

Pflegedienste sind nicht in der Bittsteller-Rolle!

pi – Pflegedienste sollen ohne Berührungsängste auf Ärzte zugehen. Denn: Von einer guten Zusammenarbeit profitieren alle und die Versorgung der Patienten wird optimiert. Experten wie Unternehmensberater Ralph Wißgott raten deshalb Pflegeunternehmen aktiv zu werden, persönlichen Kontakt mit den Ärzten in ihrem Einzugsbereich aufzunehmen und ihre Betreuungsleistungen anzubieten.

Sein Erfahrungsbericht soll die Pflegedienstleitungen ermutigen, mit niedergelassenen Ärzten ein professionelles und partnerschaftliches Verhältnis aufzubauen.

Kooperation mit Hausärzten

Es ist schon interessant, wie Pflegedienste die Hausärzte beurteilen und umgekehrt. Ein oft von Vorurteilen geprägtes Verhältnis. „Der Arzt hält sich für was besseres, der nimmt uns Krankenschwestern sowieso nicht ernst.“ Solche und ähnliche Aussagen begegnen mir oft. Viele Dienste scheuen sich, die Ärzte direkt anzusprechen. Sie beschränken sich auf das Verteilen von Prospekten mit der Bitte, sie in den Praxen auszulegen. Dieses „Vertreterverhalten“ ist einer möglichen Partnerschaft nicht förderlich. Vielmehr bringt es den Pflegedienst in eine Art Bittstellerposition.

Partnerschaft zum gegenseitigen Nutzen

Partnerschaften sind nur dann erfolgreich, wenn sie den Interessen der Beteiligten entsprechen und vorteilhaft für alle sind. Pflegeunternehmen geht es darum, die Anzahl der betreuten Patienten zu erhöhen. Für sie sind die Vorteile eindeutig. Worin bestehen die Vorteile für den Arzt? Das sollten Pflegedienste exakt definiert formulieren. Dazu gehören die Verbesserung des Ordnungsmanagements, die Beraterfunktion des Arztes, Optimierung der Kommunikation, Synergie Arzt – Pflegedienst in der Patientenversorgung, Zeitgewinn und Entlastung des ärztlichen Budgets.

Die Ergebnisse von Kooperationsgesprächen mit Hausärzten, die ich in den letzten Monaten im Auftrag von Pflegediensten führte, waren überraschend: Jeder Arzt begrüßte den Schritt des Pflegedienstes auf ihn zu und fand das Erstgespräch sehr interessant. Besonders erstaunt waren meine Auftraggeber über die Bemerkung einiger Hausärzte, sie seien keine Experten auf dem Gebiet der Pflege, sondern würden diesen Bereich lieber professionellen Pflegediensten mit dem entsprechenden Fachpersonal überlassen und sogar vom Wissen der Pflegekräfte profitieren. Interessant war: *Kein Arzt kannte die Richtlinien zur Verordnung häuslicher Krankenpflege. Kein Arzt wusste, dass die*



Für weitere Auskünfte steht Ihnen Ralph Wißgott unter: www.uvw-b.de/kontakt im Internet zur Verfügung.

Ausstellung einer Verordnung einmal pro Quartal eine abrechnungsfähige Leistung ist. Deshalb wurde das Angebot einer ca. 45-minütigen Schulung zum Thema „Richtlinien zur Verordnung häuslicher Krankenpflege für das Praxisteam“ gern angenommen. und gefiel Ärzten wie Personal. Wir benutzten die Gelegenheit, Theorie und Praxis des Verordnungswesens zu vermitteln und zukünftige Verfahrensweisen festzulegen. Hausärzte mit vielen Hausbesuchen waren dankbar für das Angebot, Leistungen durch den Pflegedienst erbringen zu lassen. Verbündete fanden wir, wenn es darum ging, stationäre Versorgung zu vermeiden.

Fazit: Die Gespräche waren durchweg positiv. Die Erfahrungen zeigen, dass eine gute Zusammenarbeit viele Vorteile für die Partner bietet.

Der Experten-Tipp:

- Pflegedienste sollen selbstbewusst und professionell auf die Ärzte zugehen, um Vertrauen aufzubauen.
- Dilettantismus wirkt sich negativ auf das Image aus.
- Nicht ohne ein detailliert ausformuliertes Konzept Gespräche über die Kooperation zwischen Arzt und Pflegedienst führen.
- Alle Vorteile so exakt wie möglich definieren.

Ausbildungsnotstand! Viele Altenpflege-Schulen vorm Aus

pi – In Nordrhein-Westfalen spitzt sich die Situation in der Ausbildung von Altenpflegern dramatisch zu.

Pflege intern fragte nach bei der Vorsitzenden des Deutschen Berufsverbands für Altenpflege (DBVA), Christina Kaleve. Sie bestätigte, dass bereits abgeschlossene Ausbildungsverträge zurückgenommen werden mussten. Der Grund: Das Land begrenzt die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen. Ein Beispiel: Fachseminare könnten 28 Altenpflegeschüler neu ausbilden, aber Land und Arbeitsamt finanzieren lediglich 18 Plätze. Christina Kaleve: „Die gehen offensichtlich davon aus, dass zehn Schüler kostenlos ausgebildet werden. Das überleben die Schulen nicht. Von 1996 bis 2001 hat das Land NRW 3713 Ausbildungsplätze gestrichen und das Geld für die Schulen um 6 Prozent (Arbeitsamt 11 Prozent) pro Teilnehmer gekürzt. Aber in anderen Bundesländern ist es nicht besser: In Brandenburg werden 80 Prozent der Fachseminare schließen müssen.“ Zusätzlich erschwerend, weil mit Planungsunsicherheit für die Schulen verbunden: Die Arbeitsämter arbeiten seit diesem Jahr nicht mehr regional mit den Bildungsträgern zusammen. (ke)

Für 2004 hat das Arbeitsamt weitere Kürzungen um 39 Prozent angekündigt.

Dabei sind die Folgen des Fachkräftemangels längst da: Defizite in NRW-Pflegeeinrichtungen bemängelte jetzt die CDU-Landtagsfraktion.