



Fotos: Redaktion

Gut besucht: der Homecare-Branchentalk am 20. Februar bei IT-Labs in Fürth.

# Emanzipation

## Homecare-Branchentalk am 20. Februar bei IT-Labs in Fürth

**Wie kann die Homecare-Branche ihre Leistungen besser erklären – und folglich entsprechend honoriert bekommen? Und wie kann Künstliche Intelligenz die Betriebe künftig unterstützen? Darüber diskutierten Branchenexperten beim Homecare-Tag von IT-Labs in Fürth.**

Am Anfang stand ein Eingeständnis. „Seit 30 Jahren will die Homecare-Branche Einzug finden im SGB V – sie hat es nicht geschafft“, sagte Norbert Bertram. Seit 2018 setzt er sich als Geschäftsführer des Verband Versorgungqualität Homecare (VVHC) für die Interessen der Homecare-Unternehmen ein.

Bertram beschrieb ein grundsätzliches Problem der Homecare-Branche. „Die hochwertige Dienstleistung ist nie so richtig kommuniziert worden. Der Begriff Homecare ist zu dünn. Diesen versteht auch keiner.“ Die herkömmliche Definition von Homecare als Abgabe von erklärungsbedürftigen Produkten auf Basis einer vorliegenden ärztlichen Verordnung mit dazugehöriger Dienstleistung greife zu kurz. Sie berücksichtige nicht, dass Homecare-Experten bereits vor der Verordnung in den Behandlungsprozess von Klinik, Arzt und Pflege eingebunden würden – etwa im Rahmen der Therapieassistenz. Hier werde für den behandelnden Arzt ein patientenindividueller Therapieplan erstellt, auf dessen Basis



Michael Köhler, Geschäftsführer San-Aktiv Homecare

die Verordnung erfolge. Gleichzeitig wiesen Homecare-Fachkräfte unter dem Stichwort „Enabling durch Supervision“ Laien, ambulante und stationäre Pflege in die spezialisierte Behandlungspflege ein und koordinierten diese mit dem Arzt.

Während der Corona-Phase habe die Branche über Argumente verfügt, um höhere Preise und schlankere Prozesse durchzusetzen. Aktuell sei die Abwehrhaltung der Kassen aber „so stark wie nie“, so Bertram. Das zeige sich nicht nur in den Erstattungspreisen, sondern am fehlenden Willen, überhaupt zu verhandeln.

Unter dem Schlagwort Homecare-Therapiemanagement will der VVHC daher die medizinische Leistungskomponente stärker zum Ausdruck bringen. Der Fokus liege auf der effektiven Kombination spezialisierter Dienstleistungen und komplexer Produktbehandlungen im außerklinischen Bereich.

Der VVHC spricht sich für eine Emanzipation in der Branche aus. Dabei vertritt er folgende These: Ohne eine gesetzliche Verankerung des Homecare-Therapiemanagements und eine effektivere sowie effizientere Nutzung der Ressourcen von Fachkräften wird die Versorgung chronisch und schwer erkrankter Patientinnen und Patienten in Zukunft nicht mehr flächendeckend sichergestellt werden können.

Um erfolgreich aufzutreten, brauche die Branche einheitliche Versorgungsstandards. Daher gebe es die Idee, in einer Akademie Homecare-Fachkräfte auszubilden. Abschließend warb Norbert Bertram für den Schulterschluss in der Branche: Leistungserbringer und Versorger müssen sich weiter solidarisieren und einheitlich auftreten.



VVHC-Geschäftsführer Norbert Bertram

### Baby-Boomer werden alt

Bei einem Pflegedienst wisse jeder, was darunter zu verstehen ist. Dieser Automatismus fehle in der Homecare-Branche, erklärte Michael Köhler. Der Geschäftsführer von San-Aktiv Homecare weiß, wovon er spricht. Schließ-





**...Ihr fairer Online  
Branchensoftware Partner**

**Wir präsentieren Ihnen mmOrthosoft® auf  
dem gemeinsamen Stand der opta data Gruppe:**

**EXPOLIFE Kassel, Halle 5 Stand B06**

Alle Informationen zu mmOrthosoft®  
unter [www.mmorthosoft.de](http://www.mmorthosoft.de)



Christina Ries, Lead Partnermanagement IT-Labs, und IT-Labs-Geschäftsführer Güven Karakuzu

lich leitet er neben einem Homecare-Leistungserbringer u.a. einen Pflegedienst.

„Die Produktlieferung ist nicht Kern unserer Arbeit“, stellte Michael Köhler klar. Stattdessen rücke er den Dienstleistungscharakter von Homecare losgelöst vom Produkt in den Vordergrund. „Ich bin ein Freund von Selektivverträgen und verhandele auch Dienstleistungspauschalen für einzelne Gruppen.“ Durch Beratung, als Ansprechpartner und „Kümmerer“ ermächtigten Homecare-Kräfte die Angehörigen. Aber warum solle diese Leistung kostenlos erbracht werden?

Köhler äußerte sich in Fürth nicht nur branchenpolitisch. Unter dem Schlagwort „Homecare 4.0“ setzt er voll auf die Digitalisierung. Dafür gebe es zwei Treiber: den demographischen Wandel sowie den steigenden Pflegebedarf.

Die onlineaffinen Baby Boomer erreichten zunehmend ein Alter, in dem Pflege und Homecare-Dienstleistungen für sie essenziell würden. Vor allem mit Künstlicher Intelligenz (KI) verbindet Köhler große Hoffnungen. Mit ihr ließen sich in der häuslichen Pflege Entscheidungsprozesse unterstützen, Risiken frühzeitig erkennen (z.B. in der Sturzprävention) und Therapiepläne optimieren. „Muss in Zukunft noch jemand kommen, der die Wunde ausmisst? Damit muss man sich auseinandersetzen?“ Durch vernetzte Systeme könnten Patienten und Pflegebedürftige länger selbstbestimmt in ihrer häuslichen Umgebung leben. Und: Digitale Homecare-Modelle vereinfachten außerdem die Dokumentation, Telemonitoring-Modelle und Bestellvorgänge bei den Leistungserbringern. „KI schafft Freiräume für die Mitarbeiter“, ist Michael Köhler überzeugt.

### Bot entlastet im Alltag

Wie KI Homecare-Leistungserbringer in der Praxis unterstützen kann, erläuterten IT-Labs-Geschäftsführer Güven Karakuzu und Christina Ries, Lead Partnerma-

## Warum eine wertebasierte Unternehmenskultur Sinn macht

Jeder Unternehmer wünscht sich Mitarbeitende, die jeden Morgen hochmotiviert in den Tag starten. Doch die Realität sind anders aus, veranschaulichte der



langjährige Branchenexperte Dr. Jörg Diehl (u.a. GHD, Hollister, Coloplast) anhand diverser Studienergebnisse. Jeder dritte Arbeitnehmende habe innerlich gekündigt und sei offen für einen Berufswechsel, 15 bis 25 Prozent nörgelten herum, verbreiteten diese Stimmung und torpedierten mehr oder weniger versteckt den eigenen Arbeitgeber. Das koste die Unternehmer nicht nur Geld, sondern verhindere auch die notwendige digitale Transformation, so Jörg Diehl.

Diehl warb daher eindringlich für eine wertebasierte, an den Interessen der Menschen orientierte Unternehmenskultur. Diese aufzubauen und zu etablieren, dauere etwa drei Jahre. Aber der Weg sei das Ziel.

nagement IT-Labs. Sie demonstrierten live, was mit dem künftig in die Alberta Patienten-App integrierten Telefon-Bot möglich sein werde.

Der Bot könnte die Leistungserbringer stark entlasten, denn über 70 Prozent aller Anfragen von Anrufern drehten sich um den Bearbeitungsstatus – also um Informationen, die automatisiert mit Hilfe einer KI gegeben werden könnten. So können Kunden über den Telefon-Bot zum Beispiel Termine vereinbaren oder auch die Zusammensetzung ihrer Pflegebox ändern. Darüber hinaus könne der Bot aktiv Kunden anrufen und zum Beispiel Bedarfe erfragen.

Abschließend setzte sich Güven Karakuzu mit dem eRezept für Hilfsmittel auseinander. Dabei erklärte er den Unterschied zwischen dem Pilotprojekt des BIV-OT und der Initiative eGesundheit Deutschland, hinter der sieben große Krankenkassen stehen. Karakuzu hofft auf die Umsetzung des BIV-Projekts, da die Kostenträger auf eine veraltete Technik der Krankenversicherungen setzten. Da die Gematik Hilfsmittel aktuell überhaupt nicht auf dem Schirm habe, sei allerdings offen, welche Elemente der Pilotprojekte später in die offizielle Infrastruktur der Gematik integriert würden. Damit bestehe die Gefahr, dass die Homecare- und Hilfsmittel-Unternehmen zu „Leistungserbringern zweiter Klasse“ würden. **TK**

### Strategische Empfehlungen von Homecare-Experte Michael Köhler

- Investieren Sie in digitale Lösungen und smarte Technologien, die den Alltag der Patienten erleichtern und effizientere Abläufe ermöglichen.
- Bieten Sie Weiterbildungen für Pflegekräfte an, um technologische Kompetenzen zu fördern und personalisierte Beratung zu ermöglichen.
- Arbeiten Sie mit Herstellern innovativer Hilfsmittel, Smart-Home-Unternehmen und Telemedizin-Anbietern zusammen, um ein ganzheitliches Service-Portfolio zu ermöglichen.
- Richten Sie Fokusgruppen oder Feedbackplattformen ein, um die Wünsche der Baby-Boomer-Generation besser zu verstehen und Ihre Dienstleistungen darauf abzustimmen.

Scannen, Modellieren,  
Drucken - so funktioniert  
der Start in den 3D-  
Druck im Handwerk

## KOSTENFREIER WORKSHOP AUF DER EXPOLIFE

**21. MÄRZ 2025**

**14:30 – 16:00 Uhr**

**Raum 4/Festsaal**

Durch den Workshop führen:



**Dennis Opielka,**  
druckerfachmann.de



**Lais Kriwat,**  
Kriwat GmbH

**Der Workshop ist kostenfrei.**

Sie benötigen lediglich ein Ticket zur EXPOLIFE.