

Spitex von morgen: die Konsolidierung aktiv gestalten



Spitex Zürich Limmat

Christina Brunnschweiler, lic. oec. HSG, CEO

Agenda

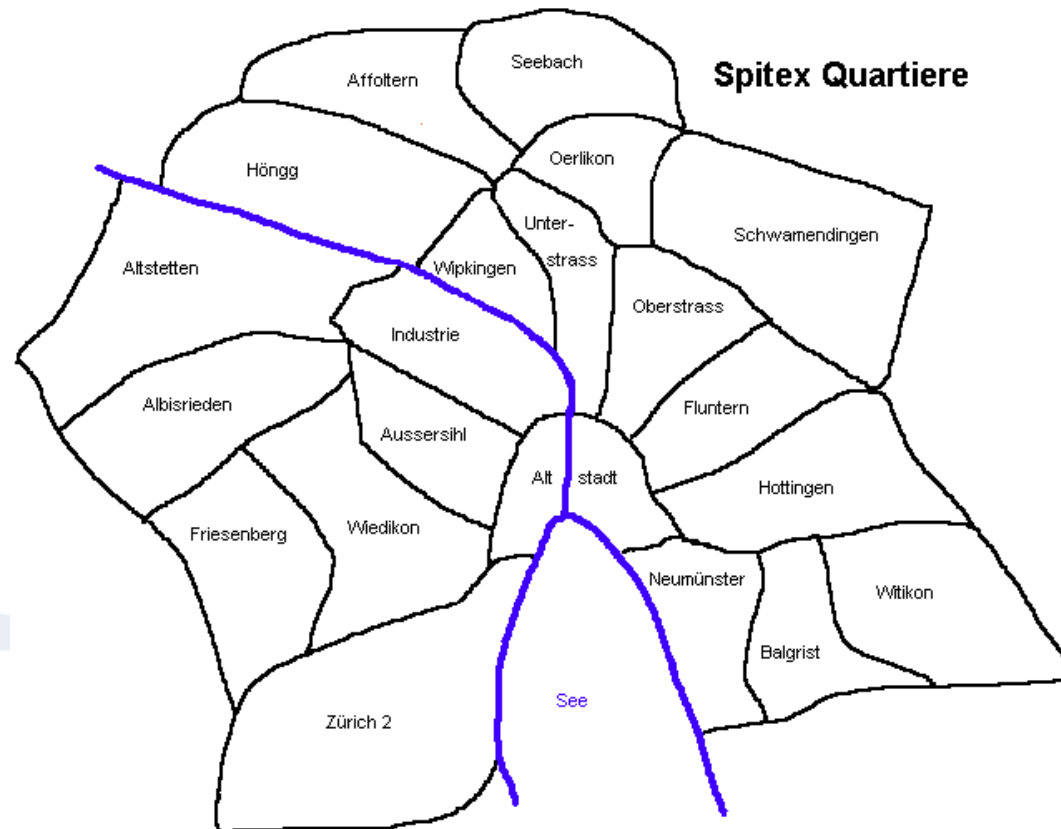
- Spitex und eHealth - Thesen
- Das Beispiel von Spitex Zürich
- Phasen und Treiber der Entwicklung
- Erkenntnisse
- Ausblick/Vision

- Verbindliche, strukturierte und dokumentierte Kommunikation mit Partnern gewinnt organisationsübergreifend wie auch intern an Bedeutung
- Erreichbarkeit muss kongruent mit wesentlichen Patientenzuweisern sein
- Wesentliche Anforderungen der Qualitätssicherung lassen sich nur mit eHealth realisieren (Patientenpfad)
- Je früher Patienten aus dem Spital entlassen werden, desto enger muss er überwacht werden, dies effizient zu gewährleisten gelingt nur elektronisch.

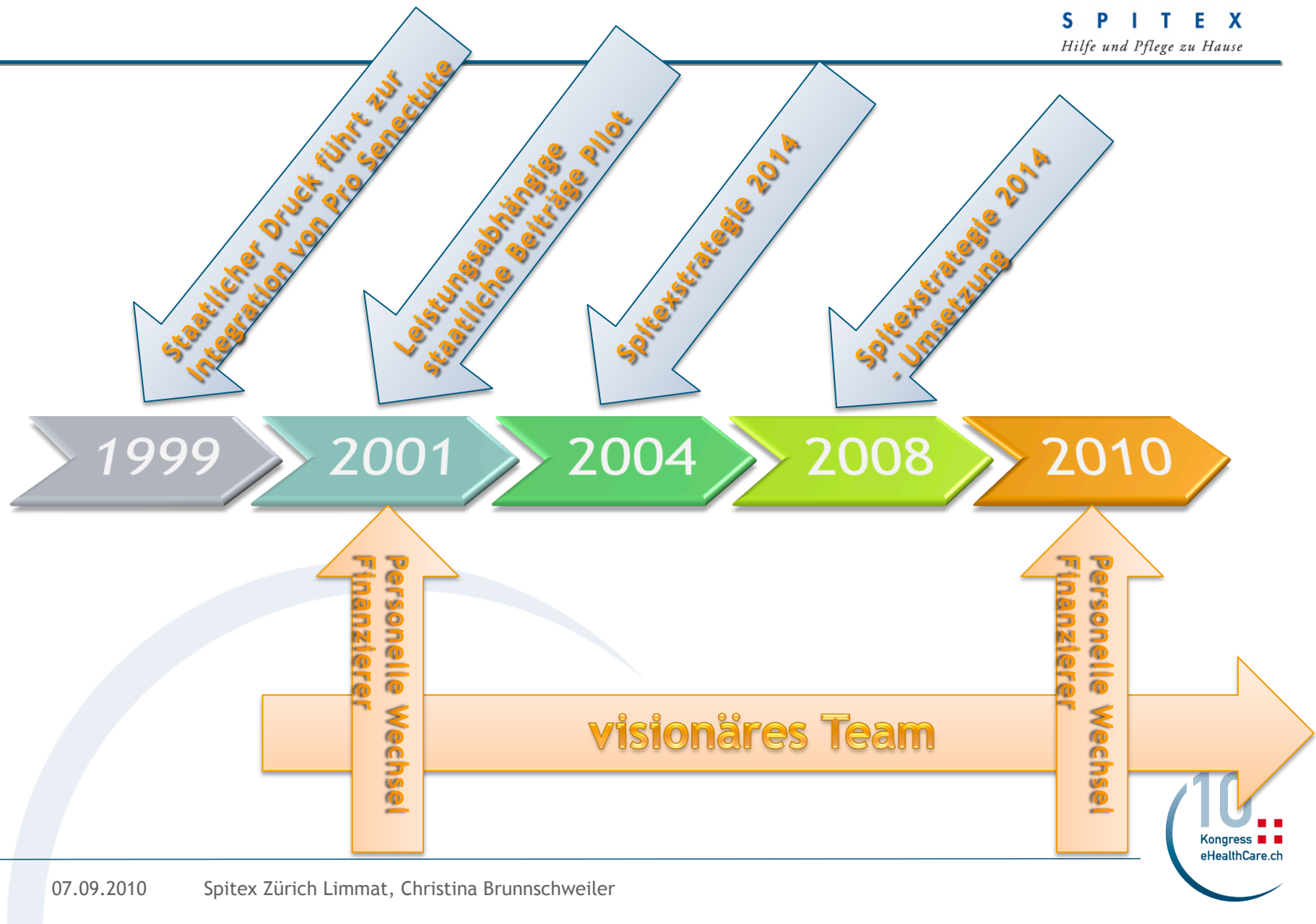
Spitex Zürich

Wie alles begann: 1999

- 20 Spitexvereine
- Pro Senectute
- 540'000
Leistungsstunden

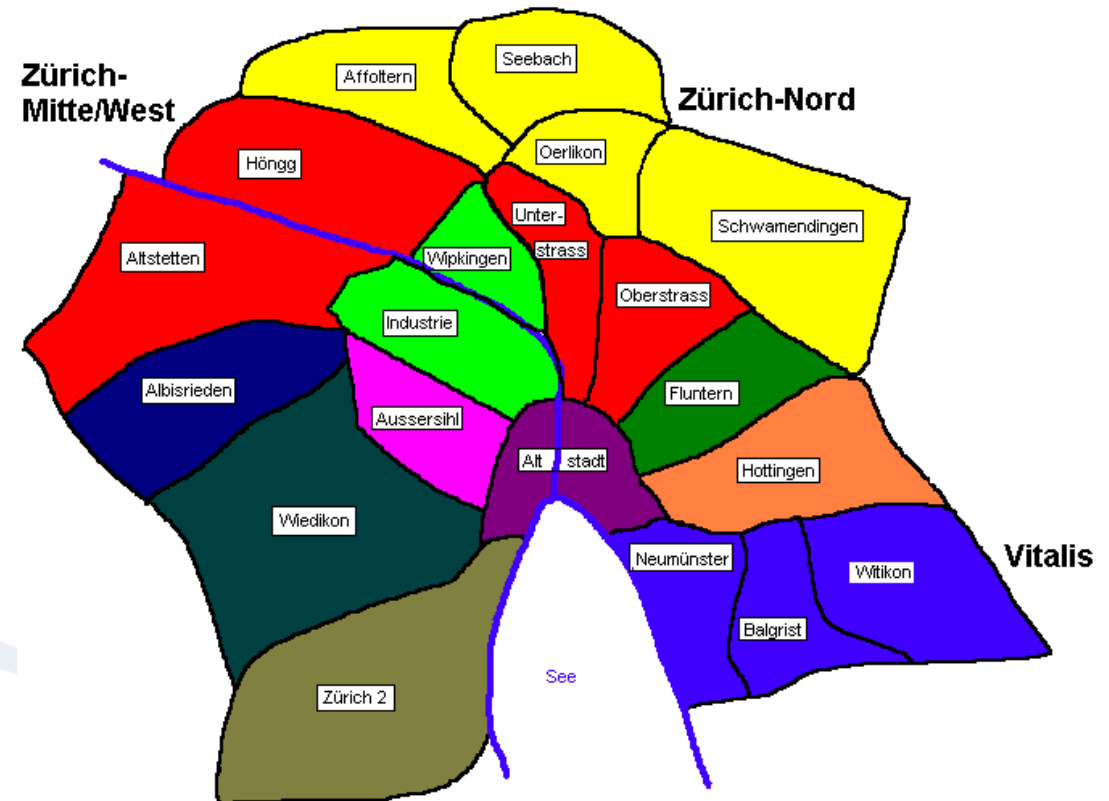


Meilensteine



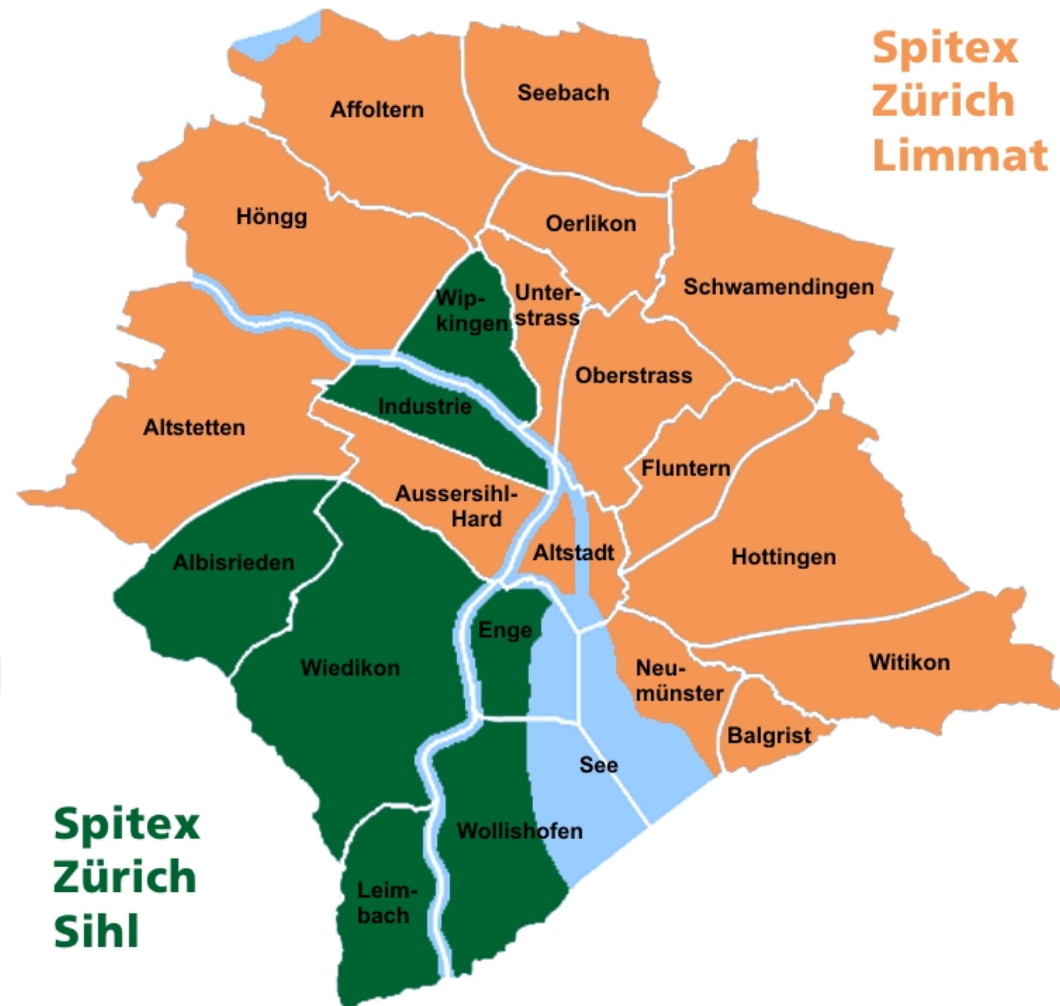
Situation 2004

- Erste Fusionen
- Angebot 7 -22 h
- 606'000
Leistungsstunden



Situation 1.1.2010

- 2 regionale Org.
- Angebot 7/24
- Rund 746'000 Leistungstunden



Treiber der Entwicklung

- Visionäre Ebene: der Branche eine Stimme geben
→ Rolle in der integrierten Versorgung erkannt
- Monetäre Ebene:
 - Neues Finanzierungsmodell führt zu verstärkter Selbstverantwortung,
 - DRG und Tarmed verändern das Verhalten der Zuweiser
→ Managementkapazität wurde aufgebaut
- Objektive Ebene:
veränderte Anforderungen an die Pflege und Betreuung zu hause aufgrund von:
 - Pflegeentwicklung, medizinische Entwicklung, Bedürfnisse der Kundschaft, Strategie und deren Projekte
→ Weiterentwicklung nicht nur reaktiv sondern auch proaktiv (Nachtspitex)

Treiber der Entwicklung (2)

- Personelle Ebene:
 - Vertrauen und gemeinsame Visionen in einem informellen Team von 3 Geschäftsleiterinnen und Vertreterinnen der Stadt,
 - Sorgfältiges „empowerment“ der weiteren, wichtigen Beteiligten
- Formale Ebene:
Politische Ebene
 - ➔ hemmte organisatorische Entwicklung
 - ➔ förderte fachliche Entwicklung

Erfolgsfaktoren und Erkenntnisse

- Für einen solchen Entwicklungsprozess braucht es
 - Vision
 - Entsprechende Strategie
 - Die richtigen Partner
 - Finanziellen Spielraum
 - Kreativität zur Wahrnehmung der Chancen
 - Beharrlichkeit
 - Überzeugungsarbeit durch das Schaffen von Notwendigkeiten
 - Druck von aussen durch Marktentwicklungen und/oder Auftraggeber

- Partner mit herausragender Qualität und Verlässlichkeit in der integrierten Versorgung mit umfassendem Angebot in der Betreuung und Pflege zu Hause
- Umsetzung der Strategie durch entsprechende Strukturen
 - Führungsstruktur und Aufbauorganisation
 - Erreichbarkeit und Auskunftsbereitschaft
 - Verfügbarkeit der benötigten Information
 - Zweckmässige Planungs- und Controllinginstrumente
- Besinnung auf Kernkompetenzen „Hilfe und Pflege“
 - IT-Sourcing mit Kooperationspartner Logicare AG
 - Kommunikation mit Kooperationspartner Swisscom AG
 - Etablierte Fachanwendungen mit zuverlässigen Lieferanten:
 - Perigon von root-service AG
 - Abacus von Customize AG

Spitex Zürich Limmat heute



- Fusion per 1.1.10 von 4 Organisationen
- 13 Zentren mit 900 Mitarbeitenden und 500'000 Leistungsstunden und knapp 50 Mio Umsatz
- Leisten Einsätze 7/24
- Verfügen über Fachstellen Palliative Care, Wundversorgung und psychiatrische Pflege
- Zentrale Administration
 - IT-Helpdesk
 - F&R
 - Personal



Spitex Zürich Limmat heute (2)

■ Informatik „aus der Steckdose“

LOGICARE

- Server based Computing mit kostengünstigen Terminals
- Zentrales gemeinsames Datenmanagement
- Transparente , elektronische Planung (Perigon)
- Mobile Leistungserfassung (Perigon)
- HIN-Gateway-Anbindung

■ Moderne Kommunikationsmittel



- Voip basierte Telekommunikation
- Moderne Contact Center Lösung mit bestehendem Personal und virtuell seit 1. September 2010
- Voice und Daten in einem skalierbaren Netz

Vision Spitex Zürich Limmat

„Unsere Hilfe und Pflege zu Hause ermöglicht den EinwohnerInnen der Stadt Zürich eine gute Lebensqualität in den eigenen vier Wänden bis an das Lebensende.“



Danke

- Fragen?

