

## Ganzheitliche Lösungen mit messbarem Mehrwert

Innovative Produkte als Antwort auf den zunehmenden Kosten- und Leistungsdruck

**Die Zahl der pflegebedürftigen Menschen steigt. Damit sind auch steigende Kosten und ein erhöhter Bedarf an Pflegepersonen verbunden. Hohe Qualität in der Versorgung und ein erhöhtes Bewusstsein für Prävention wären Strategien, wie der Finanzierungsproblematik und dem Fachkräftemangel im Gesundheitssystem begegnet werden kann. Ganzheitliche Lösungen, die dem Kunden einen messbaren Mehrwert bringen, sind gefragt, unterstrichen Andreas Joehle, CEO der Hartmann Group, und Michal Krejsa, Geschäftsführer der Paul Hartmann GmbH, in einem Fachjournalistengespräch Anfang Juli in Wien.**

Die Fachkräfte sind unter Dauerstress: Die Zeit pro Patient sinkt, der Preisdruck steigt. „Der Pflege- und Ärztenotstand betrifft entwickelte ebenso wie Entwicklungsländer“, stellt Joehle fest. Die Diskrepanz zwischen Bedarf und Angebot ist beträchtlich. Die Qualität sollte freilich trotz enger Rahmenbedingungen nicht schlechter werden. „Die Anwendungen müssen einfacher werden“, konstatierte Joehle, „und das Produkt muss funktionieren.“ Das gilt in allen Ländern, denn es spart überall Zeit und Geld.

Für Hartmann bedeutet das eine über das Produkt selbst weit hinausgehende Kundenbetreuung. Dazu gehören neben Service und Liefermodalitäten auch Schu-

lungen – sowohl der Kunden als auch der eigenen Mitarbeiter, die Einbindung der Pflegewissenschaft als Impulsgeber und Quelle für evidenzbasierte Ergebnisse und der Blick auf den gesamten Therapieprozess in der jeweiligen Produkthanwendung. „Der Schwerpunkt heißt Zusammenarbeit und Vernetzung“, so Joehle. Dafür wurde auch die Unternehmenskultur angepasst und dazu gehört auch die Förderung und Unterstützung des sozialen Engagements der Mitarbeiter beispielsweise in Form eines Gesundheitsprojekts in Zusammenarbeit mit CARE.

### Systemlösungen für die Kerngebiete

Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsschutz sind die Kerngebiete der Produktpalette von Hartmann, in denen Systemlösungen für den Kunden angeboten werden. Hier kommen durchaus auch digitale Anwendungen zum Einsatz, wenn sie die Produkte und deren Verwendung sinnvoll ergänzen. Beispielsweise gibt es im Bereich Wundversorgung eine App zur richtigen Vermessung der Wunde, wobei das Angebot der Wundauflagen, im Gegensatz zum Trend einer großen – und damit häufig unübersichtlichen – Differenzierung, auf zwei hydroaktive Wundauflagen konzentriert ist. Ganz im Sinne der Vereinfachung. Damit kann die Mehrheit der Wunden erfolgreich behandelt werden.

Im Segment der Inkontinenzversorgung geht es um eine möglichst ergonomische Anwendungsmöglichkeit der Produkte. Produktdesign gewinnt an Bedeutung. Eine aktuelle Studie zeigt, dass die neuen Inkontinenzprodukte von Hartmann die Finger, die Hände und den Rücken der Pflegekräfte deutlich weniger belasten und damit zu weniger krankheitsbedingten Ausfällen sorgen. Gleichzeitig spart das Produkt etwa 20 Prozent der benötigten Zeit, da nur vier statt acht Schritte beim Anlegen notwendig sind. „Das ist auch für den Arbeitgeber relevant“, stellt Krejsa fest. Automatische Nachbestellungsketten sorgen für die reibungslose, zeitgerechte Versorgung.

Das hochaktuelle Thema der Antibiotikaresistenzen steht bei Hartmann schon im Schritt davor im Fokus: Hygienemaßnahmen könnten den Einsatz von Antibiotika drastisch reduzieren – allerdings: Die Compliance bei Hygienemaßnahmen, vor allem der Händehygiene, beträgt in Österreich nur 30 bis 40 Prozent. Um die Compliance zu erhöhen, hat man sich bei Hartmann überlegt, mehrere Stufen einzubauen, wie Joehle erklärt: In Form von Schulungen, Bedside-Kanistern mit Desinfektionslösung und auch mit digitalen Weiterbildungen, Apps oder digitalen Datenvergleichen. Gleichzeitig muss auch die Hautfreundlichkeit des Produkts beachtet werden, um die Anwendung zu unterstützen.

Ein Problem für die Anwender stellt in Österreich die Erstattungspraxis durch die Krankenhausträger oder auch die Krankenkassen dar. Das geltende System der Bestbieter, das lediglich über den Preis definiert wird, greife zu kurz, stellt Krejsa fest. Gefragt wären innovative Ansätze mit Mischformen der Finanzierung von Seiten der Kassen.

In Österreich feiert Hartmann heuer sein 40-jähriges Jubiläum – mit 40 guten Taten seiner Mitarbeiter. Im kommenden Jahr feiert die gesamte Hartmann Gruppe bereits ihr 200-jähriges Jubiläum und im sozialen Gesundheitsengagement des Unternehmens steht 2018 Nepal mit mehreren Projekten im Bereich Hygiene und Wunde im Mittelpunkt. ■

Quelle: HARTMANN-Fachjournalistengespräch, 10. Juli 2017, Wien



Photo: © PAUL HARTMANN GmbH

Andreas Joehle (rechts) und Michal Krejsa (links).

SpringerMedizin.at

Weitere Informationen unter:

[www.SpringerMedizin.at/](http://www.SpringerMedizin.at/)

