genommen eine Körperverletzung darstellen und eine Behinderung des Lebens. Da sammeln sich Medikamente an ohne Ende und der Apotheker erklärt Wechselwirkungen. Und der Neurologe und der Internist überlegen: Was können wir reduzieren? Damit die Menschen wieder wach werden. Damit man mit ihnen überhaupt wieder etwas anfangen kann. Damit sie fähig werden, mitzumachen und überhaupt rehabilitativ versorgt werden können.“

So war es auch bei Herbert Han- ser, als er ins Haus Ruhrgarten kam: „Alle Medikamente wurden sofort halbiert und siehe da, es ging ihm gleich besser“, erinnert sich Lebensgefährtin Tausend- freund. „Es gibt nichts Schöneres, als Medikamente abzusetzen“, er- läutert der behandelnde Neuro- loge, Professor Markus Jüptner, Facharzt für Neurologie, Psychi- atrie und Psychotherapie: „Das klingt seltsam im ersten Moment. Aber das Absetzen hat den Hin- tergrundgedanken: Im Kranken- haus sind sie in einer schwierigen Situation, in einer Krisensitua- tion, die aber nicht kontinuierlich weiter besteht. Also ist die Frage: Wo kann man Medikamente ab- setzen, wo kann man durch den Einsatz von Therapien erreichen, dass es eine Verbesserung gibt. Das ist die Grundidee: Wo kön- nen wir die Lebensqualität für den Menschen verbessern?“

Die zweite Stufe sei der „Motiva- tionsschlüssel“, fährt Oskar Dier- bach fort: Er öffne das Schloss, damit die Menschen überhaupt mitmachen. „Die Motivations- schlüssel sind so vielfältig, wie es Menschen gibt. Pflege ist dabei deshalb so wichtig, weil sie so nahe an den Menschen ist, weil die pflegenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als erste mitkrie- gen, was das Herz dieses Men- schen bewegt.“ Dafür brauche man viel Personal, rund um die Uhr. „Da muss einer da sein, wenn man wach wird und sich drum kümmern. Die kann man dann nicht einfach liegen lassen, laufen lassen, fallen lassen.“

Den nächsten Schritt nennt der geschäftsführende Pflegedienst- leiter das „Compliance-Fenster“: Das beschreibt den Moment, in dem die Menschen es zulassen, individuell am rehabilitativen Prozess teilnehmen zu wollen. „Das ist nicht der Zeitpunkt, wenn der Therapeut sagt, heute ist eine halbe Stunde Therapie. Das ist der Zeitpunkt, an dem die Pa- tientin sagt: Ich will.“

Selbstbestimmte Pflegebedürftige

Daran schließe sich die „Transfor- mationskompetenz“ an: „Wenn die Bewohnerin, die Patientin sagt, zu welchem Zeitpunkt auch immer, ob morgens, nachmittags, in der Nacht, ich will – dann muss die Pflegekraft wissen, was zu tun ist. Das hat sie vom Therapeuten ge- lernt. Das ist, den großen Hand- werkskoffer des therapeutischen Wissens herunterbrechen auf die

kleinen therapeutischen Hand- werkszeuge, die ich hier und jetzt brauche.“ Die Therapie-Taktung bestimme immer der Bewohner. Er bestimme auch, wieviel er kann und wann er kann. „Das ist das Geheimnis des Erfolges. Es ist nicht unser Konzept, nicht die Struktur einer Klinik, nicht das Konzept ei-

„Auch die Pflegerinnen und Pfleger sind Gewinner. Sie gehen nach Hause in dem Bewusstsein, weil ich mir drei Beine ausgerissen habe, genau deshalb geht es jetzt dieser Frau, diesem Mann besser. Das macht Spaß, das macht Freude.“

Oskar Dierbach, geschäftsführen- der Pflegedienstleiter des „Haus Ruhrgarten“ der Evangelischen Altenhilfe Mülheim an der Ruhr.

nes Pflegeheims, sondern der Pfl- egebedürftige bestimmt, was er kann und wann er kann.“

„Rehabilitative Therapien halten der wissenschaftlichen Evaluation stand“, weiß Professor Dr. med. Mi- chael Rapp. Der Präsident der Deut- schen Gesellschaft für Gerontopsy- chiatrie und -psychotherapie hat dieses Konzept und die dazu von der AOK Rheinland/Hamburg er- hobenen Zahlen geprüft und kommt zu dem Ergebnis: „Rehabi- litative Ansätze bei Pflegeheimbe- wohnern senken die Krankheitslast

Hause in einem höheren Ausmaß sicherzustellen, weil in der Kurz- zeitpflege häufig die rehabilitativen und therapeutischen Anteile zu kurz kommen.“ Und in Pflegehei- men selbst bekomme nur ein Drittel bis ein Viertel der Bewohnerinnen und Bewohner regelmäßig nicht medikamentöse Therapien wie Lo- gopädie, Ergotherapie oder Physio- therapie, wie die Statistik über zwei Dekaden belege.

Ökonomische Vorteile

Die therapeutische Pflege mit reha- bilitativen Anteilen hat aber auch ökonomisches Potenzial, stellt der Präsident der Deutschen Gesell- schaft für Gerontopsychiatrie und -psychotherapie fest. So habe die AOK Rheinland/Hamburg im Rah- men ihres Controllings herausge- funden, dass die durchschnittlichen Gesamtkosten je Bewohner im Haus Ruhrgarten jährlich 37 Pro- zent unter allen Heimen in Nord- rhein-Westfalen liegen, 32 Prozent unter den Heimen in Mülheim/ Ruhr und 28,6 Prozent unter den Gesamtkosten in strukturähnli- chen Heimen. Rapp: „Das heißt: Heime, die keine therapeutische Pflege mit rehabilitativen Anteilen machen, sind im Schnitt etwa ein Drittel teurer, was die Gesamtko- sten für die Kostenträger angeht.“ Dafür verglich die Deutsche Gesell- schaft für Gerontopsychiatrie und -psychotherapie auf der Grundlage der AOK-Daten das evangelische

telkosten und die Fahrtkosten in den Jahren 2017 und 2018 und für die Hilfsmittelkosten und die Fahrtkosten auch für 2019. Alleine die Arzneimittelkosten des Heims in Mülheim bewegten sich 2019 in etwa bei den Kosten der anderen Heime.“

„Im Haus Ruhrgarten haben wir gesehen, wie rehabilitative Pflege erfolgreich und zum Wohl der Pfl- egebedürftigen umgesetzt werden kann“, sagt Matthias Mohrmann, Vorstandsmitglied der AOK Rhein- land/Hamburg. „Jetzt gilt es, die gewonnenen Erkenntnisse zu nut- zen, um die Versorgung von Pfl- egebedürftigen weiterzuentwickeln und soziale und ökonomische As- pekte zu verbinden. Ziel muss es sein, die disziplinären Grenzen zwi- schen Kranken- und Pflegeversi- cherung abzubauen und eine ganz-

heitliche Betrachtung des betroffenen Menschen in den pfl- egerischen Alltag zu übertragen. Hierfür muss der Gesetzgeber die rechtlichen Grundlagen schaffen.“

„Der rehabilitative Ansatz sollte als Best-Practice-Modell bundesweit aufgerollt und evaluiert werden“, schlägt die Deutsche Gesellschaft für Gerontopsychiatrie und -psy- chotherapie vor. Sie regt deshalb eine Stichprobe in 20 Heimen im Rheinland und Hamburg an und hat dafür bereits einen Antrag beim gemeinsamen Bundesausschuss im Rahmen des Innovationsfonds ge- stellt.

◆

he

Weitere Informationen:
www.haus-ruhrgarten.de
www.aok.de
www.dggpp.de

Anzeigen

Foto: Uni Potsdam/Karla Fritze



„Der rehabilitative Ansatz sollte als Best-Practice-Modell bundesweit aufgerollt und evaluiert werden.“ Professor Dr. med. Michael Rapp, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Gerontopsychiatrie und -psychotherapie.

für den Betroffenen und die Kosten für das Gesundheitssystem. Das Konzept der therapeutischen Pflege mit rehabilitativen Anteilen der Evangelischen Altenhilfe in Mül- heim an der Ruhr ist gegenüber den Vergleichsheimen kosteneffizient und effektiv.“

Rapp verweist darauf, dass das Ri- siko einer dauerhaften Pflegebedürf- tigkeit durch einen stationären Krankenhausaufenthalt „enorm“ erhöht werde. Das wisse man aus einer ganzen Reihe von Studien. So blieben bis zu 40 Prozent der Pati- enten, die nach einem Kranken- hausaufenthalt in eine Kurzzeit- pflege kommen, dauerhaft im Pflegeheim. Rapp: „Das ist ein sehr hoher Anteil. Die Kurzzeitpflege schafft es also nicht, die Überbrückung und den Weg zurück nach

Altenheim Ruhrgarten mit 1.117 Pflegeheimen im KV Bezirk Nord- rhein zu folgenden Variablen: Kran- kenhausaufenthalte (Dauer, Anzahl pro Bewohner) und Kosten pro Be- wohner (Krankenhausaufenthalte, Arzneimittel, Hilfsmittel, Fahrtkos- ten), für die Jahre 2017, 2018, 2019. Das Ergebnis: „Mülheim hat deut- lich kürzere Verweildauern im Krankenhaus und es hat auch deut- lich weniger Einweisungen ins Krankenhaus. Darüber hinaus ist für jeden einzelnen Bewohner der Krankenhausaufenthalt kürzer. Das gilt für alle Jahre, 2017, 2018, 2019. Daraus folgt: Die Krankenhauskos- ten sind niedriger.

Denn je weniger lange man im Krankenhaus ist, desto mehr Geld spart man. Das gilt ebenso für die Arzneimittellkosten, die Hilfsmi-

JomoSoft

WAS BEDEUTET KÜCHE 4.0?

DIE SYSTEMÜBERGREIFENDE NUTZUNG VON DATEN AUS MEHREREN SYSTEMEN, BSPW. DURCH APIs.

APIs, WAS...?

TREFFEN SICH EIN IT-SPEZIALIST UND EIN KOCH...

...und unterhalten sich über Digitalisierung – da treffen Welten aufeinander! Eigentlich ist sie überall. Und doch nirgends.

UNSER ZIEL

Theorie und Praxis vereinen und gemeinsam die notwendigen Schritte in Richtung „Digitale Küche 4.0“ gehen. Machen Sie mit uns den ersten Schritt in eine digitale Zukunft!

WIR HÄTTEN DA EIN PAAR INNOVATIVE IT-LÖSUNGEN FÜR SIE ...

WWW.JOMOSOFT.DE

#GEMEINSAMDIGITAL #DIGITALISIERUNG

SKECHERS WORK FOOTWEAR

SR SLIP-RESISTANT

www.skechers.de

Im Fokus

Bau und Einrichtung von Alten- und Pflegeheimen

Wer sich dafür entscheidet, eine Altenpflegeeinrichtung zu bauen, zu kaufen oder zu betreiben, geht ins Risiko. Da erscheint es empfehlenswert, sich beraten zu lassen. Drei Beispiele:

Zu Hause in der Wabe

Nachhaltige Wohnkonzepte in der Altenpflege, nachhaltige Finanzierung

Humanas, größter Pflegeanbieter in Sachsen-Anhalt, ermöglicht durch ein besonderes Konzept alten und pflegebedürftigen Menschen ein selbstbestimmtes Leben. So war es kein Zufall, dass die GLS Bank als Expertin für die Finanzierung nachhaltiger Unternehmen – mit besonderer Expertise in der Sozialbranche – als Finanzierungspartnerin gewählt wurde.

Das Gründerteam der Humanas, Ina Kadlubietz und Dr. Jörg Biastoch, entwickelte die Idee für Wohnparks in kleinen Gemeinden. Inzwischen gibt es acht Stück, einer davon in Colbitz. An diesem Ort wird der Alltag bewahrt! Wer hier angekommen ist, hört nicht auf, das normale Leben zu leben, das von größeren und kleineren Anstrengungen und Verrichtungen bestimmt wird.

Das Konzept basiert auf einer wissenschaftlichen Studie des Mediziners Dr. Biastoch zum altersgerechten Wohnen: eine Wohnanlage, in Größe und funktionaler

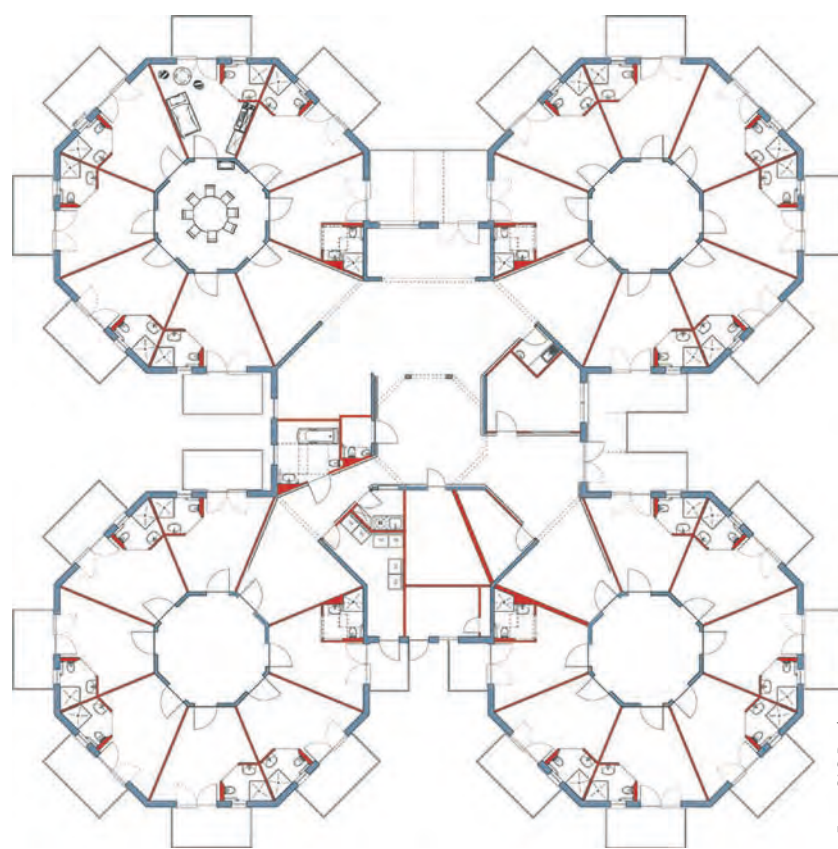


Foto: GLS Bank

Inspiziert durch ähnliche Projekte in Dänemark: Eine ungewöhnliche Wabenstruktur, die gegen Vereinzelung wirkt, bietet der Wohnpark des Pflegeanbieters Humanas in Colbitz mit der GLS Bank als Finanzierungspartnerin.

Architektur auf den jeweiligen Ort zugeschnitten, deren kleine Reihenhäuschen und Einraumwohnungen von den Bewohnern preiswert angemietet werden – an Standorten, mit denen sie in der Regel biografisch verbunden sind. Außerdem können zusätzliche Pflegeleistungen – ambulante Dienste, Tagespflege und Nachtbereitschaft – abhängig von der individuellen Situation bis zu 24 Stunden täglich abgerufen werden.

Das einstöckige Gebäude in Colbitz hat eine ungewöhnliche Wabenstruktur, die gegen Vereinzelung wirkt. Sie ist inspiriert durch ähnliche Projekte in Dänemark. Der Grundriss vermeidet lange, ungemütliche Flure und bietet wie von allein Begegnungsräume. Da einstöckig gebaut wird, sind die Brandschutzauflagen leichter zu erfüllen.

Und durch Oberlichter in den Decken ist es überall taghell. Der Eingang öffnet sich in die große zentrale Wabe. Von überall im Gebäude sind es hierher nur wenige Schritte – gut zu schaffen für die Bewohne-

rinnen und Bewohner und effizient für das Pflegepersonal.

Ein Farbkonzept, das alle Waben klar voneinander unterscheidet, ist besonders für die an Demenz erkrankten Bewohnerinnen und Bewohner hilfreich. Das Linoleum auf dem Fußboden ist gelb, rot, blau oder grün. Die Farbe findet sich auch in der gemeinsamen Küche und den jeweiligen Wohnungen an einer Wand wieder oder ist auf dem Esstisch zu sehen. Das macht die Orientierung leicht.

Gute Balance

Neben dem Leben in der Gemeinschaft schafft das Humanas-Konzept gute Voraussetzungen für Kontakte zu den Angehörigen und Familien der Bewohnerinnen und Bewohner sowie zum örtlichen Umfeld. Die Wabenküchen etwa können gerne von Angehörigen benutzt werden. Der Pflegedienst betreut auch Menschen im Ort.

Und wie ist das alles gebaut worden? Grundsätzlich versuchen die Menschen bei Humanas eine gute

Anzeige



Reha-Klinik Schloss Hamborn

Menschliche Pflege braucht menschliche Lebensräume

Als Kreditspezialistin finanzieren wir seit 45 Jahren Pflegeeinrichtungen, Betreutes Wohnen oder Mehrgenerationenprojekte. Denn wir lieben es, gemeinsam innovative Lebensräume für jedes Alter zu schaffen.

Ihr Wunsch ist unser Spezialgebiet – gerne begleiten wir Sie dabei.

Telefon +49 234 57 97 300
[gl.s.de/finanzieren](https://www.gls.de/finanzieren)

GLS Bank
 das macht Sinn

Balance zwischen nachhaltigem Bauen und tragbaren Investitionskosten zu finden. Die Mieten sollen möglichst niedrig gehalten werden, damit die Bewohnerinnen und Bewohner auch finanziell autonom bleiben können. Blockheizkraftwerke sind seit dem zweiten Wohnpark überall errichtet, auf den Dächern befinden sich Photovoltaikanlagen.

Der im Jahr 2015 errichtete Wohnpark in Colbitz entspricht KfW-Standard 70. Die 2018 gebauten Wohnparks erreichen bereits den KfW-Standard 40. Die bewährte Struktur und Raumaufteilung wurden beibehalten, aber in Holzrahmenständerbauweise mit Fertigteilen errichtet und die Dächer begrünt.

„Die GLS Bank hat unser innovatives Konzept sofort verstanden und mit vielen eigenen Ideen begleitet“, so der Geschäftsführer Dr. Biastoch – „vom ersten Bauvorhaben über betriebliche Altersversorgung bis hin zur Entwicklung zum energieeffizienten Wohnpark mit Gründach, Photovoltaik und hohen Speicherkapazitäten – auf die GLS Bank konnten wir buchstäblich immer bauen!“

Die GLS Bank ist die nach eigenen Angaben größte nachhaltige Bank Deutschlands. Sie finanziert Unternehmen aus den Branchen erneuerbare Energien, Ernährung, nachhaltige Wirtschaft, Wohnen, Bildung und Kultur sowie Soziales und Gesundheit. Vor über 45 Jahren gegründet hat das Geldinstitut 2019 beschlossen, das Anlage- und Kreditgeschäft bis zum Jahr 2022 gemäß dem UN-Klimaabkommen von Paris 1,5 Grad kompatibel zu machen. Damit liegt die GLS Bank im Trend: Das zeigen auch die Zahlen des Geldinstituts für 2019. Das Kreditvolumen ist um 423 Millionen (13 Prozent) auf 3,8 Milliarden Euro gestiegen. ♦

Weitere Informationen:
www.gls.de

Neue Wohnformen in der Pflege

Worauf es wirklich ankommt! Pflegebau-Konzepte mit Fullservice vom ersten Projektierungsstrich bis zum Monitoring der Einrichtung nach Inbetriebnahme

Maximilian Krüger hat Lehrgeld bezahlt, 2013, als der Pflegeanbieter seine erste eigene Pflegeimmobilie baute. Damals hätte der gelernte Gesundheits- und Krankenpfleger sich Beratung und Unterstützung gewünscht. Damit das nicht auch anderen passiert, hat er sich auf die eigenen Füße gestellt und ein Jahr später die Firma Pflegebau-Konzepte gegründet. Heute zählt die gesamte Unternehmensgruppe, die sich bereits seit 2009 mit der Abbildung der ganzheitlichen Versorgungskette in der Pflege beschäftigt, 75 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

„Die Fehler, die ich damals machte, waren nicht nur struktureller, sondern auch finanzieller Natur“, erinnerte sich Krüger. „Ich hatte damals einige Fehler gemacht in der Konzeption der Immobilie und in der generellen Struktur der Aufbereitung der Finanzierungsunterlagen. Darüber hinaus hatte ich andere Ansichten als der Landkreis im Hinblick auf den Brandschutz der Immobilie. So war ich gezwungen, dann doch eine erhebliche Nachfinanzierung im sechsstelligen Bereich anzustreben, um das Projekt fertigzustellen und den Brandschutzanforderungen gerecht zu werden.“

Aufgrund dieser Erfahrungen kam es dazu, dass Krüger sich nach der Inbetriebnahme der Immobilie und nachdem alles gut geworden war, dazu entschloss, anderen Pflegediensten dabei zu helfen, neue Wohnformen in der Pflege zu implementieren. Krüger: „Denn in der Zeit, als ich dann aus den Fehl-



Bietet vollumfängliche Lösungen für alle Fragen rund um das Thema Pflegeimmobilie und dessen Betreuung: Maximilian Krüger, Pflegebau-Konzepte.

ern lernen musste, habe ich mich unheimlich intensiv mit dem Thema Errichtung von neuen Wohnformen in der Pflege beschäftigt: Wie man sie wirklich strukturell aufstellt, wie die Vorgaben aussehen, wieviel Personal benötigt wird, welche finanziellen Themen insgesamt auf einen zukommen, die einem eben keiner sagt.“

Das war die Stunde der Gründung des Unternehmens Pflegebau-Konzepte. Seit 2014 hat die Pflegebau-Konzepte über 30 Pflegeeinrichtungen konzeptioniert, im Bau begleitet und nach der Inbetriebnahme weiterhin beraten. Die nächsten zehn Einrichtungen seien in der Planung, im Bau oder kurz vor der Einreichung der Planungsunterlagen bei den Ämtern. „Bei jedem Bau entstehen neue Ideen und Impulse. Wir wachsen daran und erleben hautnah, was sich in der Praxis gut bewährt oder auch was sinnlos ist“, so Krüger.

Für die Zukunft plant der geschäftsführende Gesellschafter, der zurzeit

vorwiegend in Berlin und Brandenburg unterwegs ist, die Ausdehnung seiner Dienstleistung auf ganz Deutschland. „Pflegediensten und Investoren bieten wir die Möglichkeit eines Fullservices an – von der Konzeption, Bauplanung, Kostenanalyse, Wirtschaftlichkeits-Rentabilitätsberechnung, Grundstücks-Vorqualifizierung, Begleitung bei Gesprächen mit Behörden und Banken bis hin zu verwaltungstechnischen Belangen wie Abrechnung oder Personalmanagement.“

Für die Pflegeanbieter, die nicht gleichzeitig Vermieter und Dienstleister sein wollen, bietet Pflegebau-Konzepte eine Vermittlung eines Betreiber- und Investorenmodells an. Durch den Aufbau einer Datenbank von Investoren, die sich darauf spezialisiert haben, Pflegedienste oder Betreiber zu begleiten, könne das Unternehmen die interessierten Partner zusammenbringen.

Krüger: „Außerdem bilden wir mittlerweile ein Netzwerk rund

um die Errichtung von Pflegeimmobilien. So haben wir zum Beispiel Objektausstatter bei uns in der Datenbank, denen wir in Form unseres Angebotes die Möglichkeit bieten, eine Objektmöblierung durchzuführen oder aber auch Leasingbanken, die dieses Mobilier finanzieren.“ Zum Fullservice gehöre auch, die Bewohnerinnen und Bewohner für eine Einrichtung zu suchen.

Das bedeute unter dem Strich, so der geschäftsführende Gesellschafter der MK-Pflegegruppe: „Der Kunde bekommt bei uns eine vollumfängliche Lösung. Wir sind für alle Fragen zuständig, die sich rund um das Thema Pflegeimmobilie und dessen Betreuung drehen. Und außerdem sind wir dafür zuständig, uns auch im Vorhinein und im Nachhinein damit zu beschäftigen, beispielsweise ambulante Pflegedienste aufzubauen, dass diese in der Lage sind, solch ein Projekt zu stemmen. Auch dafür steht das Thema Bau bei uns. Wir bauen Unternehmen auf. Mehr Umsatz machen in der Pflege, das Maximalste aus seinem Unternehmen herauszuholen und einfach erfolgreich zu sein – das ist das Ziel.“

Das Anliegen des Teams um Maximilian Krüger ist es, die Beratungsleistung in jeglicher Form zu digitalisieren, sodass auch Kunden, die in Hamburg oder in Stuttgart sitzen, die Beratungsleistungen in Anspruch nehmen können. Ebenso will er das Netzwerk der Baupartner deutschlandweit ausweiten. ♦

Weitere Informationen:
www.pflegebau-konzepte.de

Anzeige

PFLEGE|BAU

BERATUNG • COACHING • KONZEPTE

WIR LEBEN PFLEGE. JEDEN TAG.

Was wir Ihnen raten, ist was täglich funktioniert – bei unseren Kunden und in unseren eigenen Pflegeeinrichtungen.

Vom Bau bis zum Tagesgeschäft. Als praxisorientierte und auf Pflege spezialisierte Unternehmensberatung sorgen wir dafür, dass Sie wirtschaftlich erfolgreich werden.

Von der Unterstützung im Unternehmensaufbau eines Pflegedienstes über die Prozess- und Strukturoptimierung eines bestehenden Pflegeanbieters bis hin zum Bau einer Pflegeimmobilie. Wir sind Experten mit jahrelanger Erfahrung in den Bereichen ambulante Pflege, Tagespflegeeinrichtungen und Seniorenwohnanlagen jeglicher Art, insbesondere neue Wohnformen in der Pflege.

- strategische, durchdachte und kostenorientierte Planung von Pflegeimmobilien
- komplette Projekterstellung von der Qualifizierung des Grundstückes bis zur Bauausführung
- Erstellung individueller Konzeptunterlagen für Behörden, Banken und Fremdkapitalgeber
- standortbezogene Markt- und Konkurrenzanalysen
- Wirtschaftlichkeits- und Rentabilitätsberechnung von der Vermietung bis zur Personalkalkulation der Pflegeimmobilie
- Vermittlung von Investoren an Betreiber
- vollumfängliche Betreuung und Beratung während der Bauphase und nach Inbetriebnahme
- Bereitstellung von qualifizierten Arbeitshilfen, erprobten Verträgen und Vereinbarungen
- Großes Netzwerk an Kooperationspartnern (z.B. Investoren, Objektausstatter, Bauunternehmen, Leasinggesellschaften und Banken)

Wir agieren deutschlandweit! Gerne beraten wir Sie in einem telefonischen Strategiegespräch.

TELEFON 03391 3479907 MAIL info@pflegebau-konzepte.de www.pflegebau-konzepte.de

Das Heim in guten Händen

Diplom-Kaufmann Freiherr von Süsskind-Schwendi, Schwendi-Immobilien, steht für Fragen gerne zur Verfügung

Unsere Erfahrung als Spezialmakler für Alten- und Pflegeeinrichtungen hat gezeigt, dass zur Kaufpreisfindung einige wesentliche Daten und Informationen nötig sind.

Zum ersten Fall:

Heute zum Thema Heimaufsicht und behördliche Anforderungen am Beispiel des angestellten Heimleiters, der sich mit einer eigenen Einrichtung selbstständig machen möchte: Über den Makler hat der in Süddeutschland beheimatete Heimleiter eine Einrichtung in Norddeutschland gefunden, die ihm bei der ersten Besichtigung zusagt. Ein Kaufpreis steht im Raum.

Der Verkäufer gestattet dem Interessenten, sich bei den Behörden zu erkundigen. Und nun wird festgestellt, dass der Verkäufer im Dachgeschoss des Hauses Büroräume eingerichtet hat, die so behördlich nicht genehmigt waren. Außerdem fehlt die von der Behörde verlangte Feuertreppe.

Der Käufer möchte nun, dass der Verkäufer zum einen die notwendigen Bauanträge mit den eingebauten Büros beschafft und die Feuertreppe anbaut oder einen für die Feuertreppe geschätzten Preis beim Kaufpreis abzieht.

Der Verkäufer seinerseits stellt die Potenz des Kaufinteressenten infrage. Als bisheriger Heimleiter habe er wohl nicht das ausreichende Kapital.

Durch die Verbindung des Spezialmaklers zu einer für die Finanzierung von Pflegeeinrichtungen bekannten Bank kann der Heimleiter dort seine gute Vita vorstellen, aufgrund derer die Bank einer Finanzierung gerne nähertritt.

Die Bank wiederum unterrichtet den Verkäufer, dass sie gerne die Finanzierung mitgeht, aber dieser seine Preisvorstellung aufgrund der Gegebenheiten ändern muss.



Bestandsimmobilie seitens der Heimaufsicht Änderungen gewünscht sind bezüglich der Mindestbauverordnung. Um diese Änderungen durchzuführen wird seitens der Heimaufsicht dem bisherigen Eigentümer eine Zeit bis 2029 eingeräumt. Dabei werden mindestens fünf Bewohnerplätze wegfallen, man muss verschiedene bestehende Zimmer zu Nasszellen

umbauen. Diese für den bisherigen Eigentümer eingeräumte Frist wird seitens der Heimaufsicht aber nicht einem neuen möglichen Interessenten, unserem Investor, eingeräumt. Er müsste die baulichen Maßnahmen früher durchführen. Hierzu lag dem bisherigen Eigentümer bereits ein Kostenvoranschlag vor und dieser würde den bisherigen ins Auge gefassten Kaufpreis um ca. eine Million erhöhen und für den neuen Eigen-

Zum zweiten Fall:

Ein Investor, der bisher nicht in Altenheime investiert hatte, möchte auch in diesen Markt investieren und hat sich daher beim Makler ein Objekt ausgesucht. Im Lauf der Verhandlungen stellt sich heraus, dass bei dieser älteren

tümer käme während der Bauzeit eine Reihe von Schwierigkeiten hinzu, wie die Umbelegung oder Ausquartierung von Bewohnern. Nun muss der Verkäufer feststellen, dass sich seine bisherige Preisvorstellung nicht durchsetzen lässt. Und für den Kaufinteressenten gilt, dass bei Beibehaltung der Kaufpreisvorstellung unter Hinzuziehung der notwendigen Investitionen die Wirtschaftlichkeit des Objektes nicht gegeben ist.

Fazit:

Auch wenn Verkäufer die Behörden nicht in eventuelle Verkaufsverhandlungen einweihen wollen, so kann ohne rechtzeitige umfangreiche Einbindung der Behörden keine Kaufpreisfindung stattfinden, da bestimmte Übergangsfristen vielleicht für einen Alt-Eigentümer gelten, aber bei einem Besitzerwechsel ganz neu verhandelt werden.

Weitere Informationen:
www.schwendi.com

Advertorial

awisto

awisto stellt das
CRM-Projekt
für Korian vor



KORIAN

AUSGANGSSITUATION

Bisher: Pflegeaufnahme mit Papier- und Excel-Listen

Problem: Doppelungen und Fehler, veraltete Preise/Konditionen

LÖSUNG

Heute: Pflegeaufnahme mit Vertragserstellung auf Knopfdruck

Einführung: Dynamics 365, awisto CRM-Lösung und awisto OfficeIntegration

NUTZEN

Effizienz im Vertrieb, mehr Transparenz und hohe Zeitersparnis, verbessertes Controlling, 1.000 Arbeitsplätze mit CRM-Lösung ausgestattet, enge Verzahnung von Management, Regionalleitung, Vertrieb und Marketing



Microsoft Dynamics 365 schafft Effizienz

„Insbesondere in der schwierigen Vertriebssituation während Corona und dabei sicherzustellen, dass die uns anvertrauten Menschen o



Das starke Wachstum der Pflege- und Betreuungsbranche fordert eine Digitalisierung, die modernste IT mit wirtschaftlichem Handeln eng verzahnt. Denn wo Wachstum stattfindet, ist Veränderung erforderlich – und ein transparentes System, das schnellere und bessere Entscheidungen ermöglicht. Der rationale Wandel digitaler Prozesse, der unternehmerisch verantwortliches Handeln für die Zukunft erleichtert, ist für Korian eine wichtige Voraussetzung, um den ihnen anvertrauten

Menschen ein optimales Betreuungsumfeld zu geben. Diese Einstellung lebt das Unternehmen: Schon der Name Korian leitet sich vom japanischen kokoro ab und meint die innere Haltung, das moralische Denken und Handeln. Mit diesem Wertekanon wurde das Unternehmen 2003 gegründet und gehört heute mit 56.000 Mitarbeitern an über 890 Standorten in sechs Ländern Europas zu den führenden Unternehmen im Bereich Pflege- und Betreuungsdienstleistungen.

Würdevolle Pflege setzt nicht nur menschliches Miteinander voraus, sondern auch Prozesse, die reibungslos im Hintergrund ablaufen. So ein Vorgehen hat Erfolg. Das Wachstum ist enorm und hört auch bei bislang 82.600 Pflegeplätzen nicht auf. Diese Dynamik schafft jeden Tag neue Herausforderungen, denen Korian technisch, organisatorisch und vor allem menschlich begegnen muss, um ihrer Verantwortung gerecht zu werden.

Anforderungen

In den Jahren des Wachstums der Korian Deutschland AG hatten sich verschiedene Arbeitsabläufe entwickelt, die nicht miteinander verzahnt waren, einen hohen manuellen Arbeitsaufwand und damit Kosten verursachten. Bei Aufnahme eines Bewohners waren individuelle Anfragen und Verträge bereits so komplex, dass es zu Doppelerfassungen kam oder gar zu Fehlern. Zudem waren die

Nachrichten

Essen aus Kindheitstagen bringt Freude im Alter

Transgourmet schlägt ein neues Kapitel auf – mit zwei Buchveröffentlichungen für emotionalen Genuss

Belgien möchte seine weltberühmten Pommes frites als immaterielles Weltkulturerbe der Vereinten Nationen anerkannt wissen. Regionale Spezialitäten aus Oberfranken sind es bereits. Was als treibende Kraft Transgourmet in Zusammenarbeit mit dem Autorenteam Manuela Rehn und Jörg Reuter zusammengetragen hat, ist ebenfalls höchste Anerkennung wert – und ein kleines Dankeschön an verdiente Kräfte, insbesondere in der Küche. Das Kochbuch „Unser kulinarisches Erbe“ bewahrt nicht nur die Lieblingsrezepte der Generation unserer Großeltern für die Nachwelt, die sonst unwiederbringlich verloren gingen. Vielmehr ist das Ganze auch noch ausgesprochen lecker. Denn „Unser kulinarisches Erbe“ ist gefüllt mit Rezepten der besonderen Art. Sie zeigen die breite Vielfalt der deutschen Küche – gleichzeitig bringen sie das kulinarische Erbe unserer Großeltern zu Papier. Die Brücke in die Küchen von Senioreneinrichtungen schlägt Transgourmet mit seinem Praxisratgeber, der bewährte Konzepte auf der Suche nach Nachahmung zeigt.

Wer bisher noch nichts von „Knisterfinken“ oder einer „Funzelsuppe“ gehört oder noch nie von einem „Erröteten Mädchen“ gekostet hat, entdeckt in „Unser kulinarisches Erbe“ garantiert viel Neues. Einrichtungen, die durch das Kochbuch inspiriert werden oder selbst tätig werden wollen, greifen auf den Ratgeber „Eine Prise



Bewahrt die Lieblingsrezepte der Generation unserer Großeltern und ist – nachgekocht – auch ausgesprochen lecker: Dazu bietet es sich am Ende eines Jahres als eine kleine Anerkennung für das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an.

Glück“ zurück. Hier finden sich praxistaugliche Ansätze und Antworten auf verschiedene Fragestellungen bei ganz unterschiedlichen Voraussetzungen – praxisnah umgesetzt, kreativ und erfolgreich erprobt. Denn: Nachahmung ist dringend erwünscht! Dafür haben sich die Autoren Manuela Rehn und Jörg Reuter mit der Fotografin Caro Hoene auf eine Reise quer durch Deutschland begeben, um mit älteren Menschen über die Küche ihrer Kindheitstage zu sprechen und mit ihnen gemeinsam zu kochen. Begleitet wurden sie von je einem Spitzenkoch aus der jeweiligen Region, der die Ursprünge der Zubereitungen und Essgewohnheiten erklären kann und somit die Brücke zur modernen, regionalen Küche schlägt. Entstanden ist ein Buch mit 95 besonders emotional verwurzelten Rezepten, die mit den Senior/-innen gemeinsam ausgesucht, niedergeschrieben und nachgekocht wurden. Das Buch porträtiert diese Reise und bringt Vergangenes auf die Teller – gleichzeitig werden die Seniorenheime inspiriert, das Thema kulinarischer Genuss neu zu entdecken und zu beleben.

Dass es dazu noch mehr bedarf, weiß auch Transgourmet – und schafft mit dem Ratgeber „Eine Prise Glück“ nicht nur Inspiration, sondern zugleich ein praxisorientiertes Nachschlagewerk. Inspiration zum Buch ist der Wettbewerb „Vom Kostenfaktor zum Glücksfaktor – emotionale Genusskonzepte in der Seniorenverpflegung“ und die vielen Konzepte, die im Rahmen dessen eingereicht wurden. Seit dem Start im Jahr 2016 ist der Wettbewerb für Transgourmet ein Herzensprojekt, das mit jedem Jahr um emotionale Botschafter und Konzeptideen wächst. In elf Kapiteln werden herausragende Best-Practice-Beispiele vorgestellt, um emotionalen Genuss greifbar zu machen. Das Buch gewährt einen realen Einblick in den Alltag verschiedener Senioreneinrichtungen und hält wertvolle und vor allem praxisnahe Tipps, erprobte Lösungsansätze und Kalkulationsbeispiele zur zielgruppengerechten Umsetzung bereit. „Wenn die Bewohner in den täglichen Prozess der Essenszubereitung eingebunden werden, fühlen sie sich gebraucht, sind aktiv“, beschreibt Martin Kölle, Mitglied der Ge-

schaftsleitung und Initiator des Wettbewerbs, den Mehrwert. „Wesentlich ist, dass die Menschen Wertschätzung für ihren geleisteten Beitrag erfahren. Wird das Essen in einer Gruppe zubereitet oder gemeinsam an einem Tisch eingenommen, bildet sich eine Gemeinschaft. Ein Zugehörigkeitsgefühl entsteht. All das ist emotionaler Genuss, der weit mehr ist als bloße Nahrungsaufnahme.“ Die gezeigten Konzepte – ob Tante-Emma-Laden, Mobiler Kiosk oder Grüne Stunde – gehören zu denjenigen, die im Rahmen des jährlichen Transgourmet-Wettbewerbs „Vom Kostenfaktor zum Glücksfaktor“ eingereicht wurden. „Unser kulinarisches Erbe. Lieblingsrezepte der Generation unserer Großeltern“ wurde durch Transgourmet Deutschland und den Co-op-Fonds für Nachhaltigkeit ermöglicht. Das Buch ist erschienen im Becker Joest Volk Verlag, es hat 320 Seiten mit 95 Rezepten und kostet 29,95 Euro. ISBN 978-3-95453-185-1. Weitere Informationen: <https://bjvv.de> www.transgourmet.de

im Vertrieb, Controlling und in der Kommunikation

sehen wir, wie gut es uns gelingt, durch das CRM-System die Nachfrage zu koordinieren

ptimal betreut werden können.“ Dirk Friedl, Ambulante Dienste – Geschäftsführer Homecare – Korian Deutschland AG

Preise meist nicht aktuell. Ein Vergleich der Konvertierungsrate etwa – Einzüge in die Einrichtungen sowie die Umwandlung von Kurzzeit- in Langzeitpflege – war schwer umzusetzen und ein Forecast der Bettenbelegung der kommenden vier Wochen nur zeitintensiv zu erstellen. Aktuelle Preise, sich dynamisch entwickelnde Kosten, Anforderungen des Bundes und der Länder an die Konformität von Korian wurden auf Papier, in Word-Dateien sowie Excel-Tabellen festgehalten und als E-Mail verschickt. So war Korian ein Betrieb, der an seine Grenzen gestoßen war, aber dessen Verwaltung mit dem Gesamtwachstum Schritt halten musste. Ziel war es daher, die Abläufe zu harmonisieren, zu digitalisieren und eine gemeinsame Datenbasis darzustellen, die es ermöglicht, auf Knopfdruck eine umfassende Transparenz zu schaffen, Zeit zu sparen und das Controlling insgesamt zu verbessern. Eine weitere Aufgabe war es, die Zentrale, Regionalleitungen, den Vertrieb und das Marketing enger und schneller zu verzahnen. So können Wettbewerbsinformationen und -analysen direkt aus dem CRM-System ausgelesen werden, um in dem sich stetig verändernden Markt weiterhin an der Spitze stehen zu können.



Lösung

Bei der Suche stieß die Korian Deutschland AG auf die CRM-Lösung von awisto auf Basis von Dynamics 365. Entscheidend war zum einen die Expertise der awisto business solutions GmbH als auch die kompetente persönliche Beratung, die sich im Verständnis für die Zusammenhänge und Abläufe in der Pflege niederschlugen. Die Anbindung an das bestehende ERP-System, SAP eSocial, wurde unproblematisch umgesetzt. Eine besondere Herausforderung war es, die Pfl-

gedokumentationssysteme (DAN), die bereits bei Korian im Einsatz waren, einzurichten und an insgesamt 251 Mandanten über eine bidirektionale Schnittstelle anzubinden. Letztlich erfolgte die Implementierung so pragmatisch wie möglich, damit sich alle Nutzer schnell in der intuitiven Umgebung einleben konnten. Zum Einsatz kam zusätzlich Microsoft Power BI, durch dessen interaktive Visualisierungen und Business-Intelligence-Funktionen leichter eigene Berichte, Dashboards und Auswertungen erstellt werden konnten.

Das awisto-Team schaffte es schnell, die Anforderungen von Korian umzusetzen. Durch die langjährigen Erfahrungen mit CRM-Lösungen in der Pflege- und Betreuungsbranche stellte sich awisto als idealer Partner für den Wandlungsprozess dar, der das Wachstum von Korian auch zukünftig begleiten soll.

Nutzen

Innerhalb von nur sechs Monaten wurde Dynamics 365 CRM eingeführt und überzeugt 990 User. Die Zahl wächst durch Ausweitung in neue Pflegeeinrichtungen beständig. Durch die Integration weiterer digitaler Lösungen, wie einer Korian-Besucher-App und die zukünftig geplanten Anbindungen an Pflegeportale wie Recare, Wohnen im Alter und viele mehr, können die Kommunikationsmöglichkeiten von Dynamics 365 optimal ausgeschöpft werden. So funktioniert der Austausch nicht nur unter Abteilungen reibungslos, sondern auch im Kontakt zu Kunden, Behörden und Zuweisern. Power BI unterstützt Korian bei minutengenauen Auswertungen anhand von Dashboards für die Bettenbelegung wie auch das Anfrageaufkommen oder die Konvertierungsrate. Heute ist die kundenspezifische Datenerfassung zur Verwaltung von Bewohnern, Betreuern und von Angehö-

rigen ebenso auf neuestem Stand wie die gesamte Vertragsverwaltung. Die Lösung von awisto hat die gesteckten Ziele in jeder Hinsicht erreicht: Die Bettenbelegung wurde optimiert und somit gesteigert. Durch die professionalisierte Automatisierung werden Fehler und zusätzliche Arbeiten vermieden. Insgesamt konnte das Controlling nachhaltig und transparent gestaltet werden. Infolgedessen konnten Umsatz und Gewinn gesteigert werden. Die Zusammenarbeit mit awisto hat gezeigt, dass erfolgreiche Unternehmen moderne, flexible Business-Anwendungen brauchen, wenn sie ihre führende Position im Markt halten und weiter ausbauen wollen. Die Einspareffekte der CRM-Lösung sind für die Korian Deutschland AG bereits enorm und bringen das Unternehmen dank der Lösung von awisto weiterhin auf Erfolgskurs.

KONTAKT
awisto business solutions GmbH
Mittlerer Pfad 4
70499 Stuttgart
+49 (711) 490 534-0
info@awisto.de
www.awisto.de

Mehr Ausbildung, mehr Personal, mehr Geld

Konzertierte Aktion Pflege legt ihren ersten Umsetzungsbericht vor

Eine schrittweise Verbesserung der Arbeitsbedingungen für die Pflegekräfte sieht der erste Umsetzungsberichts zur Konzentrierten Aktion Pflege (KAP) vor. Bundesfamilienministerin Franziska Giffey (SPD), Bundesarbeitsminister Hubertus Heil (SPD) und Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) stellten den Bericht Mitte November vor. Sie sehen wichtige Maßnahmen für eine bessere Entlohnung, für mehr Auszubildende und mehr Kolleginnen und Kollegen an der Seite der Pflegekräfte bereits umgesetzt.

Im Juni 2019 hatten sich Bund, Länder und alle relevanten Akteure in der Pflege verbindlich auf Ziele und konkrete Maßnahmen für bessere Arbeitsbedingungen, eine bessere Entlohnung, mehr Ausbildungsplätze und mehr Eigenverantwortung für Pflegekräfte verständigt. Der Bericht soll zeigen, wie weit die Maßnahmen bereits umgesetzt wurden.

Im Juni 2019 haben sich Bund, Länder und alle relevanten Akteure in der Pflege verbindlich auf Ziele und konkrete Maßnahmen für bessere Arbeitsbedingungen, eine bessere Entlohnung, mehr Ausbildungsplätze und mehr Eigenverantwortung für Pflegekräfte verständigt. Der jetzt vorgelegte Bericht zeigt, wie weit die Maßnahmen bereits umgesetzt wurden.

Die Ergebnisse im Detail

Mehr Personal

Eine Entlastung und Verbesserung der Arbeitsbedingungen erfordert mehr Personal. Folgende Maßnahmen wurden bereits auf den Weg gebracht:

- Das Personalbemessungsverfahren für vollstationäre Pflegeeinrichtungen soll in Kürze gesetzlich verankert werden. Die Mitglieder der Konzentrierten Aktion Pflege haben hierfür in einem begleitenden Roadmap-Prozess die wesentlichen Schritte beraten. Als erster Schritt werden ab dem 1. Januar 2021 mit dem Gesundheitsversorgungs- und Pflegeverbesserungsgesetz 20.000 zusätzliche Stellen für Pflegehilfskräfte geschaffen. Die Stellen werden vollständig durch die Pflegeversicherung finanziert; der Eigenanteil der Pflegebedürftigen wird dadurch nicht steigen.

- Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen werden bei der Gewinnung internationaler Pflegekräfte unterstützt. Dazu wurde 2019 die Deutsche Fachkräfteagentur für Gesundheits- und Pflegeberufe



Foto: © Bundesregierung/Jesco Denzel

„Exzellente Pflege findet nur dort statt, wo motivierte und gut ausgebildete Pflegekräfte arbeiten. Wir kümmern uns darum, dass junge Menschen, die sich für diesen Beruf interessieren, gute Ausbildungsbedingungen und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten haben. Aber Geld ist nicht alles – wir arbeiten daran, dass Pflegeberufe als Ganzes aufgewertet werden.“

Bundesfamilienministerin Franziska Giffey.

(DeFa) eingerichtet. Sie übernimmt für die Herkunftsländer Philippinen, Mexiko und später Brasilien die Anträge auf Einreise, Berufsanerkennung und Beschäftigungserlaubnis für Pflegekräfte aus Drittstaaten, damit diese schneller nach Deutschland einreisen und arbeiten können. Das Auslandsgeschäft der Bundesagentur für Arbeit (BA) bleibt davon unberührt.

- Es wurde eine Zentrale Service-stelle Berufsanerkennung (ZSBA) für Fachkräfte im Ausland geschaffen, die Anerkennungssuchende zu den Möglichkeiten der Anerkennung ihrer ausländischen Berufsabschlüsse berät, sie über die damit zusammenhängenden aufenthaltsrechtlichen Fragen informiert und durch das Anerkennungsverfahren begleitet (Lotsenfunktion). Die ZSBA ist bei der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung (ZAV) der BA in Bonn angesiedelt und wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung als Modellvorhaben zunächst für vier Jahre gefördert.

- Integraler Bestandteil der Fachkräftegewinnung sind Regeln für eine ethisch hochwertige Anwerbung und den Schutz der Pflegekräfte sowie umfassende Maßnahmen für die betriebliche und soziale Integration. Das im Jahr 2019 gegründete Deutsche Kompetenzzentrum für internationale Fachkräfte in den Gesundheits- und Pflegeberufen (DKF) entwickelt dafür ein Gütesiegel und ei-



Foto: © BMAS/Dominik Butzmann

„Tarifverträge bedeuten angemessene Löhne und gute Arbeitsbedingungen. Deshalb ist die Aussicht auf einen allgemeinverbindlichen Tarifvertrag ein wichtiges Signal. Sobald mir ein Antrag auf Erstreckung vorliegt, werden wir diesen zügig prüfen. Und wenn die Voraussetzungen erfüllt sind, werde ich diesen Tarifvertrag für die gesamte Branche verbindlich erklären.“

Bundesarbeitsminister Hubertus Heil (SPD).

nen Werkzeugkoffer für die betriebliche und soziale Integration. Das DKF unterstützt die Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen auch bei deren Umsetzung.

- Die Corona-Pandemie hat deutliche Auswirkungen auf die Unterstützung der Fach- und Sprachausbildung für ausländische Pflegekräfte in den Herkunftsländern. Die Goethe-Institute bemühen sich unter Einhaltung der jeweils vor Ort gültigen Hygiene- und Sicherheitsvorschriften, weiterhin Angebote der Sprachförderung aufrechtzuerhalten.

Mehr Geld

Pflegekräfte, insbesondere in der Altenpflege, sollen regelhaft besser entlohnt werden. Folgende Maßnahmen wurden bereits auf den Weg gebracht:

- Mit dem am 29. November 2019 in Kraft getretenen Gesetz für bessere Löhne in der Pflege wurde die rechtliche Grundlage für das Tätigwerden der Pflegekommission novelliert. Damit kann die Pflegekommission nun – als ständige Kommission – auf verbesserter Grundlage Empfehlungen für die Festlegung von Mindestlöhnen und Mindesturlaub in der Pflege abgeben.

- Mit der Vierten Verordnung über zwingende Arbeitsbedingungen in der Pflegebranche wird der Mindestlohn für Pflegehilfskräfte bis zum 1. April 2022 in vier Schritten spürbar auf 12,55 Euro



Foto: © BMG

„Wie wir gute Pflege sichern, ist die soziale Frage der 20er-Jahre. Die beantworten wir mit der Konzentrierten Aktion. Wir sorgen für bessere Bezahlung, mehr Stellen und eine gute Ausbildung. So machen wir Pflege besser für alle: für Berufseinsteiger und für die erfahrenen Pflegekräfte. Und am meisten für die Pflegebedürftigen und Patienten, die mehr Zuwendung erfahren.“

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU).

in Ost- und Westdeutschland angehoben. Ab 1. Juli 2021 gibt es zudem erstmals einen Mindestlohn für Pflegefachkräfte von 15 Euro. Vom neuen Pflegemindestlohn profitieren insbesondere Pflegekräfte in Ostdeutschland. Im Vergleich zum Jahr 2012 sind die Entgelte von Vollzeitbeschäftigten in der Altenpflege um über 20 Prozent angestiegen.

- Auch die tarifliche Entlohnung soll weiter gestärkt werden: Künftig sollen Pflegeeinrichtungen nur noch für die Versorgung zugelassen werden, wenn diese ihre Beschäftigten nach Tarif bezahlen. Ein entsprechender Gesetzentwurf wird derzeit vorbereitet.

- Die Gewerkschaft ver.di und die Bundesvereinigung der Arbeitgeber in der Pflegebranche (BVAP) haben den Entwurf eines bundesweiten Tarifvertrags für die Altenpflege erarbeitet. Derzeit läuft das gesetzlich vorgesehene Anhörungsverfahren, in welchem kirchliche Kommissionen zu dem Entwurf Stellung nehmen können.

- Die Finanzierung höherer Pflegegelöhne kostet Geld. Damit die Pflegebedürftigen und ihre Familien nicht überfordert werden, prüft das BMG derzeit verschiedene Optionen zur Begrenzung der Eigenanteile.

Mehr Aus- und Weiterbildung

Die neuen Pflegeausbildungen starteten zum 1. Januar 2020. Ihre

Einführung wird begleitet durch die „Ausbildungsinitiative Pflege“ (2019 – 2023). Folgende Maßnahmen wurden bereits auf den Weg gebracht:

- Abschließende Zahlen zu den neuen Pflegeausbildungen liegen erstmals 2021 vor. Einzelne Bundesländer haben jedoch bereits einen deutlichen Anstieg gemeldet. Insgesamt deutet sich trotz der Belastungen durch die Corona-Pandemie eine positive Entwicklung der Ausbildungszahlen und damit ein guter Start der neuen beruflichen Pflegeausbildung an.

- Auch die neu eingeführte hochschulische Pflegeausbildung ist bereits mit rund 30 Studiengängen gestartet. Damit werden neue Ausbildungspotenziale erschlossen und neue Entwicklungsperspektiven für die Pflege geschaffen.

- Mit der Informations- und Öffentlichkeitskampagne „Mach Karriere als Mensch“ wird über die Chancen der neuen Pflegeausbildung informiert. Hohe Zugriffszahlen auf die weiterführenden Informationsangebote unter www.pflegeausbildung.net sprechen für ein großes Interesse bei jungen Menschen wie auch möglichen Umschülerinnen und -schülern an der Ausbildung.

- Im Rahmen der neuen generationalistischen Pflegeausbildung ist eine engere Zusammenarbeit der verschiedenen Ausbildungsstätten erforderlich.

- Um die Länder bei der Umsetzung der Pflegeausbildung zu unterstützen, haben BMFSFJ und BMG dazu ein Förderprogramm im Umfang von bis zu 19 Millionen Euro aufgelegt.

- In zahlreichen Ländern haben die durch den „DigitalPakt Schule“ und das daran anschließende „Sofortausstattungsprogramm“ zur Verfügung gestellten Fördermittel zu einer besseren Ausstattung der Pflegeschulen mit digitaler Technik geführt.

- In der Weiterbildung gab es 2019 einen signifikanten Anstieg bei der Ausbildung zur Altenpflegefachkraft.

Mehr Eigenverantwortung

Die Befugnisse der Pflegefachkräfte sollen gestärkt und ausgeweitet werden. Folgende Maßnahmen wurden bereits auf den Weg gebracht:

- Für die interprofessionelle Zusammenarbeit im Gesundheits- und Pflegebereich wurde ein Strategieprozess eingeleitet. Der Prozess wird durch ein Expertengremium begleitet. Gemeinsam wird die Rolle der Pflege in der interprofessionellen Zusammenarbeit untersucht.

Mehr Digitales

► Aktuell wird eine Erweiterung der Versorgungsbefugnisse für Pflegefachkräfte, etwa im Rahmen des Wundmanagements, der häuslichen Krankenpflege und der Verordnung von bestimmten Hilfsmitteln vorgeschlagen.

► Im Strategieprozess wurde auch geklärt, wie Modellvorhaben zur selbständigen und eigenverantwortlichen Ausübung von Heilkunde durch Pflegefachpersonen einfacher und attraktiver werden und bei erfolgreicher Durchführung zügiger in der Regelversorgung ankommen können. Ergebnisse der Beratungen sollen noch in dieser Legislaturperiode gesetzlich umgesetzt werden.

Die Arbeit von Pflegekräften soll durch Digitalisierung erleichtert werden. Folgende Maßnahmen wurden bereits auf den Weg gebracht:

► Durch gesetzliche Regelungen zur Kostenübernahme von Investitionen in Digitales wurden deutliche Fortschritte bei der Digitalisierung der Pflege erzielt. Pflegeeinrichtungen nutzen die Fördermöglichkeiten für die elektronische Dokumentation und Tourenplanung, aber auch für Schulungen der Pflegekräfte.

- Die Anbindung der Langzeitpflege an die Telematikinfrastruktur

► Der künftige Zugang der Pflegeeinrichtungen zur TI wird jedoch entscheidend davon abhängen, wann die Länder die elektronischen Heilberufs- und Berufsausweise sowie die Praxisausweise zur Verfügung stellen. Bis dahin können die Pflegeeinrichtungen über

Institutionenkarten, die von der Gematik ausgegeben werden, vorübergehend auf ausgewählte Dienste der TI zugreifen.

► Die Regelungen des Digitale-Versorgung-Gesetzes zu elektronischen Verordnungen in der häuslichen Krankenpflege zeigen Wirkung: durch die Öffnung des Rechtsrahmens etablieren sich mehr Unternehmen am Markt, die entsprechende Dienste anbieten. Verschiedene Krankenkassen haben bereits erste Erfahrungen mit elektronischen Verordnungen in der häuslichen Krankenpflege gesammelt.

- ▶ Mithilfe des Krankenhauszu- kunftsfonds und des Kranken-

hausstrukturfonds werden Investitionen in die digitale Infrastruktur von Krankenhäusern gefördert.

Weitere Informationen:
Der vollständige Bericht zur Aus-
bildungsoffensive Pflege ist auf
www.pflegeausbildung.net verfüg-
bar.

Digitalisierung

Eine Matratze, die es faustdick hinter den Ohren hat

Spezielle Konstruktion ist therapeutisch wertvoll und schafft hohe Lebensqualität im Alter

Im Bett verbringt der Mensch einen großen Teil seiner Lebenszeit. Wird er älter und braucht Pflege, dann sind es bis zu 80 Prozent seines Lebens, die er im Liegen verbringt. Da kommt es auf eine speziell für diese Anforderung entwickelte hochwertige Matratze an, sie kann echte Lebensqualität im Alter schaffen.

Über zehn Jahre hat Andreas Thometzek mit Pflegefachpersonal aus Pflegeeinrichtungen und Krankenhäusern in der Praxis daran entwickelt. Dann musste sich die Matratze einem zweijährigen Qualitätsprüfungsverfahren für die Listung als Hilfsmittel des GKV der Krankenkassen stellen. Thometzek: „Unsere Matratze hat in allen Prüfungspunkten Bestno-

ten erreicht.“ Der geschäftsführende Gesellschafter der IQfy GmbH, Technik für Menschen, ist stolz auf seine Entwicklung: „Die DEKU 3 Matratze ist weltweit einzigartig und als Medizinprodukt der Klasse 1 MDR konform.“

Durch eine spezielle Konstruktion der Liegefläche – druckentlastender Kaltschaum mit 7-Zonen-Stiftbohrung für gute Belüftung inklusive Randzonenverstärkung – unterstütze die Matratze die Menschen in ihrer Eigenbewegung. Ruhen in Bewegung. Das ist therapeutisch unglaublich wertvoll für die Mobilität eines Menschen. Denn eine gut unterstützende und optimale Matratze sorgt für Schmerzfreiheit, fördert den Regenerationsprozess und ermöglicht so tiefen, langen und erholsamen Schlaf.

„Das entlastet auch das Pflegepersonal sowohl in den Pflegeeinrichtungen als auch zu Hause“, weiß Thometzek. Denn die Matratze ist natürlich auch in der häuslichen Pflege sehr gut einsetzbar.

Wichtig ist ihm auch, dass die Matratze „atmungsaktiv ist. Das heißt, die Körperflüssigkeit, der Körperschweiß staut sich nicht zwischen Matratze und Körper, sondern unsere Matratze nimmt den Körperdampf vom Körper weg. So kann sich auch kein Dekubitus entwickeln.“ Die Matratze ist für die Prophylaxe, bis Dekubitus Grad 3 zertifiziert, wenn alle anderen pflegefachlichen Maßnahmen berücksichtigt wurden.



DEKU3

Die DEKU 3 Matratze, als Medizinprodukt der Klasse 1 MDR konform und bis Dekubitus Grad 3 zertifiziert.

lich. Thometzek: „Jedes dieser Assistenzsysteme ist jederzeit nachrüstbar. So baut alles aufeinander auf.“

Anzeige



... sagt es Ihnen!

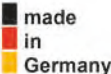
**Sensoren in der Matratze
schalten das Licht ein und
informieren das Pflegepersonal:**

80 % weniger Stürze

**DER INNOVATIVE
EVAKUIERUNGSBEZUG**



Das Assistenzsystem
kann flexibel
nacherüstet
werden!

Innovation 

Seit **10** Jahren
bewährte & zertifizierte
Technik!




- FUNKTIONIERT MIT **JEDER RUFANLAGE**
- PASST IN **JEDES BETT**
- SCHALTET **JEDE BELEUCHTUNG EIN**
- **WARTUNGSFREI**
- INNOVATIVER **EVAKUIERUNGSBEZUG**



Nie wieder
verrutschen!

FORDERN SIE NOCH HEUTE IHR PERSÖNLICHES TEST-ANGEBOT AN!

© contrastwerkstatt/istockphoto.com

IQfy GmbH • Am Stadion 2 • 58540 Meinerzhagen

0 23 54 / 944 99 69 • iqcare.info



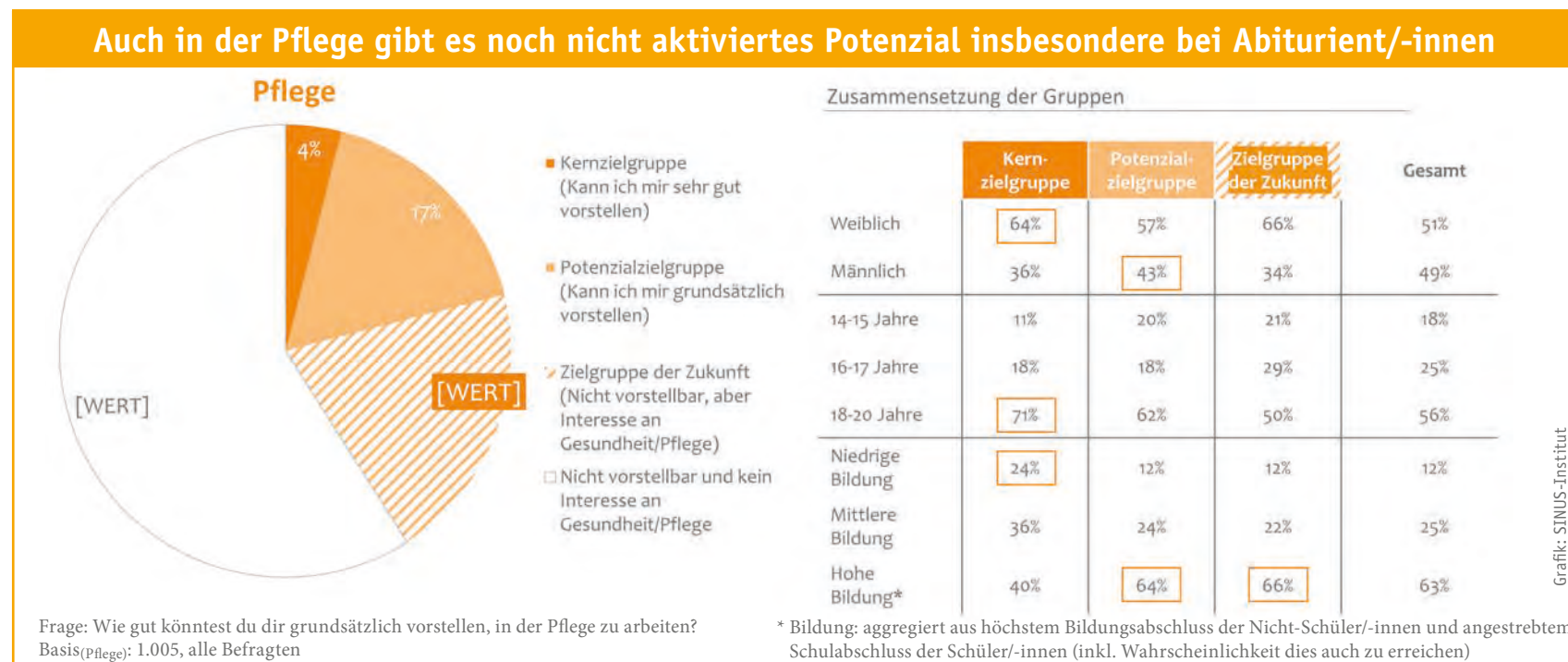
Ausbildungszahlen in der Pflege:

Kleiner Hoffnungsschimmer am Horizont

Statistisches Bundesamt registriert steigendes Interesse – Jugendbefragung des Bundesministeriums: Erzieher- und Pflegeberufe für Jugendliche grundsätzlich attraktiv

Das Interesse an Pflegeberufen steigt: Das zeigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes von Ende Oktober dieses Jahres. Danach haben 2019 rund 71.300 Menschen eine Ausbildung in der Pflege begonnen. Das waren 8,2 Prozent oder 5.400 mehr als ein Jahr zuvor. Mehr noch: Eine Jugendbefragung des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, deren Ergebnisse Bundesministerin Franziska Giffey im Sommer dieses Jahres vorstellte, zeigt große Potenziale für Erzieher- und Pflegeberufe.

Das sind die Ergebnisse der repräsentativen Jugendbefragung „Kindertagesbetreuung und Pflege – attraktive Berufe?“. Die Zahlen wurden im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend vom SINUS-Institut erhoben. Danach sind soziale Berufe für Jugendliche grundsätzlich attraktiv. Knapp ein Viertel kann sich vorstellen, in der Kindertagesbetreuung (24 Prozent) oder in der Pflege (21 Prozent) zu arbeiten. Beide Berufe werden als anspruchsvoll und abwechslungsreich betrachtet. Nach Ansicht der Jugendlichen erfüllen sie aber nur teilweise wichtige Kriterien für ihre Berufswahl: So bewerten sie die Weiterentwicklung- und Karrierechancen kritisch und nehmen das Gehalt als zu gering wahr. Sie freuen sich über das verbreitete Interesse von Jugendlichen an sozialen Berufen, kommentierte Bundesministerin Giffey die Studie. Positiv bewertet die Sozialdemokratin, dass man bei der Aufwertung dieser Berufe wichtige Schritte vorwärtsgekommen sei und sich die Ausbildungsbedingungen deutlich verbessert hätten.



Potenziale für die Berufswahl sieht sie insbesondere bei Jugendlichen mit Abitur und jungen Männern. Aber für die Bundesministerin macht die Studie auch deutlich: „Wichtige Hebel, um die Jugendlichen für einen Berufseinstieg zu gewinnen, sind mehr Gehalt, bessere Arbeitsbedingungen und Aufstiegsmöglichkeiten.“ Dr. Silke Borgstedt, Director Research & Consulting am SINUS-Institut, sieht als Grund für die positive Grundeinstellung Jugendlicher die geänderte öffentliche Anerkennung von Berufen im Bereich Gesundheit und Soziales in der Folge der Corona-Pandemie. „Durch die damit verbundene gestiegene Wertschätzung sozialer Berufe und ihrer Repräsentantinnen und Repräsentanten geraten sie auch stärker in das Blickfeld von Jugendlichen, die sich bislang weniger mit diesem Feld auseinandergesetzt haben. Hieraus ergeben sich neue Potenziale – sofern entsprechende Voraussetzungen künftig erfüllt werden.“

Vier Prozent an Pflege sehr interessiert

Im Einzelnen können von den 24 Prozent der Jugendlichen, die Interesse für Kindertagesbetreuung signalisieren, und den 21 Prozent für Pflegeberufe jeweils eine Kernzielgruppe von sechs Prozent (Kita) und vier Prozent (Pflege) als sehr interessiert und damit als bereits erreicht beschrieben werden. Die weiteren 18 Prozent (Kita) und 17 Prozent (Pflege) sind als Potenzialzielgruppe grundsätzlich interessiert, müssen aber noch stärker aktiviert werden. Im Rahmen der Sinus-Jugendbefragung wurden zwei repräsentative Onlinebefragungen mit 1.010 Jugendlichen für den Bereich Frühe Bildung und 1.005 Jugendlichen für den Bereich Pflege durchgeführt. Dabei wurden Jugendliche und junge Erwachsene im Alter von 14 bis 20 Jahren repräsentativ für ganz Deutschland befragt. Befragungszeitraum waren März 2020 (Kindertagesbe-

treuung) und April 2020 (Pflege). Zur qualitativen Vertiefung der Ergebnisse wurden elf Fokusgruppen mit jeweils rund vier Teilnehmenden im Alter von 14 bis 20 Jahren, zuzüglich Berufseinsteigern und Berufseinsteigerinnen bis 24 Jahren durchgeführt. Die Fokusgruppen zu Kindertagesbetreuung und Pflege fanden im Mai statt. Eine gemischte Fokusgruppe mit thematischer Fokussierung auf die COVID-19-Pandemie wurde am 16. Juni durchgeführt. Nach den Zahlen des statistischen Bundesamtes gibt es seit Jahren einen Trend hin zu einer Tätigkeit im Pflegeberuf. Dieser Beruf erscheine trotz der herausfordernden Arbeit für immer mehr Menschen attraktiv: Während im Jahr 2009 noch 51.400 Menschen eine Ausbildung im Pflegebereich begonnen hatten, waren es mit den 71.300 in 2019 rund 39 Prozent mehr als zehn Jahre zuvor. Damit stieg auch die Zahl derer, die ihre Ausbildung erfolgreich absolviert haben: Im Jahr 2019 schlossen 25 Prozent mehr Menschen ihre Ausbildung in einem Pflegeberuf erfolgreich ab als zehn Jahre zuvor (2009: 36.000). Die Statistik bestätigt auch die Potenziale bei der Berufswahl von jungen Männern: Zwar waren drei Viertel der Anfängerinnen zuletzt weiblich – doch auch der Männeranteil ist in den vergangenen zehn Jahren gestiegen: Während er 2009 noch bei 19 Prozent lag, waren im Jahr 2019 ein Viertel (25 %) Männer.

Stärkster Zuwachs in der Altenpflege

Zu den Pflegeberufen zählen die Ausbildungen in der Altenpflege, der Gesundheits- und Krankenpflege sowie der Gesundheits- und Kinderkrankenpflege. Zudem gibt es die Möglichkeit, eine

einjährige Ausbildung in der Gesundheits- und Krankenpflegehilfe oder der Altenpflegehilfe zu absolvieren.

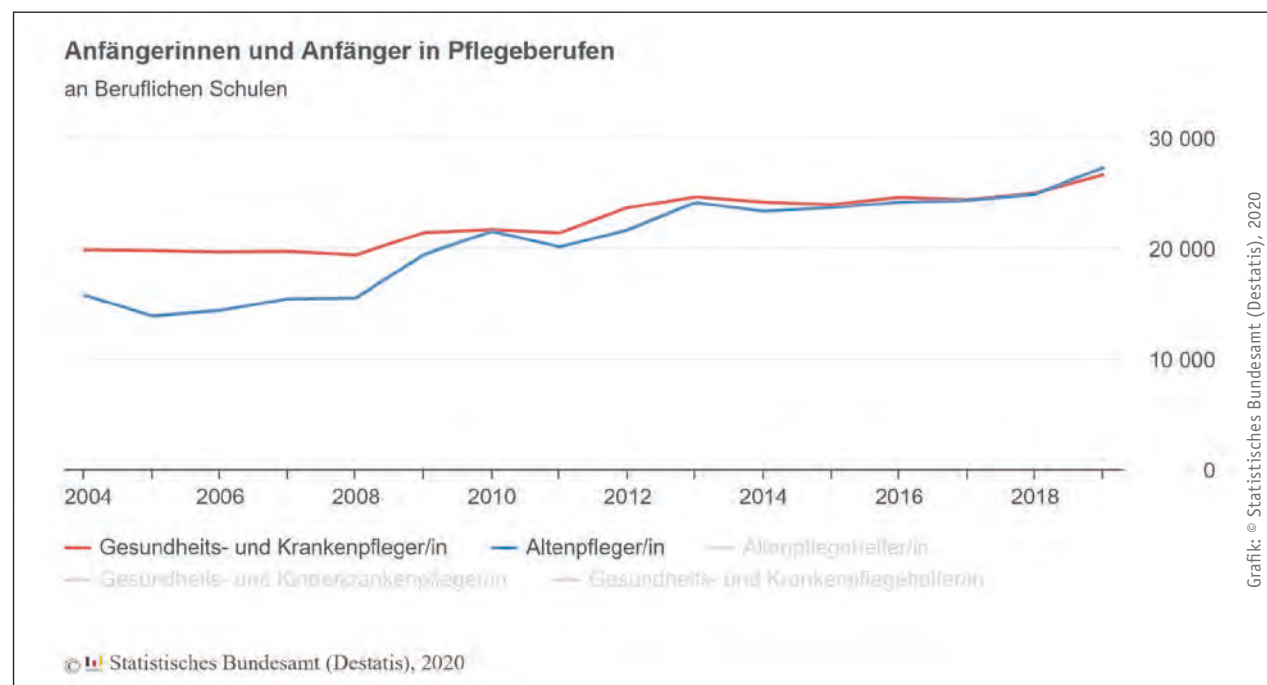
Unter diesen Ausbildungsberufen war es die Altenpflege, die den stärksten Zuwachs an Anfängerinnen und Anfängern zu verzeichnen hatte: von 19.400 im Jahr 2009 auf 27.300 im Jahr 2019, dies entspricht einer Steigerung von 41 Prozent. Doch auch der Ausbildungsgang der Gesundheits- und Krankenpflege konnte mit 26.600 Anfängerinnen und Anfängern im Jahr 2019 rund 5.200 mehr Menschen gewinnen als zehn Jahre zuvor (21.400).

Wer eine Ausbildung in der Pflege erfolgreich abgeschlossen hat und weiter im Beruf arbeitet, kann laut Statistischem Bundesamt mit einem durchschnittlichen Bruttoverdienst von 3.502 Euro monatlich rechnen – so viel verdiente eine vollzeitbeschäftigte Fachkraft in der Gesundheits- und Krankenpflege im Jahr 2019. Bei ausgebildeten Altenpflegerinnen und -pflegern lag der Bruttomonatsverdienst bei durchschnittlich 3.116 Euro und damit unter dem Durchschnittsverdienst von Fachkräften in der Gesamtwirtschaft (Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen) von 3.327 Euro.

Rund 60 Prozent der Krankenpflegerinnen und -pfleger und mehr als die Hälfte (57 Prozent) der Altenpflegerinnen und -pfleger arbeiteten im Jahr 2019 im Schichtdienst. Noch mehr waren von Wochenendarbeit betroffen: 74 Prozent der Kranken- und 79 Prozent der Altenpflegerinnen und -pfleger arbeiteten 2019 regelmäßig samstags und sonntags.

hea

Weitere Informationen:
www.bmfsfj.de
www.destatis.de
www.sinus-institut.de



In zehn Jahren stieg die Zahl derjenigen, die eine Ausbildung in der Altenpflege begannen, um 39 Prozent, die Zahl der erfolgreichen Abschlüsse stieg um ein Viertel.

Digitalisierung

Wie die Paulinenpflege Winnenden erfolgreich digitale Bildung eingeführt hat

Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung DSGVO im Mai 2018 nahm die Paulinenpflege zum Anlass, sich mit dem Thema digitale Bildung auseinanderzusetzen



„Für eine Einführung von E-Learning-Systemen ist es nie zu spät“: Rosemarie Wirthmüller, Leiterin Vertrieb und Marketing Relias Learning.

Die Paulinenpflege Winnenden ist eine evangelische Einrichtung der Jugend- und Behindertenhilfe und besteht seit 1823. Über 1.500 Mitarbeitende betreuen und fördern in Wohnbereichen, Internaten, Werkstätten und Schulen Menschen mit Betreuungs- und Unterstützungsbedarf.

Bedenken gegen das Projekt gab es durchaus – sowohl bei Führungskräften als auch bei der Belegschaft. Zu den Präsenzschulungen wurde sich gern getroffen, Kaffee und Kuchen genossen, Informationen ausgetauscht. Es gab eine gewisse Skepsis vor dem Allein-vor-dem-Computer-sitzen. Zudem gab es Befürchtungen, das neue System könnte zu komplex und daher nur schwer bedienbar sein. Auch die automatischen Er-

innerungen an fällige Lernmodule erzeugten zunächst Ablehnung.

„Zusammengefasst gab es einfach eine – wahrscheinlich typische – Angst vor Neuem. Die digitale Lernplattform schränkt in gewisser Weise Freiräume ein. Es wird registriert, wer wann welche Kurse absolviert hat“, erzählt Petra Frisch, Leiterin der Personalentwicklung. „Auch unsere Führungskräfte waren in einer neuen Rolle, sie waren jetzt zusätzlich für die Absolvierung der Fortbildungen in ihrem Bereich verantwortlich.“

Leitung und Personalentwicklung haben die Bedenken sehr ernst genommen und Strategien entwickelt, um Akzeptanz für das Online-Lernen zu schaffen.

Vor der Einführung wurden Vereinbarungen mit der Mitarbeitervertretung sowie auch dem Datenschutzverantwortlichen getroffen. Diese umfassen zum Beispiel, wann während der Dienstzeiten die Online-Fortbildungen stattfinden können und wie viel Arbeitszeit pro Modul angerechnet wird. Leistungsvergleiche dürfen nicht stattfinden und für jeden Mitarbeitenden wird nur ein minimaler Datensatz an das neue System weitergegeben. Wichtig war, diese Vereinbarungen der Belegschaft gegenüber transparent zu machen.

Um die Akzeptanz für die neue Art des Lernens zu erhöhen, wurden in jedem Fachbereich Botschafter identifiziert. Mitarbeitende, die dem E-Learning aufgeschlossen gegenüberstanden, wurden in Workshops in

dem neuen System intensiv geschult. Diese Botschafter haben anschließend in ihren Bereichen Überzeugungsarbeit geleistet.

Corona überzeugte letzte Zweifler

Die Personalentwicklung hat sich in der Anfangsphase Zeit für Gespräche genommen. „Das war notwendig, um Ängste und Widerstände abzubauen und hat die Akzeptanz des digitalen Lernens weiter gefördert“, so Petra Frisch. Geholfen hat auch, dass das E-Learning-System von Relias sehr zuverlässig ist, stabil läuft und einfach zu bedienen ist. Schritt für Schritt wurden so Barrieren auf allen Ebenen abgebaut. Spätestens durch die Corona-Pandemie wurden auch die letzten Zweifler überzeugt. Die Pflicht-

fortbildungen konnten sehr einfach im Homeoffice absolviert werden – und zwar trotz der offiziellen Corona-Bestimmungen, nach denen die Präsenzveranstaltungen zunächst nicht stattfinden konnten. Auf Anregung von Mitarbeitenden wurden die Schulungen von den Fälligkeiten abgekoppelt, da für einen Teil der Belegschaft jetzt Zeit für die Absolvierung zur Verfügung stand. „Wir hatten Anfang Juni ein externes Audit. Dafür konnten wir wunderbar die entsprechenden Reports von den einzelnen Bereichen ziehen. So konnten wir schnell und einfach nachweisen, dass unsere Mitarbeitenden alle Pflichtschulungen – trotz Corona – weiterhin absolviert hatten“, führt Petra Frisch weiter aus.

Für die nähere Zukunft gibt es bereits konkrete Ideen, die Nut-

zung der Lernplattform zu erweitern, zum Beispiel für das Onboarding oder für Blended-Learning-Konzepte. „Wir stehen noch am Anfang des digitalen Lernens“, freut sich Petra Frisch, „da ist noch viel mehr drin!“

„Unsere Lösung hat dazu beigetragen, dass die Mitarbeitenden der Paulinenpflege trotz der Pandemie weiter ihre Fortbildungen absolvieren konnten – trotz Homeoffice, Kontaktbeschränkungen und Sicherheitsabständen“, freut sich Rosemarie Wirthmüller, Leiterin Vertrieb und Marketing beim E-Learning-Anbieter Relias Learning. „Für eine Einführung ist es nie zu spät.“ ♦

Weitere Informationen: www.reliaslearning.de

Anzeigen

freehander

Viren- & Bakterienfrei durch handfreies öffnen

Für fast alle gängigen Klinken



Mit E-Learning Mitarbeitende begeistern, Fortbildungen zum Erlebnis machen und wertvolle Ressourcen freisetzen

Mit der Relias Lernplattform werden Kurse automatisch zugewiesen und die Absolvierung rechtssicher dokumentiert.

Die interaktiven E-Learning-Kurse können orts- und zeitunabhängig absolviert werden, verankern das Erlernte nachhaltig und machen Spaß.

Sie möchten mehr wissen? Kontaktieren Sie uns! Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

Durch intelligentes Telemonitoring Intensivmedizin verbessern

Zentrum für Telematik und Telemedizin: „Nahezu explosionsartige Nachfrage an Videosprechstunden bei niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten“

Die zweite Corona-Welle rollt. Das Gesundheitswesen wappnet sich. Doch eins haben alle von der Politik über die Kirchen bis zu den Einrichtungen gelernt: Abschotten ist keine Lösung. „Die Einschränkungen dienten und dienen dem Schutz der Gesellschaft, aber auch dem Schutz besonders gefährdeter Gruppen“, sagte Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) Ende Oktober auf einem Pflegekongress. „Aber es muss ein Schutzkonzept sein, das nicht zu einer Separation von Gesellschaftsteilen führt.“

Besondere Herausforderungen birgt die Situation für diejenigen, die sich um die Gesundheit von Bewohnerinnen und Bewohnern in den Einrichtungen kümmern. Telemedizin ist eine Alternative. Und so boomen telemedizinische Angebote. Vor allem Videosprechstunden haben ihren Weg in die Regelversorgung gefunden. Das Telemonitoring jedoch hat noch nicht im umfassenden Rahmen von den Entscheidungen der Selbstverwaltung profitiert. Dabei hat es das Potenzial, beispielsweise die intensivmedizinische Versorgung nachhaltig zu verbessern. Die Chancen der Telemedizin mit Anwendungen wie der Videosprechstunde oder Teletherapien wurden im Zuge der COVID-19-

Pandemie von vielen Entscheidungsträgern erkannt und durch klare Vergütungsstrukturen systematisch gefördert. „Diese Anpassung der Rahmenbedingungen durch die Selbstverwaltung hat dazu geführt, dass wir von einer nahezu explosionsartigen Nachfrage an Videosprechstunden bei niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten sprechen können“, schildert Telemedizin-Experte und Geschäftsführer der ZTG Zentrum für Telematik und Telemedizin GmbH, Rainer Beckers.

„Videosprechstunde hat ihre Grenzen“

Denn während die tatsächliche Nutzung von Videosprechstunden bis dato allenfalls ein Prozent der Fälle erreichte, zeigen repräsentative Umfragen, wie die Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2020“ der Stiftung Gesundheit in Kooperation mit dem health innovation hub (hih), dass über die Hälfte der Teilnehmenden mittlerweile Videosprechstunden in ihrer Praxis anbieten.

Die Akzeptanz der Videosprechstunde ist auch in der Bevölkerung sehr hoch, wie eine im Juli veröffentlichte bevölkerungsrepräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstitut Forsa im Auftrag der Techniker Krankenkasse zeigen konnte (s.o.). Dabei befürwortete



„Die Videosprechstunde in Kombination mit Telemonitoring ist die Zukunft“, sagt der Telemedizin-Experte Rainer Beckers.

über alle Altersgruppen hinweg jeder Dritte bis jeder Zweite die Online-Sprechstunde.

Die Videosprechstunde hat sich in den vergangenen Monaten mehr und mehr in der Regelversorgung etablieren können. Aber: „Sie hat ihre Grenzen. Dann nämlich, wenn eine körperliche Befundung notwendig wird“, sagt Beckers. Eine solche Befundung auf Distanz wird allerdings realisierbar, wenn die Videosprechstunde durch Telemonitoring ergänzt wird. Über geeignete Medizingeräte, sogenannte eDevices, können betroffene Patientinnen und Patienten hierbei wichtige Vitalparameter wie Blutdruck, Gewicht oder EKG im häuslichen Umfeld selbst messen und diese Daten anschließend regelmäßig und automatisch an ihre Ärztinnen und Ärzte übermitteln. So erhalten die Behandelnden tagesaktuell einen Blick auf die aktuellen Gesundheitswerte der Patientinnen und Patienten sowie auf den Therapieverlauf. Hierdurch können sie im Bedarfsfall zielgerichtet und zeitnah reagieren.

„Leider wurde der zwingende Bedarf und die Dringlichkeit einer schnellen, flächendeckenden Verbreitung und Einbindung von Telemonitoring-Angeboten von vielen Entscheidungsträgern noch nicht erkannt“, sagt Beckers. Trotzdem sei er der „Überzeugung, dass die Videosprechstunde in Kombination mit Telemonitoring die Zukunft ist.“

Durch Telemedizin Patienten kontinuierlich überwachen

Ein telemedizinischer Anwendungsbereich, der sich laut Beckers

perspektivisch etablieren wird, ist die Teleintensivmedizin. Beckers: „Intensivmediziner müssen rund um die Uhr Bereitschaft zeigen. Dieses zentrale Qualitätsmerkmal der Intensivmedizin ist in der Fläche jedoch oft nicht umsetzbar.“ Gerade hier kann die Telemedizin einen wertvollen Beitrag leisten. Ein gutes Beispiel hierfür ist das nun startende EU-Projekt „ICU-4Covid“. Die meisten kritisch erkrankten COVID-19-Patientinnen und Patienten leiden an multiplen Organversagen. Somit sind eine kontinuierliche Überwachung auf einer Intensivstation durch hochqualifizierte Fachärztinnen und -ärzte und spezialisiertes Pflegepersonal notwendig. Diese Intensivbetreuung ist in vielen Einrichtungen europaweit nur schwerlich umsetzbar, sei es, weil das Personal oder auch die technische Ausstattung fehlt.

Die Vision und das Hauptziel von „ICU4Covid“ ist es, EU-Bürgerinnen und -Bürgern und dem Gesundheitspersonal schnell und in großem Maßstab eine Intensivmedizin bieten zu können, die für den Kampf gegen COVID-19 geeignet ist. Und das unabhängig vom Niveau der regionalen Gesundheitsversorgung.

Proaktiv handeln und behandeln

Hierbei kommen Telemedizin, kontinuierliches Echtzeit-Telemonitoring und intelligente Pflegeumgebungen am Krankenbett zum Einsatz. An jedem intensivmedizinisch betreuten Krankenbett in den beteiligten Krankenhäusern ist ein intelligentes Telemonitoring-System angebracht. Die Vielzahl an klini-

schen Daten, die von unterschiedlichen Patient-Data-Management-Systemen generiert werden, werden im Telemedizin-Cockpit zusammengeführt.

Die mittels intelligenter Software zusammengefassten Fakten erlauben ein Vieraugenprinzip aus zwei Blickwinkeln: aus dem des Behandelnden am Krankenbett und dem des Behandelnden, der alle Patientinnen und Patienten via Monitor im Blick hat. Das hilft dem Gesundheitspersonal dabei, einen Überblick über den Allgemeinzustand eines Einzelnen, aber auch über eine größere Anzahl an Erkrankten zu erlangen. Das Cockpit wiederum ist mit Cockpits und Telemedizin-Konsolen in anderen Krankenhäusern vernetzt. So können Daten und Wissen ausgetauscht und die Behandlungsqualität verbessert werden. Zudem ist es möglich, mithilfe der Vielzahl an Daten, die über den Gesundheitszustand der Patientinnen und Patienten erfasst werden und dem Einsatz von Machine-Learning-Algorithmen Prognosen darüber zu treffen, wann ein bestimmter Behandlungsschritt im Optimalfall erfolgen sollte.

Durch dieses proaktive Handeln wird es den behandelnden Ärztinnen und Ärzten möglich, Patientinnen und Patienten bestmöglich zu versorgen und möglichen Komplikationen im Vorfeld entgegenzusteuern. Sie erhalten Unterstützung bei der medizinischen Entscheidungsfindung, aber auch bei der Entwicklung maßgeschneiderter Behandlungsprogramme für Menschen, die unter COVID-19 oder ähnlichen Infektionskrankheiten leiden. ♦

Weitere Informationen:
www.ztg-nrw.de

Anzeigen

Inkl. Verleihung
Telemedizinpreis 2021

**11. Nationaler
Fachkongress Telemedizin**

Krisen als Katalysator:
Jetzt Weichen für zukunftsfähige
Patientenversorgung stellen!

Seien Sie dabei!
14. Januar 2021
www.dgtelemed.de
Weitere Infos folgen!

DGTelemed ZTG eGesundheit.nrw

**SICHER RUFEN!
IN DER INTENSIVPFLEGE**

AssistX Mobil

www.assistx.de

CSS

Messen

pro.vention

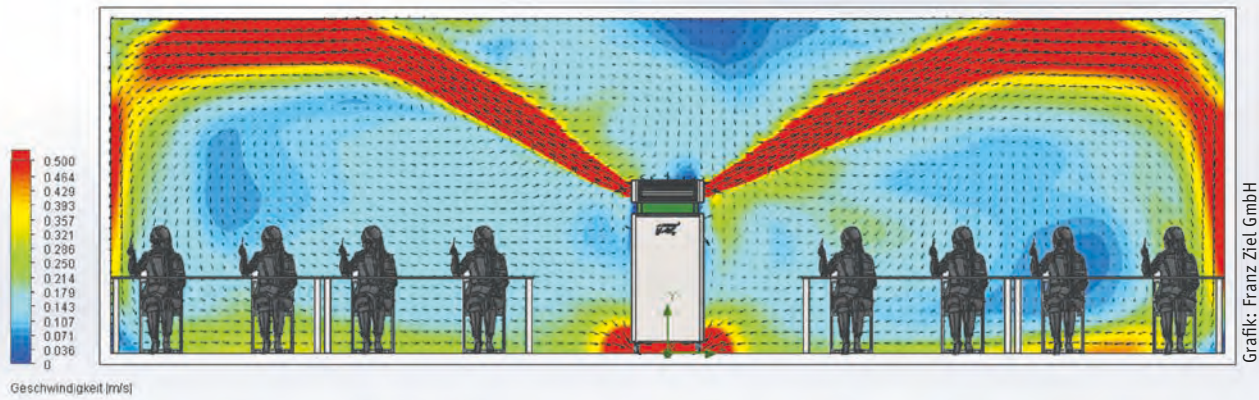
Eindrucksvolle Entwicklungen zum Schutz vor Viren und Bakterien

pro.vention, die „erste hybride Fachmesse zum Infektionsschutz“ in Erfurt, zeigte eindrucksvoll, wie innovationsfähig und flexibel insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen auf die pandemische Herausforderung reagieren.

Wer nach der zweitägigen pro.vention am Ende der ersten Novemberwoche abreiste, der nahm neben der Erinnerung an viele hervorragende Produkte vor allem eine Erkenntnis mit nach Hause: Wenn die Industrie so beeindruckend innovativ auf die Pandemie reagiert wie die kleinen und mittelständischen Unternehmen mit ihren Entwicklungen, die sie auf der Messe in Erfurt präsentierten, dann muss einem um den Wirtschaftsstandort Deutschland nicht bange sein. Denn diese Messe lieferte eindrucksvolle Belege für die Tugenden, die insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen stets ausgezeichnet haben und auszeichnen: Ingenieurskunst, Innovationsfähigkeit, Flexibilität, Fleiß und die Bereitschaft, Herausforderungen anzunehmen. Was die Altenpflege davon hat? Virenfreie Raumluft, Antigen-Schnelltests, wasserstoffbasierte Desinfektionsmittel mit langem Wirkschutz, Infektionsschutzwände, Fingerschutz. Ausgewählte Beispiele von der „ersten hybriden Fachmesse zum Infektionsschutz“:

UVCclean

„Wir kommen aus der Elektronikentwicklung“, sagt Georg Rössler, CEO von UVCclean. Das Unternehmen ist eine Marke der LED 24-7 PUNKT COM GmbH mit Sitz im baden-württembergischen Owen/Teck. Im Frühjahr dieses Jahres im ersten Lockdown überlegten sich Experten unterschiedlichster Disziplinen rund um das Thema Elektronik Engineering: „Wie bekommen wir schädliche Viren aus der Luft?“, beschreibt es Rössler. Herausgekommen ist die Produktlinie „airtubeUVC“, Luftreiniger, die auf der Grundlage von UVC-Licht arbeiten. „In der Medizintechnik kennt man das UVC-Licht als Desinfektion für Flächen schon seit den 60er-Jahren“, erläutert der UVCclean-CEO. Das kurzwellige Licht deaktiviert die DNA von Viren. „Diese Erkenntnis machen wir uns zunutze, indem wir das UVC-Licht in Edelstahlgehäuse einbauen und abschirmen. In den eleganten Edelstahlsystemen arbeitet das UVC-Licht hocheffizient und sicher. Keine Strahlung kann aufgrund eingebauter mechanischer Vorkehrungen nach außen dringen – somit für Mensch und Tier absolut sicher. Die Viren, Bakterien oder andere organische Lebewesen, wie auch Hausstaubmilben, werden inaktiviert. Man kann es sich so vorstellen: der schädliche DNA-Strang wird ‚durchgeschnitten‘.“



Bei der von den Experten im Haus Franz Ziel durchgeführten CFD-Studie (Computational Fluid Dynamics – numerische Strömungsberechnung) wurde die Luftströmung in einem zehn mal zehn Meter großen Klassenzimmer berechnet und visualisiert.

So sauge der Luftfilter die Luft an, reinige sie in der geschlossenen Lichtkammer und gebe sie anschließend zu 99 Prozent sauber und virenfrei wieder in den Raum ab. Die Reinigung der Luft richte sich dabei bei Weitem nicht nur gegen COVID-19. Rössler: „Unsere Technik reinigt die Luft von jeglicher Art von Viren, also zum Beispiel auch von Grippeviren. Durch die unterschiedlichen Gerätegrößen und umgewälztes Luftvolumen lassen sich die Geräte optimal kombinieren und skalieren – alle Geräte werden steckerfertig geliefert und es bedarf keiner weiteren Installation vor Ort.“ In einem Bewohnerzimmer einer Pflegeeinrichtung aufgestellt, schütze es mit seiner virenfreien Luft nicht nur die Bewohnerin oder den Bewohner, sondern auch den Besucher. Das Gleiche gelte für Besuchszimmer oder für ein

Foyer. Die „airtubeUVC“-Luftreiniger arbeiten 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche und 365 Tage im Jahr. Einmal im Jahr, nach 9.000 Stunden Betrieb, müsse die Lampe ausgewechselt werden, sagt Rössler. 19 Arbeitsplätze zählt das Unternehmen UVCclean bis heute. Seine Produkte werden in Deutschland hergestellt. Rössler: „Wir fertigen selbst.“

Franz Ziel

Mit einer Erfahrung von fast 40 Jahren ist die Franz Ziel GmbH im münsterländischen Billerbeck heute nach eigenen Angaben einer der führenden Anbieter weltweit für pharmazeutische Anlagen und Prozesslösungen. Dazu gehöre nicht zuletzt die Aufgabe, für Viren- und Keimfreiheit zu sorgen. Da lag die Überlegung nahe, auch Produkte zum Schutz vor

COVID-19 zu entwickeln. „Wir haben uns entschieden, uns auf Luftreiniger zu fokussieren“, berichtet Markus Hörsch, Bereichsleiter Vertrieb und Marketing bei der Franz Ziel GmbH. „Innerhalb von sechs Wochen haben wir das mit unseren eigenen Leuten entwickelt und zur Produktionsreife gebracht“, sagt Hörsch. Herausgekommen ist dabei der Luftreiniger „Air Infect Protect, AIP“. Er arbeitet mit einem F7 Vor- und H14 HEPA-Filter. Letzterer lässt sich durch Wärme dekontaminieren. „Eine thermische Filterdekontamination gibt es auf dem Markt kaum, da sie spezielles Know-how erfordert. Sie ist aber entscheidend, um im Filter gesammelte Viren und Mikroorganismen zu inaktivieren. So wird ein langfristig sicherer Betrieb erreicht und Risiken beim Filtertausch minimiert.“



Dezent, aber hocheffizient: Die UVC-Luftreiniger im Edelstahlgehäuse arbeiten 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche und 365 Tage im Jahr. Sie deaktivieren Viren, Bakterien oder andere organische Lebewesen, wie auch Hausstaubmilben, reinigen in der geschlossenen Lichtkammer die Luft und geben sie anschließend zu 99 Prozent sauber und virenfrei wieder in den Raum ab.

Anzeige

LUFTREINIGER AIR INFECT PROTECT

Zur Verringerung von krankheitserregenden Aerosolkonzentrationen in geschlossenen Räumen

Nahezu 40 Jahre Erfahrung in der pharmazeutischen Reinraumtechnik

- F7 Vor- und H14 HEPA-Filter
- Thermische Filterdekontamination für maximalen Infektionsschutz
- Flüsterleiser Betrieb dank modernster Dämmung
- Optimale Raumdurchspülung (Verhältnis Luftwurfweite / Luftwechselrate)

www.airinfectprotect.de

PROTECTING LIFE WITH TECHNOLOGY

Franz Ziel GmbH | Raiffeisenstr. 33 | 48727 Billerbeck | 02543 2335-0

Im Gegensatz zu den meisten Luftreinigern sauge der Air Infect Protect die Luft ringförmig auf der Geräteunterseite gleichmäßig aus dem Raum an und gebe diese über Ausströmöffnungen mit einstellbaren Luftgittern an drei Seiten (AIP 1.5T) oder oben (AIP 0.5T)

wieder ab. Durch ein ausbalanciertes Verhältnis von Luftwurfweite und Wechselrate sorgt der AIP somit für eine optimale Durchspülung des gesamten Raumes. Bei der Lautstärke erreiche der Luftreiniger sehr niedrige Werte. Für Altenpflegeeinrichtun-

gen biete er sich wegen seiner hygienischen Vorteile durch das Edelstahlgehäuse an.

TREKSTOR

Notebooks, Tablets, MP3-Player, Speichermedien oder auch e-Scooter verkauft TREKSTOR. Dann kam die COVID-19-Pandemie mit seiner akuten Knappheit an Schutzausrüstung in der ersten Welle. „Da haben wir uns dazu verpflichtet, gemeinsam mit unseren Partnern rund um den Globus, geeignete und zertifizierte Produkte auf den Markt zu bringen“, hebt Simon Szmigiel hervor, CEO der TREKSTOR GmbH.

Seitdem führt das Unternehmen unter der Marke „blnk“ alles für den täglichen Gebrauch in Zeiten einer Pandemie: „Alle Arten von Masken, Desinfektionsmittel, Spender, Handschuhe, Hygienesets und als neueste Entwicklung einen Antigen-Schnelltest“, zählt Senior Marketing & Communications Manager Simon Wiedemann auf. Der Test liefere ein zuverlässiges Screening auf COVID-19 oder eine saisonale Grippe innerhalb von 15 Minuten.

Mit Inkrafttreten der dritten Verordnung zur Änderung der Verordnung zum Anspruch auf bestimmte Testungen für den Nachweis des Vorliegens einer Infektion mit dem Coronavirus

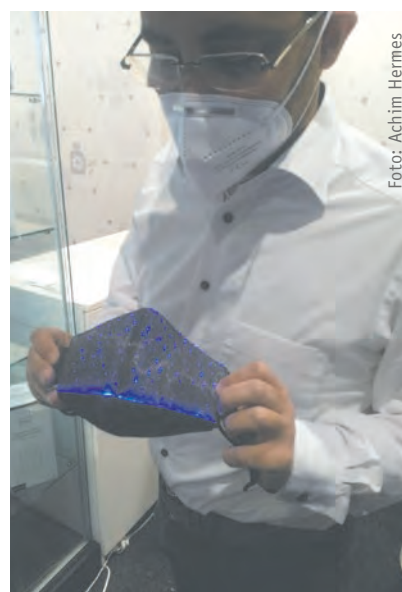


Foto: Achim Hermes

Sicher und modisch: Simon Wiedemann präsentiert eine Mund-Nasen-Maske mit LED-Licht. Aber auch Mund-Nasen-Schutz Typ IIR speziell für Kinder gehören zum Portfolio der Produktlinie blnk Healthcare von TREKSTOR.

SARS-CoV-2 am 15. Oktober dieses Jahres freue sich TREKSTOR mit seiner Marke „blnk Healthcare“ ab sofort auch SARS-CoV-2 Antigen-Schnelltests anbieten zu können.

„Die von TREKSTOR angebotenen und unter der Marke „blnk“ vertriebenen Schnelltests werden von etablierten Partnern in China gefertigt und sind für den Verkauf in der EU gemäß IVD Verordnung 98/79/EC CE-konform“, erläutert Wiedemann. Zur Durchführung

genüge ein Abstrich durch Nase oder Mund, aus dem nach der Entnahme durch medizinisches Fachpersonal mittels Pufferflüssigkeit die Antigene extrahiert werden. Die Sensitivität der Tests liege aktuell bei über 96 Prozent, die Spezifität bei über 99 Prozent. Durch weitere klinische Studien sollen diese Werte im Lauf der Zeit noch verbessert werden.

Aviationscouts

Gebrauchte Flugzeugsitze haben die „Aviationscouts“ bisher aufgekauft, aufgearbeitet, gereinigt und desinfiziert und wieder verkauft. Dann kam Corona und das Geschäft brach ein. „Entweder gehen wir in den Schlafmodus oder wir treten die Flucht nach vorne an“, bringt Gründer und CEO Thomas Bulirsch die Situation von vor vier Monaten auf den Punkt. Er entschied sich für die Flucht nach vorne. „Ich bin froh, dass wir es so gemacht haben.“

Zusammen mit Herstellern von Hygieneartikeln entwickelte das Unternehmen somit eine Produktlinie unter dem Namen „purify. aero“. Diese beinhaltet Produkte zur Versiegelung und Langzeitflächen-Desinfektion von Flugzeugsitzen und Interieurs für eine Dauer von bis zu 365 Tagen, Flächenreiniger mit einer Langzeitwirkung von zehn Tagen, Hände-

Anzeigen

Atmen Sie Gemeinschaft

Virenfrei mit PuraShield 500

Reingt die Luft von Viren, Bakterien, Staub und Pollen und schützt so vor Infektionen und mildert eventuelle Krankheitsverläufe.



DOLGE
IHR EXPORTE FÜR SAUBERE LUFT

www.dolge-systemtechnik.de
+(49)05651/2273-0



MUND-NASENSCHUTZ

COVID-19 ANTIGEN TESTS

DESINFektionsMITTEL

THERMOMETER

UVM.

DER KOSTENLOSE COVID-TEST!

Findet >96%* aller COVID-19 Infektionen innerhalb von 10 Minuten!
(*Im Vergleich zu RT-PCR-Tests. Test ist erstattbar nach TestV.)



**BRINGT FAMILIEN
WIEDER NÄHER
ZUSAMMEN!**



a TREKSTOR brand

sales@blnk-healthcare.com | www.blnk-healthcare.com



Gewährleistet Infektionsschutz innerhalb von 15 Sekunden: die Mediseptic Hände-Desinfektionssäule. Die Hände getrennt in das innovative Anti-Infektionsgerät hineingehalten, wird das Mittel sicher auf die Haut gesprüht und wirkt wie ein unsichtbarer Handschuh.

desinfektion für Passagiere mit Zwei-Stunden-Effekt und persönliche Schutzausrüstung, ebenfalls für Passagiere und Personal. Dieses Konzept, das auf Kenntnissen und Erfahrungen aus der Flugbranche basiert, sei sehr gut auf andere Marktsegmente übertragbar, wie etwa Unternehmen oder Institutionen, wie Verwaltungen und deren Rathäuser, Schwimmbäder oder Sportstätten, aber auch Fitnessstudios oder Supermärkte oder Altenpflegeeinrichtungen. So erfahre der Webshop mittlerweile eine rege Nachfrage. Der Clou aller Produkte: Sie wirken ohne Alkohol, sie sind wasserbasiert. So bildet seine Akut-Desinfektion nach dem Auftragen schon nach 30 Sekunden einen unsichtbaren Schutzfilm. „Er entsteht durch Polymere.“ Alkohol greift Oberflächen an, eine Erfahrung aus der Luftfahrt. Aber auch eine Erfahrung, die jeder und jede täglich machen könne, der viel mit alkoholhaltigen Desinfektionsmitteln arbeiten müsse: „Hände wie auch Flächen werden rau und trocken, es bilden sich Risse.“ Darüber hinaus verdunste der Alkohol sehr schnell und verliere damit seine Wirkung. Bulirsch: „Unsere wasserbasierten Produkte wirken

dagegen langfristig und können Mikroorganismen auf der Haut noch nach Stunden und auf Oberflächen sogar noch nach Tagen nach dem Auftragen abtöten.“

Söhner Kunststofftechnik

Auf fast 50 Jahre Erfahrung in der Verpackungsherstellung blickt die Söhner Kunststofftechnik GmbH zurück. Der Spezialist für Kunststofftechnik zählt nach eigenen Angaben heute zu den europaweit führenden Anbietern von Mehrwegverpackungen für den internen und externen Transport. Das mittelständische Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt maßgeschneiderte Lösungen für die Automobil- und Zulieferindustrie, die Elektronikindustrie, den Maschinenbau und jetzt eben auch im Kampf gegen COVID-19. Dazu nutzt Söhner bereits vorhandene Technik und Kunststoffverfahren. Im eigenen Haus und mit Partnern, insbesondere aus dem Bereich der Materialwirtschaft, entwickelte Söhner Kunststofftechnik Infektionsschutzwände, deren Oberfläche aus einem antimikrobiellen Wirkstoff besteht. Für die

antimikrobielle Wirkung wird beim Herstellungsprozess des Kunststoffes ein spezielles Additiv auf Basis von Silberionen beigemischt. Die Nanopartikel aus Silber haben die Eigenschaft, das Wachstum von Mikroorganismen, wie Viren und Bakterien, zu hemmen. Bis zu 99 Prozent der Keime lassen sich dadurch auf der Oberfläche der Trennwand beseitigen. Die antimikrobielle Wirksamkeit der Trennwand wurde durch unabhängige Prüfinstitute gegen Bakterien und Pilze (in Anlehnung an ISO 22196) und gegen Viren, auch Coronaviren, (gemäß ISO 21702) getestet und bestätigt. Die Trennwände bestehen aus einem Kunststoffelement und zwei Metallfüßen, sie sind somit recycelbar.

SafetyFingers

Mit den Fingern fasst man alles an, fährt sich anschließend durchs Gesicht oder reibt sich die Augen. Unsere Idee war nun, die Finger zu schützen, die in den meisten Fällen zur Bedienung dieser Gegenstände genutzt werden. Das Ergebnis: Ein kleines und handliches Produkt mit maximaler Flexibilität und Funktionalität, die SafetyFingers. „Konzipiert für den privaten und gewerblichen Gebrauch ist unser Produkt auch eine ideale Ergänzung für Personal im Gesundheitswesen und in Pflegeeinrichtungen. Im Gegensatz zu Einweghandschuhen sollen – bzw. brauchen – die SafetyFingers nicht permanent getragen zu werden. Unser Entwicklerteam hat zu diesem Zweck einen innovativen Magnetverschluss kreiert. Umständliches verstauen, einhängen oder festclippen gehört somit der Vergangenheit an.“

hea

Weitere Informationen:
www.blmk-healthcare.com
www.provention-erfurt.de
www.purify.aero
www.safetyfingers.de
www.soechner.de
www.uvclean.de
www.ziel-gmbh.com



Foto: Söhner Kunststofftechnik

Infektionsschutzwand mit antimikrobieller Wirkung: Dafür wird beim Herstellungsprozess des Kunststoffes ein spezielles Additiv auf Basis von Silberionen beigemischt. Die Nanopartikel aus Silber haben die Eigenschaft, das Wachstum von Mikroorganismen wie Viren und Bakterien zu hemmen. Bis zu 99 Prozent der Keime lassen sich dadurch auf der Oberfläche der Trennwand beseitigen.

Anzeigen



Gut für
Ihren Schutz
im Alltag.

Infektionsschutzwände zum Aufstellen

Schützen Sie sich vor einer neuen Grippe- und Coronawelle – mit unserer Trennwand ANTISEPTIC. Die antimikrobielle Oberfläche der Wand hemmt die Ausbreitung von Bakterien und Viren.

- Bestätigte antimikrobielle Wirkung
- Kein zusätzliches Desinfizieren
- Einfacher Aufbau
- 100% recycelfähig

www.soechner.shop



LANGZEITDESINFEKTION & VERSIEGELUNG

01

FLÄCHENDESINFEKTION & REINIGUNGSPRODUKTE

02

HYGIENISCHE HÄNDEDESINFEKTION

03

PERSÖNLICHE SCHUTZAUSRÜSTUNG

04

WASSERBASIERT | ALKOHOLFREI | SCHONT HÄNDE & OBERFLÄCHEN

ZERTIFIZIERT

purify.

REINIGUNG & DESINFEKTION

IHR HYGIENE-SPEZIALIST!

365 TAGE

10 TAGE

2 h

Hohe STÜCK-ZAHLEN

www.purify.aero



Wirtschaftsprüfung, Recht und Beratung

Novemberhilfe und Überbrückungshilfe III – Verlängerung und Änderung des SodEG

Von Rechtsanwältin Lena Ertlmaier-Eckardt und Rechtsanwältin Christiane Hasenberg

Die Bundesregierung bringt weitere außerordentliche Wirtschaftshilfen auf den Weg und verlängert und konkretisiert das Sozialdienstleister-Einsatzgesetz.

Novemberhilfe

Mit der sogenannten Novemberhilfe schnürt die Bundesregierung ein weiteres Hilfspaket, das denjenigen Unternehmen wirtschaftliche Entlastung bringen soll, die unmittelbar infolge der am 28. Oktober 2020 beschlossenen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie ihren Geschäftsbetrieb schließen mussten. Unmittelbar von den Schließungen erfasste Unternehmen, Selbstständige, Vereine und Einrichtungen können auf Antrag Zuschüsse pro Woche der Schließung in Höhe von 75 Prozent des durchschnittlichen wöchentlichen Umsatzes des Novembers 2019 erhalten, maximal grundsätzlich eine Million Euro, soweit dies im Rahmen der sogenannten Kleinbeihilferegulierung der EU zulässig ist, und zwar als einmalige Kostenpauschale. Oberhalb der Grenze von einer Million Euro müsste die EU-Kommission zustimmen. Auf die Novemberhilfe angerechnet werden allerdings Überbrückungshilfen und Kurzarbeitergeld sowie andere staatliche Hilfen im November 2020 mit Ausnahme von Liquiditätshilfen wie zum Beispiel rückzahlbare KfW-Kredite. Umsätze im November 2020 werden bis zu einer Höhe von 25 Prozent des Vergleichsumsatzes im



Rechtsanwältin Lena Ertlmaier-Eckardt ist bei der Curacon vorwiegend im Bereich Altenhilfe tätig und widmet sich umfassend sämtlichen rechtlichen Themen im Bereich des Pflege- und Heimrechts.

November 2019 nicht angerechnet (bei Restaurants gelten Besonderheiten bei Außerhaus-Verkauf). Die Zuschussberechtigung ist gegeben, wenn eine Tätigkeit am Markt vorliegt und Umsätze erwirtschaftet werden. Auch verbundene Unternehmen sind antragsberechtigt. Voraussetzung ist, dass mehr als 80 Prozent des verbundweiten Gesamtumsatzes auf direkt oder indirekt betroffene Verbundunternehmen entfällt. Dem Kreis der Zuschussberechtigten gehören ausdrücklich auch gemeinnützige und öffentliche Unternehmen an. Unternehmen, die indirekt von den Maßnahmen betroffen sind (beispielsweise Zulieferer und Serviceunternehmen), können eben-



Rechtsanwältin Christiane Hasenberg ist Fachanwältin für Sozialrecht.

falls staatliche Unterstützung erhalten, wenn sie nachweislich und regelmäßig 80 Prozent ihrer Umsätze mit direkt von den Schließungsmaßnahmen betroffenen Unternehmen erwirtschaften. Die Antragstellung erfolgt elektronisch durch Steuerberater/-innen, Wirtschaftsprüfer/-innen, vereidigte Buchprüfer/-innen oder Rechtsanwälte/-innen über die Überbrückungshilfe-Plattform (www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de). Die Auszahlung soll über die Überbrückungshilfe-Plattform durch die Länder erfolgen.

Verlängerung Überbrückungshilfe III

Die Überbrückungshilfen für kleine und mittelständische Unternehmen, Soloselbstständige und Freiberufler, die teilweise

auch von Unternehmen der Sozialbranche, wie zum Beispiel Altenpflege- und Einrichtungen der Eingliederungshilfe sowie Frühförderstellen beansprucht werden konnten, sollen nochmals verlängert und die Bedingungen verbessert werden. An den Details wird derzeit noch gearbeitet.

Sozialdienstleister-Einsatzgesetz (SodEG)

Am 5. November beschloss der Deutsche Bundestag in der zweiten und dritten Lesung Änderungen und die Verlängerung des Sozialdienstleister-Einsatzgesetzes (SodEG).

In einer Pressemitteilung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) heißt es, mit den stark steigenden Zahlen an Neuinfektionen erschienen weitere (lokale) Lockdowns aktuell nicht mehr ausgeschlossen, sodass ohne das SodEG die soziale Infrastruktur bei einer längeren Schließung von Einrichtungen der Sozialen Dienstleister erneut in ihrem Bestand gefährdet sei.

Nicht nur der Geltungszeitraum des SodEG soll bis zum 31. März 2021 verlängert werden; damit einhergehen sollen auch Modifizierungen:

Zukünftig müssen soziale Dienstleister durch Maßnahmen zur Bekämpfung übertragbarer Krankheiten nach dem fünften Abschnitt des Infektionsschutzgesetzes tatsächlich beeinträchtigt sein. Dies sei dann der Fall, wenn der soziale Dienstleister seine Leistungen nicht oder nicht gleichwertig in

modifizierter Weise erbringen kann, so zum Beispiel online oder als Einzelangebot statt in der Gruppe. Ob im Einzelfall eine gleichwertige Leistungserbringung gegeben ist, könnte zum Konfliktpotenzial taugen und sollte daher zwischen den Akteuren vor Ort abgestimmt werden. Damit pandemiebedingte Beeinträchtigungen sich nicht auf die Höhe der weiteren SodEG-Zuschüsse auswirken, werden zur Berechnung des maßgeblichen Monatsdurchschnitts nur die Monate vor der Pandemie berücksichtigt. Im Fall eines Folgeantrags soll der gleiche Monatsdurchschnitt zugrunde gelegt werden können.

Ferner werden die sozialen Dienstleister verpflichtet, den Leistungsträgern den Zeitpunkt der Beendigung der Beeinträchtigung unverzüglich mitzuteilen.

Mit Rücksicht auf mögliche, von den Leistungsträgern zu prüfende Erstattungen der Zuschüsse wird schließlich festgehalten, dass mit dem Jahr 2021 ein neuer Zuschusszeitraum beginnt und daher auch neue Anträge zu stellen sind. Es empfiehlt sich mithin vorsorglich, alle Zuschüsse für Monate in 2020 auch noch im Jahr 2020 zu beantragen.

Die Zustimmung des Bundestages steht noch aus. ♦

Weitere Informationen: www.curacon.de

Mobilität

E-Autos bieten Potenziale für die Pflege

Begrenzte Wege und im Voraus planbare Strecken sind ideale Voraussetzungen, aber hoher Zeitdruck verhindert sparsame Fahrweise

Rechnen sich E-Autos im Fuhrpark einer Pflegeeinrichtung oder eines ambulanten Dienstes? Die gewerbliche Flotte bietet sich als Einsatzgebiet für Elektrofahrzeuge grundsätzlich an, weil in den meisten Fällen gewerbliche Wege begrenzt und im Voraus planbar seien, sodass sie auch mit einem Elektroauto gut bewältigt werden könnten. Zu diesem Ergebnis kommt das Projekt „Pfleg!E-mobil“ der Universität Bielefeld. Allerdings zeigte die Untersuchung auch, dass sich die gewerbliche

Flotte nur dann als ideales Einsatzgebiet für e-Autos erweist, wenn die Nutzerinnen und Nutzer in der Lage und bereit seien, die E-Fahrzeuge effizient zu fahren.

Grundlage des Projekts „Pfleg!E-mobil – Elektromobilität im Anwendungskontext“ war der Einsatz von sieben Elektroautos in der ambulanten Pflegeflotte des Deutschen Roten Kreuzes Ostwestfalen-Lippe, DRK OWL. Insbesondere die „Empfehlungen aus soziologischer Perspektive zum Einsatz von Elektroautos in

gewerblichen Flotten“ geben wertvolle Hinweise. Die Studie umfasste einen Zeitraum von zwei Jahren, die Projektleitung hatte Professor Dr. Alfons Bora von der Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld.

Das ökonomische und auch das ökologische Potenzial von Elektrofahrzeugen gegenüber vergleichbaren Diesel- und Benzinmodellen komme vor allem dann zum Tragen, wenn die Elektroautos für Fahrten mit häufigen Standphasen sowie vielen Starts und Stopps eingesetzt würden und eine hohe Fahrleistung er-



Haben insbesondere dann Stärken, wenn die mobilen Pflegekräfte nicht unter Zeitdruck stehen, sondern das Fahrzeug effizient steuern können: E-Autos.

Foto: stock.adobe.com/patair

reicht werde, so die Studie. Denn ein Vorteil von E-Fahrzeugen sei, dass viele Starts und Stopps für sie unproblematisch seien. Daher eigneten sie sich sehr gut zur Bewältigung innerstädtischer Wege, vor allem aber auch für gewerbliche Wege mit vielen Zwischenhalten oder sogar Standzeiten. Vor diesem Hintergrund erscheine der Einsatz von Elektroautos in gewerblichen Flotten besonders aussichtsreich. Das wirtschaftliche wie auch das ökologische Potenzial von Elektroautos komme insbesondere dann zum Tragen, wenn es gelinge, sie gut auszulasten, in dem Sinne, dass die potenziell zur Verfügung stehende Reichweite bestmöglich ausgeschöpft würde, so die Studie. Gleichzeitig gelte es, zu vermeiden, dass es zu Ausfällen komme oder Touren abge-

brochen werden müssten. Denn das sei in der Regel nicht nur mit großem Stress für die Fahrerinnen und Fahrer, sondern auch Nachteilen für Kunden und Klienten sowie zusätzlichem Personalaufwand und teils erheblichen Kosten verbunden. Die Elektrifizierung einer gewerblichen Flotte sei leichter zu realisieren, wenn die tägliche Fahrleistung niedrig sei. Denn hier komme es seltener zu Ausfällen und Fahrtabbrüchen. Effizienter und gleichzeitig umweltfreundlicher sei es jedoch, die Elektrofahrzeuge im Hinblick auf ihre Reichweiten gut auszulasten. Wichtig für den Einsatz von Elektroautos sei auch ein gutes Fuhrparkmanagement. Es zeige sich, dass in Unternehmen, deren Fuhrparkmanagement den Ein-

satz der E-Autos plane und betreue und selbst gut abschätzen könne, welche Fahrerinnen oder welcher Fahrer mit welcher angezeigten Reichweite welche Strecke gut bewältigen könne, die E-Autos gerne und viel gefahren würden. Und nicht zuletzt sei eine gute Schulung zentral. So habe sich bei dem während des Projekts durchgeführten Flotteneinsatz gezeigt, dass der Einbau von Messtechnik in die E-Autos, der erlaubte zu sehen, welche Verbraucher eingeschaltet waren, sehr hilfreich war, um die Ursache von Reichweitenverlusten zu identifizieren, die sich die Fahrerinnen oder die Fahrer nicht erklären konnten. ♦ hea

Weitere Informationen:
www.uni-bielefeld.de

Advertorial

Mit erfahrener Expertise Pflegekräfte aus dem Ausland finden

Der Altenpflege fehlen zehntausende Pflegerinnen und Pfleger. Tendenz steigend. Zwar nehmen in Deutschland auch die Ausbildungszahlen in der Pflege zu, wie PflegeManagement in dieser Ausgabe unter dem Titel: „Ausbildungszahlen in der Pflege: Kleiner Hoffnungsschimmer am Horizont“ berichtet, dennoch können Kräfte aus dem Ausland eine Alternative darstellen. Um das zu bewerkstelligen, braucht man erfahrene Partnerinnen und Partner, die den Arbeitgeber, aber auch die Arbeitnehmer begleiten.

übersteigt die Möglichkeiten eines Trägers in Deutschland. Dann ist es vom Visum bis zur Berufsanerkennung für Pflegerinnen und Pfleger aus dem Ausland ein langer und steiniger Weg. Aber es gibt Vermittlungsagenturen, die über Erfahrung und Expertise verfügen und die schon viele Tausend Pflegekräfte nach Deutschland und in Deutschland begleitet haben. Sie treffen die Auswahl an qualifizierten Bewerberinnen und Bewerbern, führen die Gespräche persönlich im Ausland oder per Skype. Gleichzeitig beraten und unterstützen sie die Arbeitgeber. ♦

Alleine das Finden von geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten für die Altenpflege im Ausland

Weitere Informationen:
www.advanda.de

Nachrichten (Rubrik)

Patrick Miljes, neuer Leiter des Firmenkundengeschäfts der apoBank

49-Jähriger verantwortet damit das Finanzierungsgeschäft und die strategische Beratung von Unternehmen im Gesundheitsmarkt, wie zum Beispiel Pflegeheime



25 Jahre Erfahrung im Bankgeschäft: Patrick Miljes verantwortet die Beratung und Finanzierung von Unternehmen des Gesundheitsmarktes.

Patrick Miljes leitet seit Anfang Oktober den Bereich Firmenkunden der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). Hier verantwortet der 49-Jährige das Finanzierungsgeschäft und die ganzheitliche strategische Beratung von Unternehmen im Gesundheitsmarkt.

Zu diesen zählt die apoBank vor allem die Träger der stationären Versorgung wie Krankenhäuser, Reha-Einrichtungen und Pflegeheime sowie die Firmen des Pharmagroß- und Dentalhandels, der pharmazeutischen und medizintechnischen Industrie, private Abrechnungszentren und das Geschäftsfeld Corporate Finance. Sein Vorgänger in dieser Position, Michael Gabler (41), wechselt in das Ressort Privatkunden der apoBank und übernimmt die Leitung der Marktgebiete Süd und Mitte. Miljes war vor seiner Tätigkeit bei der apoBank als Bereichsleiter Unternehmenskunden bei der Ham-

burg Commercial Bank, vormals HSH Nordbank beschäftigt. Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Bankgeschäft und einem Schwerpunkt in der Beratung mittelständischer Unternehmen steht er für die Weiterentwicklung der erfolgreichen Zusammenarbeit mit den Firmenkunden der apoBank. Miljes ist gelernter Bankkaufmann und hat einen MBA-Abschluss in Corporate Banking. Die Corona-Pandemie stellt die Betreiber von Pflegeheimen vor besondere Herausforderungen. Das ist eine Erkenntnis des neuen Bereichsleiters Firmenkunden bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank in den ersten Monaten. In erster Linie seien hohe Schutzanforderungen für die Bewohnerinnen und Bewohner einzuhalten. „Der Mehraufwand, der sowohl für Schutzmaterialien als auch durch die Arbeit im Krisenmodus entsteht, führt zu neuen Finanzierungsfragen“, so Patrick Miljes. Zudem verändere die Corona-Pan-

demie die Geschäftsmodelle. So wurden teilstationäre und ambulante Pflege zurückhaltender nachgefragt. Teils aus Sorge vor Ansteckung und teils, weil Familienangehörige in Zeiten von Homeoffice oder Kurzarbeit die Betreuung übernehmen. Miljes: „Bei den vollstationären Pflegeeinrichtungen sehen wir hingegen eine weitestgehend stabile Auslastung. Ein diversifiziertes Angebot mit teilstationären und ambulanten Leistungen oder innovativen Wohnkonzepten wird während und auch nach der Pandemie mehr Möglichkeiten bieten, um flexibel auf die Nachfrage zu reagieren.“ So könnten beispielsweise Schwankungen besser kompensiert oder das Personal standortübergreifend eingesetzt werden. ♦

Weitere Informationen:
www.apobank.de

Personalvermittlung für Gesundheitsberufe

Suchen Sie qualifiziertes Pflegepersonal für Ihr Pflegeheim?

Advanda hat sich sehr erfolgreich auf die Vermittlung von Fachkräften von den Philippinen und aus Brasilien spezialisiert.

Wir unterstützen und begleiten sowohl Sie als Arbeitgeber als auch die neuen Mitarbeiter bis zur Anerkennung als Gesundheits- und Krankenpfleger/-in.

Bereits über 2.000 Pflegekräfte haben mit unserer Hilfe die Anerkennung erhalten.

**Lassen Sie sich unverbindlich beraten!
Wir erstellen gerne ein Angebot.**

Advanda Personalvermittlung GmbH
Hauptstraße 122 • 79364 Malterdingen
Telefon 07644 5639090
E-Mail w.hau@advanda.de
www.advanda.de

Jubiläum:

30 Jahre Gemex Hygiene + Vorratsschutz

Ein Unternehmen, das die Schädlingsfreihaltung in Deutschland geprägt hat wie kaum ein anderes, wurde 30 Jahre alt. Gestartet im Jahr 1990 feiert die Gemex Hygiene + Vorratsschutz GmbH ihr 30-jähriges Bestehen. Gemex ist Teil der Augsburger Gesa Hygiene-Gruppe, die sich auf interdisziplinäre und ganzheitliche Hygiene-Lösungen im B2B-Bereich spezialisiert hat.

Anlass für die Gründung der Gemex im Jahr 1990 waren die Erfahrungen, die die Mitarbeiter der früheren Gesa Umwelthygienetechnik vor Ort beim Kunden machten: Für Maßnahmen der technischen Tiefenhygiene in Großküchen demonstrieren sie Kücheninstallationen – und legten damit immer wieder Nester von Schädlingen frei. Was lag also näher, das Angebot des Unternehmens zu erweitern und mit der Gründung einer eigenen Gesellschaft die Schädlingsfreihaltung zum Programm zu machen? – Ein Programm, das Gemex-Kunden Imageverlust, Schäden, Störungen und Stillstand durch Schädlingsbe-

fall erspart. Dies gilt bis heute: Die Maßnahmen des Hygiene-Dienstleisters sind in der Regel fester Bestandteil im betrieblichen Qualitätsmanagement international tätiger Firmen.

Kein Unternehmen kann verhindern, dass mit Waren aller Art Schädlinge eingeschleppt werden. Warentransport- und Verteilungssysteme sowie bauliche Mängel begünstigen ihre Verbreitung. Über Öffnungen in der Gebäudehülle, über Kanäle, Schächte und Rohrdurchbrüche suchen sich die Tiere zielstrebig ihren Weg zu Räumen mit Wärme, Wasser, Nahrung und Verstecken. Die größten Probleme bereiten Mäuse, Ratten, Schaben, Fliegen und Motten. Auch vorratsschädigende Käfer können zur Gefahr werden. Schwer zugängliche Bereiche bieten beste Entwicklungsbedingungen. Ausgeprägte Befallssituationen stellen dabei besondere Herausforderungen an die Beteiligten: Neben intensiver Kommunikation braucht es ein großes Wissen über das Verhalten von Schädlingen sowie Erfahrung, Lösungsfähigkeit, Umset-

zungskompetenz und nicht zuletzt handwerkliches Können.

Gemex begegnet diesen Anforderungen mit gebündeltem Know-how: zur Belegschaft zählen geprüfte Schädlingsbekämpfer und zertifizierte Sachverständige für Schädlingsbekämpfung, Diplom-Biologen und -Ingenieure, Doktoren der Naturwissenschaften sowie Mitarbeiter mit unterschiedlichen Bachelor-Abschlüssen. Zu den Mitarbeitern der ersten Stunde zählt die Geschäftsführerin Eliette Anschütz. Sie hatte bereits ab 1984 die Technische Leitung der Gesa Umwelthygienetechnik inne, aus der die Gemex hervorging. Heute gehören 80 % der Unternehmensanteile dem Gründersohn Jörg Schönfelder in zweiter Generation, Eliette Anschütz hält seit 1991 20 %. Unter ihrer Führung stieg der Umsatz auf 4,5 Mio. Euro im Jahr 2019.

Frühzeitige Digitalisierung der Schädlingsfreihaltung

Der Erfolg von Gemex gelang durch einen systematischen Auf-

bau von passgenauen Strategien und Angeboten sowie eigens entwickelten Marken. Bereits im Jahr 1996 wurden alle Dienstleistungen der Gemex auditiert und das Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert. Gemex Quality Pest Management QPM® wurde als Marke eingetragen. Es kombiniert die Analyse des Schädlingsbefalls, die artgerechte Tilgung, ein durchdachtes Tiefenmonitoring von Schädlingen, angemessene Strategien zur Befallsvermeidung sowie eine aussagekräftige Dokumentation. Gemex war mit diesem System Vorreiter in der Branche und entwickelt es bis heute ständig weiter.

In den drei Jahrzehnten folgten Meilensteine der Entwicklung: 2000 wird das Umweltmanagementsystem der Gemex nach DIN ISO 14001 zertifiziert. 2002 wird die Gemex Hygiene + Vorratsschutz GmbH erster überregional tätiger TÜV-geprüfter Schädlingsbekämpfungsbetrieb in Deutschland. Mit dem Gemex Kundenportal erfolgt 2005 der erste Schritt zur Digitalisierung. Im Jahr 2010 wird

das Arbeitsschutzmanagement zertifiziert. Mit dem Online-Portal „QPM® mobile“ werden Daten, die der Servicetechniker vor Ort aufnimmt, in eine Datenbank übertragen. 2011 folgt die RFID-Technologie für die Inspektion der Schädlingsüberwachungssysteme. Seit fünf Jahren erspart das Permanent Monitoring die gemäß Tierenschutzgesetz geforderte tägliche manuelle Überprüfung von eingesetzten Nagetierfallen. Die Köderstationen sind via Funk mit dem Server verbunden und melden dem Verantwortlichen per SMS oder E-Mail, wenn ein Schädner in die Falle geht. Nager-Aktivitäten werden damit rund um die Uhr kontrolliert.

Mit der Sparte „Risikoanalysen und tiefergehende, dokumentierte Untersuchungen“ wurde zudem ein weiteres Dienstleistungsfeld definiert. 2019 implementiert Gemex mit QPM® ALoRa® ein LoRa-Wan-basiertes Permanent Monitoring mit überragenden Mehrwerten bei anspruchsvollen Kunden. Revisionssicherheit, Aktualität, Präzision und einfacher Zugriff

Anzeige



#TheMieleWay

Das Miele Professional-Systemkonzept für Geschirr- und Wäschepflege.

Miele Professional. Immer Besser.











Jetzt mit dem

MIELE SYSTEM BONUS

bis zu
€ 700 pro Gerät sparen*

Jetzt informieren auf www.miele.de/pro/TheMieleWay

*Aktionsbeginn ist der 01. September 2020. Ab diesem Datum kann der System Bonus beantragt werden. Diese Aktion ist nicht mit anderen Aktionen, Sonderfinanzierungsformen oder Sonderkonditionen kombinierbar. Cashback-Beträge inkl. MwSt.

haben höchste Priorität. Nicht zuletzt vereint die Ende 2019 gegründete HYPECONN GmbH („Hygiene- und Pestmanagement connect“) als Joint Venture mit der Juconn GmbH wesentliche Kernkompetenzen für die Digitalisierung im Qualitäts- und Hygienemanagement, beispielsweise durch einfache Einbindung ausgewählter Sensoren unterschiedlichster Fabrikate für alle Belange des Gebäudemangements.

Dokumentation und Zertifizierungen

Mit der Online-Datenübertragung steigen die Nutzungsmöglichkeiten der gewonnenen Informationen. Seit zehn Jahren ermöglicht Gemex seinen Kunden zielgerichtete interaktive Selektionen und Auswertungen in Bezug auf Schädlingsart,

Befallsstärken, Befallsherde, Trendanalysen sowie Feststellungen auf Knopfdruck. International gültige Standards, nach denen die Qualitätssicherung vieler Unternehmen zertifiziert ist, bestimmen immer mehr die strategischen Maßnahmen der Gemex. Industriestandards wie der International Featured Standard (IFS) Food verlangen beispielsweise eine „Gefahrenanalyse und Bewertung der damit zusammenhängenden Risiken“ für das System zur Schädlingsbekämpfung. „Unsere Arbeit muss allen Anforderungen stets zuverlässig und prüfungssicher genügen – eine zunehmend komplexer werdende Herausforderung!“, sagt Geschäftsführerin Eliette Anschütz. Die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter ist deshalb ihr erstes Anliegen.

Die Neufassung der Biozid-VO 528/2012 kurbelt die Entwicklung in 2012 an: Sie rückt wirkstofffreie Bekämpfungsmethoden auf der Agenda nach oben. Toxische Fraßköder dürfen nicht mehr zum Monitoring eingesetzt werden. Obwohl Gemex seit jeher ganzheitlich und vorausschauend unter geringstmöglichem Einsatz von Bioziden arbeitet, ist die neue Gesetzgebung für die Kunden eine Umstellung und zunächst einmal mit höheren Kosten verbunden. Gemex wird im Oktober 2016 nach der neuen Norm für Schädlingsbekämpfer, der EN 16636 Schädlingsbekämpfungsdienstleistungen – Anforderungen und Kompetenzen, erfolgreich zertifiziert und ist seitdem berechtigt, das Prüfzeichen CEPA Certified® nach EN 16636 zu führen.

Dienstleistung 4.0 und zufriedene Kunden

Gemex entwickelt sich über die Jahrzehnte – flankierend zu sich ändernden Bedürfnissen ihrer Kunden. Technologische Innovationen optimieren dabei die Qualität der Prozesse und der Serviceleistungen sowie insbesondere den Kundendialog. Zunehmend werden Aufträge ausgeschrieben und der Trend zur Vergabe großer Dienstleistungspakete und damit nur einem Ansprechpartner gegenüber dem Management wächst. Hinzu kommt nicht nur ein gesteigertes Interesse an Kostenreduzierung und Ressourcenorientierung, sondern auch ein zunehmendes Nachhaltigkeitsbewusstsein. Stabile, auf Vertrauen basierende und damit nachhaltige Partnerschaften mit Kunden sowie seriöse Dienst-

leistungen mit professioneller Beratung bilden für Gemex das Fundament langfristiger Aufträge. Die enge und wertschätzende Zusammenarbeit mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern, für die Gemex außerordentlich dankbar ist, bildet einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren für gesundes Wachstum. Eine Umfrage bei 1.300 Kunden zeigt: Schnelle Reaktionszeiten, eine lösungsorientierte Zusammenarbeit sowie die Servicementalität der Mitarbeiter werden als besonders positiv hervorgehoben. „Darauf sind wir stolz“, sagt Eliette Anschütz. „Das Ergebnis belegt, dass wir den weiter steigenden Anforderungen selbstbewusst entgegen treten können und für die Zukunft gut aufgestellt sind.“

Advertorial

Das neue mediven ulcer kit

Effektive Ulkus-Therapie rund um die Uhr

Von medi gibt es jetzt das mediven ulcer kit für die Ulkus-Therapie mit einem neuen Unterstrumpf und weiteren verbesserten Produktmerkmalen. Dank der Kombination aus Unter- und Überstrumpf bietet es die therapeutisch effektive Kompression von 20 mmHg bereits in der Nacht und die medizinisch geforderte Kompression von zweimal 20 mmHg am Tag ⁽¹⁾.

Der neu entwickelte Unterstrumpf mediven ulcer mit einer Kompression von 20 mmHg bietet bereits nachts eine therapeutisch effektive Kompression beim Ulcus cruris venosum ^(2,3). Dank des neuen, weichen Gestricks kann der Patient den Strumpf besonders einfach anlegen. Das Strumpfmateri al mit antibakteriellem Effekt sorgt für einen hygienischen, frischen Tragekomfort. Es hemmt die bakterielle Kolonisa-



Am Tag wird der Überstrumpf einfach über den Unterstrumpf gezogen. Das Strumpfsystem mediven ulcer kit bietet so tagsüber den medizinisch geforderten Kompressionsdruck von zweimal 20 mmHg.

tion und somit die Geruchsbildung im Gestrick. Die Ferse ist druckentlastend und mit der eingestrickten Farbmarkierung einfach und korrekt positionierbar.

Der Überstrumpf mediven ulcer plus wird am Tag über dem Unterstrumpf getragen. Er hat eine zusätzliche Kompressionswirkung von 20 mmHg. Dank des doppelten

Strumpfs ist eine hohe Wandstabilität gegeben. Der Überstrumpf gleitet beim Anlegen einfach und bequem über den Unterstrumpf.

mediven ulcer kit – Baukastensystem für die 24-stündige Therapie
Das mediven ulcer kit wird zur Therapie des Ulcus cruris venosum (CEAP-Klassifikation C6), des gemischten Ulcus cruris sowie zur Prävention eines Ulkus-Rezidivs (CEAP-Klassifikation C5) eingesetzt. Das Strumpfsystem mit zweimal 20 mmHg bietet eine bis zu 24-stündige Option zur effektiven Kompressionstherapie. mediven ulcer ist aus hygienischen Gründen täglich zu wechseln. Im Lieferumfang sind zwei Unterstrümpfe me-

diven ulcer und ein Überstrumpf mediven ulcer plus enthalten. Im Rahmen des Therapiekonzepts Ulcus cruris von medi gibt es weiter das medizinische, adaptive Kompressionssystem circaid juxtacures als Alternative zum Wickelverband für die initiale Entlastungstherapie. Die Anziehhilfen medi Butler unterstützen beim Anlegen des mediven ulcer kit und medizinischer Kompressionsstrümpfe in der Erhaltungsphase (wie beispielsweise mediven plus).

Informationsmaterial gibt es im medi Kundencenter, Telefon 0921 912-111, E-Mail auftragsservice@medi.de Surftipp: www.medi.biz/ulcerkit

Quellen:
⁽¹⁾ Franks P et al. Management of Patients with Venous Leg Ulcer: Challenges and Current Best Practice. J Wound Care 2016;25 Suppl(6):S1–S67.
⁽²⁾ Partsch H. Compression stockings for treating venous leg ulcers: measurement of interface pressure under a new ulcer kit. Phlebology 2008;23(1):40–46.
⁽³⁾ Wolff O et al. The effect of compression ulcer stockings on the capillary filtration rate and the formation of oedema. Phlebologie 2011;40(5):245–250.

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 9,30 Euro. Kündigungsfrist: sechs Wochen zum Jahresende.

Die Zeitung erscheint alle zwei Monate in einer verbreiteten Auflage von 13.142 Exemplaren (IVW Q3/2020).

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
E-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
E-Mail: frings@heider-medien.de

Produkte und Dienstleistungen:
Bei den Beiträgen in der Rubrik „Produkte und Dienstleistungen“ handelt es sich um Advertorials, die in Zusammenarbeit mit unseren Anzeigenkunden sowie Partnern aus Industrie- und Gesundheitswirtschaft entstehen.

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
E-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

Melden Sie sich jetzt zu unserem Newsletter an!



PflegeManagement für alle im Team

Jede neue Ausgabe kostenlos digital

Empfehlen Sie uns gerne weiter an Ihre führenden Mitarbeiter!

Hier anmelden:

bit.ly/newsletterpm

Den Newsletter erhalten Sie alle zwei Monate. Ihre Daten werden nur zu diesem Zweck verwendet.

WiBU TextilPlus wird B2B-Partner von adidas

Sportliche Textilien und Sneaker für professionelle Mitarbeiterbindung



Foto: WiBU Gruppe

Ab sofort können soziale Einrichtungen in Deutschland und Österreich die adidas-Kollektion mit Hoodies, Polo-Shirts und Sneakern in ihre Bekleidungs Auswahl mit aufnehmen. Dafür kooperiert WiBU TextilPlus mit der adidas-Agentur SWEETWATER.

Was hat der Sozialmarkt mit einem der weltweit führenden Sportartikelhersteller zu tun? Seit der Kooperation von WiBU TextilPlus mit der exklusiven adidas-Agentur SWEETWATER eine ganze Menge: Auf Basis der besiegelten Zusammenarbeit wird es zunächst ein Starter-Sortiment an trendorientierten Bekleidungsstücken wie Hoodies, Polo-Shirts oder Sneakern geben, die Unternehmen ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als hochwertige Incentives zur Verfügung stellen können. Damit geht die WiBU-Tochter ganz neue Wege in der Textil-Individualisierung und -Logistik.

SWEETWATER betreut den Business-to-Business-Markt für adidas und „brandet“ hier einen Teil

des Sortiments nach den individuellen Wünschen von Firmenkunden. In Zeiten verstärkter Arbeitgebermarken-Aktivität ist gerade dieses Geschäftskonzept sehr aktuell, denn immer mehr Unternehmen erkennen den Mehrwert exklusiver, mit eigenem Firmenlogo gestalteter Arbeits- und Freizeitkleidung für die Mitarbeitermotivation und -bindung.

Neben dem Gefühl der Zugehörigkeit und Gemeinschaft wird durch die firmenspezifisch individualisierten Textilien auch die jeweilige Marke „multipliziert“, denn viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer tragen Jacken, Polo-Shirts oder Sportschuhe ihrer Arbeitgeber auch regelmäßig nach Dienstschluss. So greifen heute beispielsweise auch Konzerne wie Mercedes, Telekom oder Lufthansa gerne auf das Sortiment des Herzogenauracher Sportartikelherstellers zurück und statten ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den beliebten Markenprodukten aus. An dieser Stelle kommt jetzt auch der Spezialist für Arbeitskleidung im Medizin-, Pflege- und Gastronomiebereich ins Spiel, die WiBU TextilPlus GmbH.

Die WiBU Geschäftsführung konnte die Entscheider von SWEETWATER für den Sozialmarkt Deutschland und Österreich begeistern. Ein zukunftsweisendes Sortiment als auch die entsprechenden Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit konnten für die Startphase definiert werden.

adidas-Sortiment für den Sozialmarkt

Ab sofort können nun soziale Einrichtungen in ganz Deutschland und Österreich die adidas-Kollektion in ihre Bekleidungs Auswahl mit aufnehmen. Passend zum Qualitätsverständnis der WiBU Gruppe handelt es sich selbstverständlich um Textilien, die durch ihre Strapazierfähigkeit und ihren Tragekomfort überzeugen und

auch häufigen Reinigungszyklen gut standhalten. Dazu kommt das moderne Design der Marke adidas, mit dem sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der sozialen Einrichtungen dank der atmungsaktiven Stoffe und angenehmen Passformen sehr wohlfühlen werden. Der Aufbau des neuen Textilsortiments soll für WiBU TextilPlus aber nur der erste Schritt in eine noch marktorientiertere Angebotspolitik sein: „Der Arbeitsmarkt Pflege hat über viel zu viele Jahre schon ein Schattendasein in unserer Gesellschaft geführt – es ist höchste Zeit, dass wir den Beschäftigten nicht nur mit großen Veränderungen, sondern auch mit kleinen Details ein Stück mehr Anerkennung schenken“, resümiert Geschäftsführerin Simone Kraus.

Die WiBU Gruppe ist ein Komplettanbieter für die Sozialwirtschaft, der von Objekteinrichtungen und medizinischen Produkten über Textilien bis zu Geräten sowie deren zuverlässiger Wartung alles aus einer Hand liefert. 1920 als WiBU Wirtschaftsband Sozialer Einrichtungen gegründet, umfasst das Unternehmen heute vier Geschäftsbereiche, die mit neun Niederlassungen und sieben Ausstellungen in Deutschland und Österreich aktiv sind.

Weitere Informationen:
www.wibu-textilplus.de

Wer liefert was?

PflegeMarkt

Schwendi

Alten- und Pflegeeinrichtungen für vorgemerkt Interessenten zu Kaufen/zu Pachten oder als Kapitalanlage gesucht.

SCHWENDI-IMMOBILIEN
Telefon: 07353-1001 • www.schwendi.com



Melissa Personal GmbH
Ziegelstraße 4
85283 Wolnzach
Tel.: 08442/96 81-2047
Fax: 08442/96 81-99
info@melissa-personal.de

Wir vermitteln Ihnen Auszubildende und Fachkräfte aus Tunesien für die Pflege und Hauswirtschaft

Unser Personal

- ✓ spricht deutsch (B2)
- ✓ ist zwischen 18 und 40 Jahre alt
- ✓ hat einen mittleren Bildungsabschluss

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot

Weiterbildung per Fernstudium

- ✓ Fachkraft in der häuslichen Pflege (SGD)
- ✓ Altenbetreuung – Betreuungskraft gem. §§ 43b, 53b SGB XI
- ✓ Fachkraft für Gesundheits- und Sozialdienstleistungen (IHK)
- ✓ Palliativbegleiter/in
- ✓ Gepr. Pflegeberater/in nach §7a SGB XI

- ✓ Jederzeit starten
- ✓ 4 Wochen kostenlos testen



weitere Kurse finden Sie unter
www.sgd.de/pflege



S.P.I.C. & ALBERT

(Seit 1946)

www.spic-albert.de

Ihr Partner zum Kauf und Verkauf von stationären Pflegeeinrichtungen jeder Art und Größe, in Stadt und Land.

Projekt gereift oder in absehbarer Zeit reif?

Sprechen Sie uns an
Vertraulich, unverbindlich
0178 311 13 32

SPIC & ALBERT
Worringer Str. 30
50668 Köln

Pflege Management

Ihr Mediaberatungsteam



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



Ina Weißenberg
Telefon: 0 22 02 / 95 40-337
weissenberg@heider-medien.de

Joh. Heider Verlag GmbH
Paffrather Straße 102-116
51465 Bergisch Gladbach

Informieren Sie sich hier:

www.heider-mediaservice.de/pflegemanagement

SOCAMEL
DIE OPTIMALE LÖSUNG FÜR IHRE SPEISENVERTEILUNG

Socamel Deutschland GmbH
Tel.: +49 30 43 57 25 24
info@socamel.de
www.socamel-speisenverteilsysteme.de