

Anmerkungen zu Gesundheitspolitik/ Praxismanagement

Drei Fliegen auf einen Streich

Mit funktionellen Behandlungskonzepten Zeit gewinnen, Kosten sparen, Patientenzufriedenheit steigern

Von Stefan Geiselbrechtinger, Geschäftsführer OPED GmbH

Nach Unfällen und Verletzungen ist eine gute Operation wesentliche Grundlage für die Heilung. Doch die Behandlung endet nicht mit dem Nahtverschluss nach der OP und der Entlassung aus der Klinik. Für den Patienten endet die Zeit der Beschwerden, wenn er wieder in den Alltag zurückkehren kann. Für ihn zählt also die funktionelle Wiederherstellung seiner Beweglichkeit. Daher wird für ihn derjenige ein guter Arzt sein, der ihn auf möglichste angenehme Art zur Funktionalität zurückführt. Schließlich können die OP-Leistungen nur sehr wenige beurteilen, den Service des Arztes dagegen alle. Wer also bei der Nachbehandlung den Patienten in den Mittelpunkt stellt, wird sein Renommee steigern können.

Dabei muss eine solche Form der Patientenorientierung nicht einmal zeitaufwändig oder teuer sein. Denn funktionelle Behandlungskonzepte lohnen sich nicht nur wegen des Image-Gewinns, sondern auch wegen harter Faktoren. Sie sparen Arzt und Pflegepersonal schlichtweg Zeit. Wichtiger aber noch: sie führen zu einer schnelleren Genesung des Patienten – und sparen damit dem Gesundheitssystem Geld.

Faktor Zeit

Eine Studie der Berufsgenossenschaftlichen Unfallklinik Ludwigshafen [1] zeigt die Einsparungen am Beispiel der Vakuumschiene VACOPed nach operativ behandelten Sprunggelenksfrakturen. Die Orthese ist Standard nach Frakturen an Unterschenkel und Fuß. Bei einem zweimaligen Gipswechsel fällt eine Arbeitszeit für Arzt und Pflege zusammengenommen von 230 Minuten an – fast vier Stunden. Demgegenüber braucht das zweimalige Anpassen der Schiene lediglich vierzig Minuten (siehe Grafik 1).

Faktor Kosten

Bei den Materialkosten ist zunächst der Gips mit 59 Euro (bei einem Wechsel) vorne. Demgegenüber steht die Leihgebühr für die Orthese in Höhe von durchschnittlich 250 Euro. Allerdings: Die Versorgungspauschale wird über die Krankenkassen abgerechnet, während die Materialkosten für den Gips direkt im Krankenhaus anfallen (siehe Grafik 2). Bei der Thromboseprophylaxe ergibt sich wieder ein klarer Vorteil für den VACOPed: 16 Tagesdosen stehen hier zu Buche gegenüber 42 Tagesdosen beim Gips. Grund dafür ist, dass die Patienten mit Vakuumschiene früher wieder mobil sind – bei funktionell besseren Resultaten. Insgesamt ist bei den direkt erfassbaren Kosten eine Ersparnis von 38 Euro bei der Orthese nachweisbar.



Faktor Patientenzufriedenheit

Der Patient erhält mit der Vakuumschiene nicht nur ein modernes Hilfsmittel, sondern er erhält die Voraussetzung für eine optimale Nachbehandlung und rasche Genesung. Hierin liegt der eigentliche Vorteil bzw. das „Konzept“. Die frühere Mobilität und die geringere Zahl der Komplikationen – schließlich ist eine Wundkontrolle und -hygiene mit der abnehmbaren Schiene leicht möglich – bewirkt nämlich auch eine frühere Rückkehr an den Arbeitsplatz. Auch hierzu liefert die zitierte Studie Zahlen: Von den berufstätigen Patienten kehrten die der Orthesengruppe 24 Tage früher zur Arbeit zurück als die der Kontrollgruppe mit Gips. Das freut nicht nur die Krankenkassen und Arbeitgeber – sondern es bedeutet für den Patient, dass er die Unfallfolgen gemeistert hat und seine Lebensqualität ohne Schmerz und Humpeln zurück hat.

Fazit

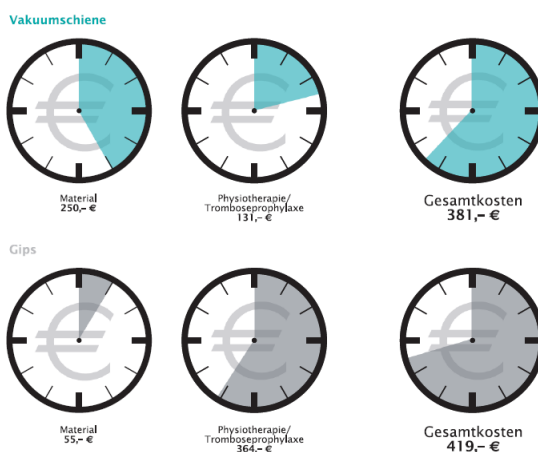
Der operative Sektor geht immer mehr in Richtung Hochleistungsmedizin. Nun gilt es, bei der Nachbehandlung mindestens auf ein gleiches Niveau zu kommen. Nur mit einer optimalen Nachsorge lassen sich die OP-Ergebnisse sichern. Funktionelle Behandlungskonzepte helfen dem Arzt bei der Nachsorge, weil sie ihm Zeit sparen. Sie helfen dem Gesundheitssystem, weil sie Kosten sparen. Und sie helfen dem Patienten, weil er schneller wieder mobil ist. Dies nutzt letztlich auch wieder dem Arzt, der sich über Empfehlungen zufriedener Patienten weiteres Renommee erwirbt.

Vakuumschiene bringt Zeitersparnis



Quelle: OPED GmbH
Grafik 1: Zeitersparnis

Vakuumschiene bringt Kosteneinsparung



Quelle: OPED GmbH
Grafik 2: Kostensparnis



Literatur

1. Franke J, Goldhahn S, Audigé L, Kohler H, Wentzensen A (2007): Die dynamische Vakuumorthese: ein funktioneller und ökonomischer Benefit?, Springer-Verlag 2007, Dt. Übersetzung aus International Orthopedics (SICOT)

Weitere Informationen

www.vacoped.com

www.knie-reha.info

www.camoped.com

OPED GmbH

Innovative Medizintechnik, die Patienten nach Verletzungen schneller wieder auf die Beine kommen lässt – darauf ist die Oped GmbH aus Valley/Oberlindern mit ihren orthopädischen Rehabilitationsprodukten spezialisiert. Ein gebrochenes Bein, ein lädiertes Sprung- oder Handgelenk, eine gerissene Achillessehne oder kaputte Bänder können dank des Erfindungsgeistes bei Oped patientenfreundlich behandelt werden. Das Ziel sind leicht zu handhabende Produkte, die die Mobilität des Patienten fördern.

Rund 160 Personen sind im bayerischen Voralpenland mit Planung, Entwicklung, Fertigung und Vertrieb beschäftigt. Niederlassungen gibt es in der Schweiz und in den USA.

OPED beliefert in Deutschland derzeit rund 1.200 Krankenhäuser, Kliniken und Sanitätshäuser. Pro Jahr werden ca. 60.000 Patienten mit der Vakuum-Schiene VACOped bei Knochenbrüchen oder Sehnenrissen, ca. 10.000 Patienten mit der Knöchel-Schiene VACOankle und ca. 1.000 Patienten mit dem VACODiaped versorgt. Mit der aktiven Bewegungsschiene CAMOped begleiten ca. 5.000 Patienten ihre Rehabilitation nach einer Kreuzbandoperation. Mit dem Produkt VACOped ist Oped Marktführer in Deutschland.

