

Konkurrenzen oder Synergien

Strategische Partnerschaften zwischen ambulantem, akutstationärem und rehabilitativem Bereich - interprofessionelle Versorgungskonzepte – „best practice Modelle“

Dieter W. Welsink, Neuss

Die demographische Entwicklung der Bevölkerung, verbunden mit einer Zunahme von chronischen Erkrankungen und Multimorbidität, verursacht die kontinuierliche Steigerung nach qualifizierten Gesundheitsdienstleistungen. Neben häufig budgetierten Leistungsangeboten zu kurativer Versorgung und Rehabilitation, deren Kosten im wesentlichen von den gesetzlichen und privaten Kostenträgern übernommen werden, steigt parallel die Nachfrage nach weiterführenden Gesundheitsleistungen zur Vor- und Nachsorge. Bereits jetzt und noch stärker zukünftig steht unser Gesundheitssystem vor weiteren großen Herausforderungen. Ein kultureller Wandel von der Krankheits- zur Gesundheitsorientierung mit einem erhöhten Anspruch an Qualität und Flexibilität, sowie der Leistungserbringung der entscheidenden Dienstleister unter einem Dach, ist die Grundlage für zukünftige Versorgungsstrukturen und Leistungsangebote. Die vorsichtige Lockerung in der Gesetzgebung hin zu mehr Vertragsfreiheit und Wettbewerb bietet Chancen für neue Wege in der Versorgung von Patienten und in dem Ausbau von Selbstzahlerleistungen für gesundheitsbewusste Klienten, die die Betreuung von qualifizierten medizinischen Dienstleistern wünschen.

Integrative, interprofessionelle und sektorübergreifende Versorgungsmodelle bieten nicht nur komplexe Leistungen unter einem Dach, sondern sind durchaus auch in der Fläche als Netzwerke in wirtschaftlicher Eigenständigkeit zu organisieren.

Daraus ergeben sich für alle Projektbeteiligten und deren Patienten und Klienten zahlreiche Vorteile, zum Beispiel: alle Leistungen zentral an einem Ort, Zeitersparnis durch kürzere Wege, abgestimmte Behandlungskonzepte und Vermeidung von Doppeluntersuchungen. Das medizinische Gesundheitszentrum der Zukunft tritt als eigene Marke auf und wird von Patienten schneller wahrgenommen, wirkt vertrauter und wird geschätzt. Als direkte Verhandlungspartner sitzen die Kostenträger mit am Tisch, gestalten und überwachen die medizinische Qualität sowie die wirtschaftliche Effizienz. Alle gemeinsam entscheiden über medizinische Inhalte und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor Ort. Somit werden durch Innovation, Leistungssteigerung und Qualitätsverbesserung auf der Seite der Leistungserbringer, sowie Eigenverantwortung und Eigeninitiative auf der Seite der Gesundheitskonsumenten auch Teile des Gesundheitswesens Instrumente des Wettbewerbs der Regionen.