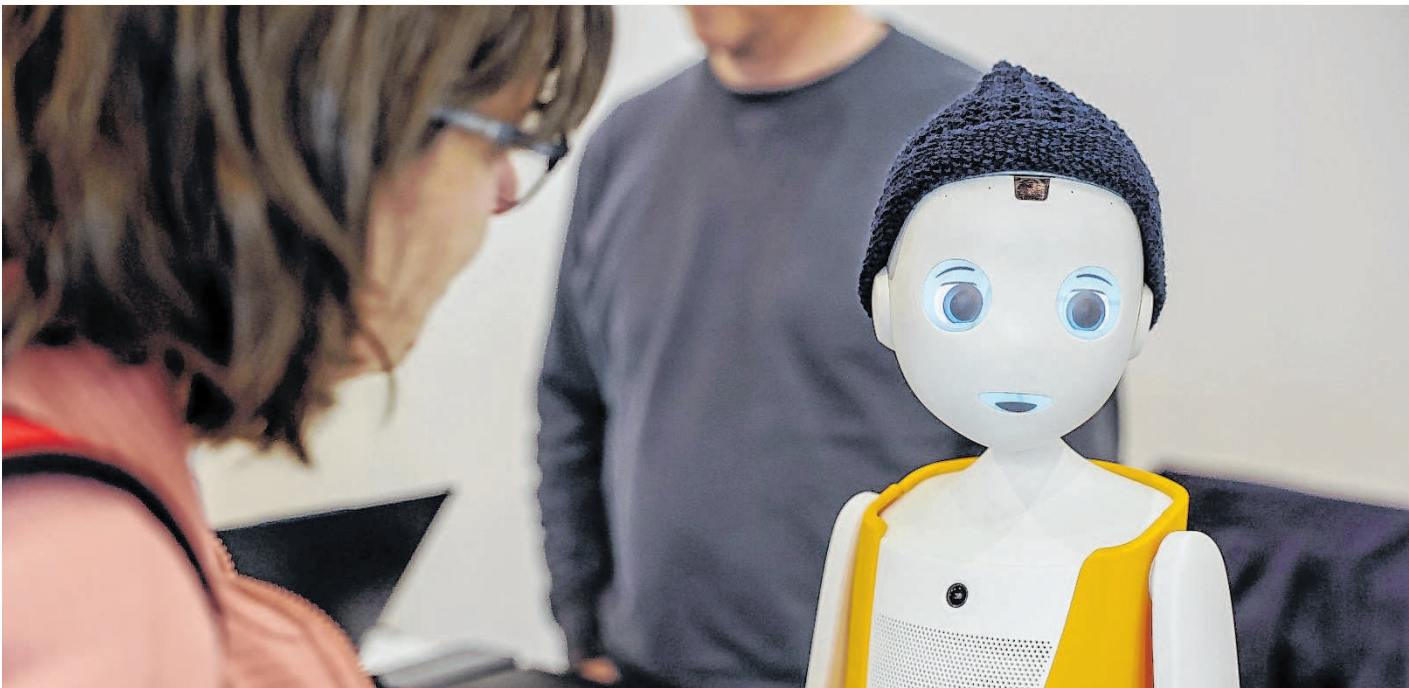




Bei der Messe „Raum 3“ werden viele Neuentwicklungen für die Pflgewirtschaft vorgestellt.

„Verabschiedung von starren Säulen“

Messe „Raum 3“: Interview mit Fachreferent Dr. Thomas Hilse

BÜCKEBURG/LANDKREIS (bb). Das Bückeburger Unternehmen EMB-Leuchten organisiert mit „Raum 3“ eine „etwas andere Pflegemesse“. Dabei werden am 18. und 19. September wegweisende Pflegelösungen anschaulich und „zum Anfassen“ präsentiert.

Das Geschäftsführer-Duo von „EMB-Leuchten“ Detlef und Dieter Meier, hat die zweitägige Messe initiiert, die in Bückeburg auf dem Unternehmensgelände (Steinberger Straße 13B) umfangreiche Informationen rund um das Thema Pflege vermitteln wird (18. und 19. September, jeweils 9 Uhr bis 17 Uhr).

Einer der Fachreferenten, die auf der Messe vortragen, ist Dr. Thomas Hilse (HILSE:KONZEPT), Experte für Gesundheits- und Sozialwirtschaft. Mit seinem Unternehmen ist er im Feld der Markenbildung aktiv, insbesondere um Unternehmen im Bereich des Personalwesens und als Arbeitgeber zu unterstützen. In einem Vorab-Interview gibt er Einblicke in die Entwicklung der Pflgewirtschaft und seine Tätigkeit, wies im letzten Teil dabei auf



Fachreferent Dr. Thomas Hilse.

die schwerwiegende Problematik der Finanzierbarkeit. Im letzten Teil skizziert er nun Lösungsmöglichkeiten dazu und gibt einen Einblick in seinen Vortrag.

SW: Als Alternative werden unterschiedliche Modelle diskutiert. Eines davon ist das Zusammenführen von ambulanter und stationärer Leistung.

Dr. Thomas Hilse: Im Moment haben wir zwei Säulen, Säule eins ist die stationäre Versorgung, das klassische Heim. Säule zwei ist die ambulante Versorgung in der häuslichen Umgebung. Die Verbindung wäre ein „stambulentes Modell“. Ich wehre mich aber dagegen, das als dritte Säule in die Pflegeversicherung aufzunehmen. Wir brauchen keine dritte Säule, sondern die Verabschiedung von den starren Säulen. Es müsste nach Feststellung der Pflegebedürftig-

keit ein globales Budget definiert werden. Diese sollte dem Pflegebedürftigen zukommen, der sich wie aus einem Warenkorb die Leistungen herausholt, die er braucht. Ob er die zu Hause in Anspruch nimmt, oder in der Tagespflege, oder in einer stationären Einrichtung, sollte demjenigen vorbehalten bleiben, der die Pflege bekommen soll. Bei uns versickert viel zu viel in Strukturen und Abgrenzungen. Sinnvoll ist vielmehr eine Flexibilisierung. Mehr Ambulantes im Stationären und umgekehrt. Das wäre eine Möglichkeit, mit den begrenzten Mitteln effizienter umzugehen.

SW: Man hat ja Erfahrungen mit dem persönlichen Budget aus dem Bereich Menschen mit Behinderung?

Dr. Thomas Hilse: Es ist nicht ganz vergleichbar, aber ein sehr ähnlicher Ansatz. Leider ist die Tendenz bei uns aber die, alles zu regeln. Wir bürokratisieren diese ganzen Prozesse so, dass am Ende viel zu wenig bei dem ankommt, dem es eigentlich helfen soll. Deshalb der Ansatz, ein Pflegebudget zu definieren und sonst nur Rahmenbedingungen festzulegen für die Einrichtungen, die von dem Budget profitieren. Wir hätten Bürokratiereduzierung, Leistungstransparenz und deutlich mehr Budget für die Betroffenen zur Verfügung. Das wäre ein großer Wurf.

SW: Das System würde auch für die Menschen leichter durchschaubar.

Dr. Thomas Hilse: Davor hat Politik auch ein Stück weit Angst. Schaut man in der Lite-

ratur, ist dort schon vor Jahrzehnten formuliert worden „Keep it simple“ als „Mach es einfach“. Stattdessen sind wir immer komplizierter geworden. Für den großen Wurf müsste man den Mut haben, das System zu vereinfachen.

SW: Was werden die Akzente ihres Vortrages während der Messe sein?

Dr. Thomas Hilse: Ich würde gerne die Deutlichkeit meines Ansatzes hervorheben. Jemand der nur darauf wartet, dass Pflegekräfte in sein Unternehmen kommen, macht eine Menge verkehrt. Man muss auf die Marktbeteiligten zugehen, man muss sich attraktiv machen. Im zweiten Vortragsteil wird es darum gehen, dass man als Arbeitgeber heute sichtbar sein muss. Wir stehen in einem harten Wettbewerb um Fachkräfte. Wir sind aber auch gefordert, unseren Mitarbeitenden Perspektiven aufzuzeigen, damit sie bleiben. Dritter Schwerpunkt ist, wie ich es als Unternehmer schaffe, „Spirit“ zu transportieren. Der Arbeitnehmer verbringt viel Zeit im Unternehmen, investiert viel Kraft und Emotion. Das muss mir als Arbeitgeber klar sein, ich muss eine Heimat schaffen für die Mitarbeitenden. Je mehr sich diese wertgeschätzt und gut aufgehoben fühlen, desto mehr geben sie auch ins Unternehmen zurück und bleiben dem Unternehmen treu. Das wäre der rote Faden meines Vortrages. Ich habe Praxisbeispiele aus meinen Beratungsprojekten dabei, um dies griffig zu machen. Foto: Daniel George/ Florian Arp