

Gemeinsame Marke etabliert

Die Einführung eines neuen Behandlungsprogramms, zumal, wenn es Sektor übergreifend funktionieren soll, ist mit viel Mühe und Überzeugungsarbeit verbunden. Im Krankenhaus Stenum hat sich diese Arbeit gelohnt. Wirtschaftlich ist JointCare® ein Erfolg. Durch die „bottom-up-Implementierung“ wird das Konzept von den Mitarbeitern getragen. Äußeres Zeichen des Erfolgs ist der Preis in der Qua-

Patienten zufriedener, Qualität besser, Verweildauer kürzer

Inhalte

Inhalte des Programms, wie sie den Patienten vermittelt werden:

Du bist nicht krank! Die Operation bedeutet nur eine technische medizinische Maßnahme, die nur eine sehr kurze Immobilisierung erfordert. Am Tag nach der OP trägt der Patient wieder zivile Kleidung. Er hält sich nicht in einem Krankenbett, sondern in einem „Wohnzimmer“ auf. Der Patient kann sich selber helfen. *Alles verläuft nach Plan!* Die Patienten bekommen einen Behandlungsplan, auf dem alle relevanten Behandlungsschritte nachvollziehbar sind, wie z. B. Blutabnehmen, Röntgen, Treppen steigen, Physiotherapie, Reha-Beginn, Reha-Ende etc. Der Case-Manager, als fester Ansprechpartner, sorgt vor, während und nach dem Klinikaufenthalt für den reibungslosen Ablauf.

Du bist gut vorbereitet! Die Vorbereitung erfolgt bereits eine Woche vor der Operation zusammen mit einem Angehörigen. Mit Broschüren, Aufklärungsfilmern und einem Aufklärungstag wird die Behandlung transparent und nachvollziehbar. Wandbilder auf der Station beantworten häufig gestellte Fragen. Durch diese umfangreiche Informationsbereitstellung werden die wichtigen Botschaften nachhaltig transportiert.

Du bist nicht allein! Es werden mehrere Operationen am selben Tag durchgeführt. Jeder Patient hat drei bis fünf „Mitsstreiter“. Die Vertrauenspersonen – Eheleute, Lebenspartner, Freunde etc. – können den Tag ebenfalls im „Wohnzimmer“ verbringen. Für die Implementierung des Projektes muss ein Zeitfenster von vier bis sechs Monaten kalkuliert werden.

Die Ergebnisse

Die Patientenzufriedenheit erhöhte sich von 89 % auf 96 % (Kernfrage: „Würden Sie uns das nächste Mal wieder aufsuchen?“).



Dr. Adrianus den Hertog
Chefarztgemeinschaft Orthopädie,
Krankenhaus Stenum, Ganderkesee



Manfred Brink
Leiter Scientific Product Support, Biomet

Im Krankenhaus Stenum – Fachklinik für Orthopädie wurde das Behandlungsprogramm Joint Care® eingeführt. Grundlage ist ein geplanter Behandlungspfad, der die sektoralen Grenzen des Gesundheitswesens überwindet und von einem Case-Manager überwacht und gesteuert wird. Das erleichtert die Umsetzung von Verträgen zur Integrierten Versorgung. Gleichzeitig wurde damit eine Marke eingeführt.

litätsinitiative 2005 der Landesärztekammer Hannover für die Fachklinik für Orthopädie.

Ziele des Programms:

- Qualitätsverbesserung
- Steigerung der Patientenzufriedenheit
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit
- Verkürzung der Verweildauer durch Prozesssteuerung
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit auch über die Sektorengrenzen hinweg

Das Programm

Das Behandlungsprogramm Joint Care® wurde von der Firma Biomet Deutschland GmbH entwickelt, einem Hersteller von Produkten für die Fachbereiche Orthopädie und Unfallchirurgie. Es handelt sich um eine europaweite Marke, die derzeit in acht Ländern Europas platziert ist, am stärksten in den Niederlanden. Die Positionierung als Marke in der Gesundheitswirtschaft schafft Nachfrage von Patientenseite. Krankenhäuser nutzen sie als Gütesiegel zur zielgruppenbezogene Ansprache in der Endoprothetik, ohne dass die Identität des eigenen Hauses beeinträchtigt wird.

Die Patientenzahlen in der Endoprothetik stiegen im Jahre 2005 um ca. 50 % – von 400 auf 600.

Die Verweildauer wurde bei gleichzeitiger Qualitätsverbesserung signifikant verkürzt.

90 % der Patienten nehmen am Programm teil (Ausschlusskriterien: ASA III – IV, neurologische Grunderkrankungen).

Das Konzept überzeugte mehrere Krankenkassen, so dass Verträge zur Integrierten Versorgung abgeschlossen werden konnten.

Fazit

Die aktive Kooperation zwischen Leistungserbringern und Industrie ist möglich und bringt für beide Seiten Vorteile. Bei Einbeziehung der Kostenträger kann sie Basis für zukunfts-trächtige Vertragskooperationen sein, um optimierte Versorgungskonzepte im Rahmen der Integrierten Versorgung zu entwickeln. ■

Für die Autoren:

Manfred Brink
Biomet Deutschland GmbH
Gustav-Krone-Str. 2, 14167 Berlin
manfred.brink@biometdeutschland.de