

Das Magazin

Die freiberufliche
Pflegefachkraft





MARKTTREND:

FREIBERUFLICHE ALTEN- UND KRANKEN- PFLEGER SIND MEHR DENN JE GEFRAGT

Der Einsatz freiberuflicher Pflegekräfte ist in der Bevölkerung noch wenig bekannt. Gerade für Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime bieten freiberufliche Fachkräfte eine optimale Möglichkeit, temporäre Engpässe auszugleichen. Freiberufliche Pflegekräfte zeichnen sich insbesondere durch ihre hohe Flexibilität aus und können in der Regel zeitnah eingesetzt werden. Sie sind oftmals die letzte Rettung, wenn es darum geht einen akuten Personalmangel kurzfristig zu überbrücken.

Der Markt wächst stetig, auch hat sich ein Verband gegründet. Der Bundesverband freiberuflicher Pflegefachkräfte e.V. mit Sitz in Frankfurt vertritt die Interessen der freiberuflichen Pflegekräfte. Dazu zählen insbesondere Stärkung der Pflege und Sicherung der Qualität. Daneben haben sich zahlreiche sogenannter Vermittlungsagenturen, Recruiting Agenturen und Honorarpflegebörsen etabliert. Diese unterstützen Kranken- und Pflegeeinrichtungen, kurzfristig an geeignete Fachkräfte zu gelangen. Auf diese Weise werden schnell und kompetent Angebot und Nachfrage zusammengeführt.

Freiberufler verdienen in den Einrichtungen gut. Dafür müssen Sie jedoch häufig den Einsatzort und damit ihr Arbeitsumfeld wechseln. Auf der anderen Seite erlaubt diese Tätigkeit auch der freiberuflichen Pflegekraft mehr Flexibilität und Unabhängigkeit.

SELBST UND STÄNDIG – DIE FREIBERUFLICHE PFLEGEKRAFT

Haben Sie sich während Ihrer Berufstätigkeit auch schon einmal die Frage gestellt, wie es ist,

wenn man sich selbständig machen würde. Dieser Trend ist insbesondere bei Pflegekräften erkennbar, denn immer mehr wechseln in die Freiberuflichkeit.

Doch wie funktioniert das mit der Freiberuflichkeit und welche Voraussetzungen sind zu erfüllen? Was sind Vor- und Nachteile? Und vor allem, was kann ich verdienen? Einige dieser Fragen wollen wir im Folgenden beantworten.

Das Wichtigste vorab: Jeder kann als freiberufliche Pflegekraft tätig werden, der einen Pflege- und/oder Heilberuf erlernt hat. Auch für Pflegehelfer besteht die Möglichkeit zur Selbständigkeit.

Die Verdienstmöglichkeiten in der Freiberuflichkeit sind sehr gut. Durchschnittliche Stundensätze liegen zwischen 28 Euro und 35 Euro. Hinzu kommen Zuschläge für Nacht-, Wochenend- und Feiertagsdienste. Denken Sie jedoch immer daran, dass Sie als Freiberufler nur für Ihre erbrachte Leistung vergütet werden, das heißt für „nicht produktive Tage“ wie Urlaub oder Krankheit sollten parallel Rücklagen aufgebaut werden.

Als freiberufliche Pflegekraft hat man das Angestelltenverhältnis hinter sich gelassen und arbeitet als „Ein-Frau“- beziehungsweise „Ein-Mann“-Firma auf eigene Rechnung. Ihr Arbeitseinsatz wird alleine durch Sie bestimmt, denn es gibt keine Dienstpläne mehr. Wichtige Voraussetzungen für den persönlichen Erfolg sind Schnelligkeit und Flexibilität. Aufträge für freiberufliche Pflegekräfte entstehen oft kurzfristig aufgrund von Ausfällen (z. B. Urlaubs- oder Krankenvertretung) in den Krankeneinrichtungen. Jetzt sind Sie gefragt, denn Dienste sind meist von heute

auf morgen, teilweise noch am selben Tag anzunehmen. Ein wesentlicher Vorteil besteht jedoch darin, dass Sie jederzeit nein sagen können. Sie bestimmen alleine über Ihre freie Zeiteinteilung.

Bevor Sie starten, sind einige formelle Dinge zu berücksichtigen. Teilen Sie Ihrem Finanzamt mit, dass Sie als freiberufliche Pflegekraft tätig werden und beantragen Sie eine Steuernummer. Melden Sie sich beim zuständigen Gesundheitsamt als freiberufliche Pflegekraft an. Darüber hinaus ist der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung unerlässlich. Ebenso wird in der Regel ein aktuelles Führungszeugnis bei Aufnahme der Tätigkeit verlangt. Inwieweit Sie in eine private Krankenversicherung wechseln, unterliegt Ihrer Entscheidung; ebenso besteht die Möglichkeit zum Abschluss einer freiwilligen Arbeitslosenversicherung.



Matthias Bommer, Stefan Kempf

Geschäftsführung
Elbe-Factoring GmbH
Telefon +49 351 320398-10
info@elbe-factoring.de
www.elbe-factoring.de

WIE KOMME ICH JETZT ZU AUFTRÄGEN?

Es ist aufregend und spannend, sich selbständig zu machen. Jedoch kostet diese Zeit vielen Freiberuflern auch eine Menge Nerven. Denn mit einer Sache tun sich bekanntermaßen viele Menschen schwer: Die Gewinnung der ersten Kunden. Wir stellen Ihnen im Folgenden zwei Möglichkeiten vor, wie Sie an neue Kunden gelangen können.

ZUSAMMENARBEIT MIT EINER PFLEGEAGENTUR

Im Pflegemarkt haben sich in den vergangenen Jahren sogenannte Vermittlungsagenturen für Pflegefachkräfte etabliert, die Ihnen die administrativen Hintergrundarbeiten abnehmen. Hierzu zählen insbesondere die Akquise möglicher Aufträge, Erstellung von Verträgen, Dokumentation und Verwaltung erbrachter Arbeitszeiten oder auch die Fertigstellung und der Versand Ihrer Rechnungen an Ihre Auftraggeber.

WIE ERKENNE ICH EINE GUTE VERMITTLUNGSAGENTUR?

Gute Vermittlungsagenturen sollten Sie unverbindlich und kostenlos über das korrekte Anmeldeverfahren informieren. Ebenso sollten sich die Agenturen geeignete Nachweise über Ihre Person vorlegen lassen. Stellen Sie alle Fragen, die Sie haben. Eine gute Vermittlungsagentur wird sie Ihnen gerne und kompetent beantworten. Zudem sollten die Vermittlungs- sowie Abrechnungsmodalitäten verständlich und transparent sein. Wichtig ist auch, dass Sie die Agentur jederzeit erreichen können, wenn Sie Fragen haben. Der technische Standard vieler Pflegeagenturen ist

zwischenzeitlich hoch. So werden Sie bei neuen Anfragen per E-Mail und SMS informiert und können bei Interesse sofort den Auftrag annehmen. Zahlreiche Agenturen stellen darüber hinaus ein Online System zur Verfügung, über das Sie Ihre Zeiten und Rechnungsparameter bequem eingeben können. Neben Pflegeagenturen können Sie als Pflegekraft auch selbst die Initiative ergreifen, um auf sich aufmerksam zu machen.

PROFESSIONELLER INTERNETAUFTRIFF – EIN MUSS!

Der professionelle Internetauftritt eines Freiberuflers ist heutzutage wichtig, um auf sich aufmerksam zu machen. Rund 80 Prozent aller Deutschen informieren sich online über Produkte, Dienstleistungen und Preise. Damit ist die Website häufig der erste Kontakt. Der erste Eindruck sollte daher professionell und überzeugend sein. In der Kommunikation gibt es eine Vielzahl von Maßnahmen, die zur Neukundenansprache und Kundenbindung genutzt werden können. Wird ein Produkt oder eine Dienstleistung im Internet gesucht, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass der Kunde ein konkretes Anliegen hat und sich eine Lösung erhofft. Der eigene Internetauftritt stellt dabei eine kostengünstige Form der Werbung dar. Einmal erstellt, ist man immer auffindbar – rund um die Uhr.

DIE LEISTUNGEN IN DER PFLEGE GREIFBAR MACHEN

Laut Recherche verfügen in Deutschland von den derzeit rund 6.000 freiberuflichen Pflegefachkräften gerade einmal rund 200 Freiberufler über

einen eigenen Internetauftritt. Insbesondere in Dienstleistungsbranchen wie dem Pflegebereich gibt es kein Produkt „zum Anfassen“. Die freiberufliche Pflegefachkraft verkauft ihre Dienstleistung, die sehr persönlich ist und ein hohes Vertrauensverhältnis erfordert. Mit einer professionellen Homepage lässt sich daher ein überzeugender erster Eindruck aufbauen und im besten Fall die erste Hürde zur Kontaktaufnahme überwinden. Eine gute Homepage hat einen weiteren Vorteil: Zufriedene Kunden empfehlen die Dienstleistung weiter. Im Online-Zeitalter erfolgt eine Weiterempfehlung oft über Medien wie E-Mail, Facebook, Xing oder andere soziale Netzwerke. Voraussetzung für eine Weiterempfehlung ist in der Regel ein professioneller Internetauftritt auf den verwiesen werden kann. In diesem Bereich liegt ein großes Potential für Pflegefachkräfte, das nur gehoben werden muss.



Ilka Stiegler

Geschäftsführerin
contura marketing GmbH
Telefon +49 351 320398-30
stiegler@contura-marketing.de
www.contura-marketing.de

BERUFSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG FÜR HONORARKRÄFTE

Es ist leider nie ganz auszuschließen, dass trotz größter Sorgfalt Fehler und Missgeschicke passieren und Schäden entstehen, für die wir haftbar gemacht werden können. **Hier tritt die Berufshaftpflichtversicherung ein!** Wir bieten Ihnen eine Berufshaftpflichtversicherung speziell für freiberufliche Krankenschwestern, Krankenpfleger, OTA, MTA und viele andere Pflegeberufe an! In den letzten Jahren konnten wir eine Vielzahl an Honorarkräften in der Berufshaftpflicht versichern und leistungsstarke Rahmenverträge mit verschiedenen Gesellschaften schließen. Hier haben Sie unter anderem die Möglichkeit, zwischen fünf oder zehn Millionen Euro Versicherungssumme für Personen- und Sachschäden ab 124,95 Euro Jahresbeitrag (inkl. MwSt.)

zu wählen. **Beispiel für einen Schadensfall in der Berufshaftpflicht:** Eine Krankenschwester ist mit der Aufgabe befasst, die Zahnprothese eines Patienten zu reinigen. Durch ein Versehen entgleitet ihr die Prothese und geht zu Bruch. Den entstandenen Schaden begleicht die Berufshaftpflichtversicherung vollständig. Der Krankenschwester entstehen keine Kosten. Hier war die Schadensersatzforderung des Patienten gerechtfertigt, was nicht immer der Fall ist. Oftmals kommt es zu einem Rechtsstreit, insbesondere dann, wenn unklar ist, ob bei einer Forderung oder Klage der Verursacher haftbar gemacht werden kann. Die Berufshaftpflichtversicherung wirkt in solch einem Fall auch als passiver Rechtsschutz, da gestellte Forderungen Dritter grundsätzlich

lich durch die Versicherung geprüft werden. Unge-rechtfertigte Forderungen werden abgewiesen und es entstehen keine Kosten.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



Ihr Ansprechpartner
Alessandro Pülz
PF Medical
Ahrensfelder Chaussee 142
12689 Berlin
Telefon +49 30 93665-108
Telefax +49 30 93665-107
info@pf-medical.de
www.pf-medical.de

ZAHLUNGSZIEL: 48 STUNDEN

SCHNELLE LIQUIDITÄT FÜR FREIBERUFLICHE PFLEGEFACHKRÄFTE



Jeder Freiberufler sollte um seine Liquiditätsplanung bemüht sein. Die Situation ist uns jedoch allen bekannt, dass die offenen Rechnungen nach erbrachter Leistung in der Regel nicht im Zahlungsziel beglichen werden. So ist der Mitarbeiter in der Buchhaltung gerade im Urlaub oder krank. Die Rechnung hat den Kunden angeblich nicht erreicht. Und viele Gründe mehr. Schnell kann es zu einem ungewollten Liquiditätsengpass kommen. Die Folge kann im schlimmsten Fall sein, dass die monatlichen Fixkosten nicht gedeckt sind.

Als Pflegekraft üben Sie einen körperlich sehr anstrengenden Beruf aus und müssen über viel Geduld und Empathie für Menschen verfügen. Da ist es nur selbstverständlich, dass Sie es als Belastung empfinden, sich nach Ihrem wohlverdienten Feierabend mit den unbezahlten Rechnungen Ihrer Auftraggeber befassen zu müssen.

Dies kann mit Rechnung48 ab sofort der Vergangenheit angehören. Der neue Online-Finanzierungsservice bringt schnelle Liquidität und löst Liquiditätsengpässe. Sie treten für eine Servicegebühr von 3,97 Prozent Ihre offenen Forderungen gegenüber den gewerblichen Einrichtungen an uns ab und wir bezahlen die Rechnung. Somit haben Sie zukünftig die Gewissheit den Lohn für Ihre erbrachte Arbeit innerhalb von 48 Stunden zu erhalten. Mit dem lästigen Mahnwesen haben Sie fortan nichts mehr zu tun. Schlaflose Nächte wird es nicht mehr geben und Ihre monatlichen Fixkosten sind gedeckt. Sie haben den Kopf frei für Ihre täglichen, beruflichen Herausforderungen.

EINSATZ VON RECHNUNG48

Zahlreiche alternative Finanzierungsinstrumente wie die Forderungsfinanzierung Factoring standen bisher nur mittelständischen Unternehmen und Konzernen zur Verfügung. Insbesondere Freiberufler galten aufgrund der geringen Umsätze und Besonderheiten bei der Abwicklung als wenig finanzierungsfähig. Die Elbe-Factoring GmbH hat das Leistungsangebot mit Rechnung48 – neben dem Factoring kleiner und mittelständischer Unternehmen – um die Forderungsfinanzierung für Freiberufler ergänzt.

SO FUNKTIONIERT DIE FINANZIERUNG MIT RECHNUNG48

Der Freiberufler informiert die Elbe-Factoring GmbH über seinen Finanzierungsbedarf. Dafür registriert er sich mit seinen persönlichen Daten bei www.rechnung48.de oder spricht seine Vermittlungsagentur hierauf an. Nach erfolgter Registrierung erhält er den Finanzierungsvertrag. Dort ergänzt er seine persönlichen Daten sowie seine Bankverbindung. Auf das angegebene Konto erfolgen zukünftig alle Zahlungen. Der unterzeichnete Vertrag wird direkt per E-Mail an den zuständigen Kundenbetreuer gesendet – innerhalb von 24 Stunden erfolgt der Rückruf. Gemeinsam wird der Ablauf erläutert und noch benötigte Informationen abgestimmt. Nach Bereitstellung der erforderlichen Unterlagen erfolgt umgehend die Entscheidung, ob Factoring als Finanzierungslösung in Frage kommt.

Sie oder Ihre Vermittlungsagentur erstellen wie gewohnt Ihre Rechnung und versenden diese an Ihren Kunden. Parallel senden Sie uns bequem online oder per E-Mail die Rechnung. Innerhalb von 48 Stunden überweisen wir dann den Rechnungsbetrag unter Abzug der Servicegebühr auf Ihr Bankkonto.

Bei der Übertragung der Forderungen sowie dem Forderungsmanagement an die Elbe-Factoring GmbH ändert sich für die Einrichtungen nichts, denn sie zahlen einfach an die neue Bankverbindung. Durch das integrierte Factoring-Verfahren steht die Rechnungssumme schnell zur Verfügung. Kunden müssen nicht mehr selbst gemahnt werden und ein möglicher Forderungsausfall ist abgesichert. Das sorgt zusätzlich für Entlastung und Planungssicherheit.



Linda Förster

Produktverantwortliche Rechnung48
Elbe-Factoring GmbH
Telefon +49 351 320398-16
foerster@elbe-factoring.de
www.elbe-factoring.de

PRAXISBEISPIEL

Stephan Jachmann ist staatlich anerkannter Altenpfleger mit Leidenschaft. Er verfügt über umfangreiche Weiterbildungen vom Qualitätsmanagementbeauftragten über Pflegeberater bis hin zur Stations-/Pflegedienstleitung sowie eine Weiterbildung Palliative Care. Für ihn steht der Mensch im Mittelpunkt; die qualifizierte Pflege ist oberste Maxime.

Zuvor hatte Stephan Jachmann fünf Jahre als Angestellter in der Revita Krankenpflege GmbH in Berlin gearbeitet. Seit nunmehr fast zwei Jahren ist er als freiberufliche Pflegefachkraft bundesweit tätig. Über den Kontakt zu einem Freiberufler, der damals parallel mit ihm in der Einrichtung seinen Einsatz hatte, erfuhr er von der Möglichkeit zur Selbständigkeit. Stephan Jachmann erkundigte sich im Internet, führte Gespräche und tauschte sich mit dem Verband aus. Schnell stand die Entscheidung fest, dass er in die Freiberuflichkeit wechselt.

Er setzte sich mit Pflegeagenturen in Verbindung, die das Angebot der einzelnen Pflegekräfte mit der Nachfrage der Einrichtungen zusammenbringen. Einsatzplanung und Rechnungsstellung übernahm die Agentur. Auf das Geld von der je-



weiligen Einrichtung musste Stephan Jachmann jedoch bis zu 30 Tage oder mehr warten.

Durch eigene Internetrecherche erfuhr er von Rechnung48. Seitdem reicht er seine Rechnungen ein und erhält binnen 48 Stunden sein Geld. Somit ist die Liquidität bei gleichzeitigem Ausfallschutz der Forderungen fortlaufend gesichert. Liquiditätspässe waren gestern! Neue Rechnungen reicht er bequem ein – sukzessive wie er sie ausstellt.

DIE UMSETZUNG IST SCHNELL UND UNBÜROKRATISCH

Stephan hat einen einseitigen Honorarvertrag zur fortlaufenden Finanzierung seiner Rechnungen abgeschlossen. Im Vorfeld der Rechnungsstellung übersendet er die genauen Daten seines Kunden. Umgehend erhält er Feedback, ob der angefragte Kunde finanziert werden kann. Nach positivem Feedback erfolgen wie gewohnt Rechnungsstellung und Versand. Parallel übersendet er bequem Online oder per E-Mail die Rechnung sowie als Anlage den Dienstleistungsvertrag zwischen ihm und der Einrichtung zur Finanzierung. Innerhalb von 48 Stunden erhält er dann den Rechnungsbetrag unter Abzug einer Servicegebühr auf sein Bankkonto.

Stephan Jachmann ist Unternehmer und trägt die Verantwortung für die unternehmerischen Ziele seiner Kunden.

GRÜNDE FÜR DIE FORDERUNGSVORFINANZIERUNG ÜBER FACTORING

Schnelle und planbare Liquidität

Ihre aktuell unbezahlten Rechnungen sind ungenutztes Kapital. Mittels Factoring lässt sich dieses schnell in Liquidität umwandeln. Sie sind bereits liquide, wenn Ihr Kunde noch gar nicht bezahlt hat. Sie erhalten binnen 48 Stunden Ihr Geld von uns. Das eigene Leben, Weiterbildungen, Urlaub oder sonstige Investitionen lassen sich so viel entspannter bewerkstelligen.

Vermeidung von Forderungsausfällen

In den vergangenen Jahren hat sich die finanzielle Lage der Krankeneinrichtungen spürbar verschlechtert. Jeder vierten deutschen Klinik droht bereits die Pleite. In einigen Bundesländern sogar fast jeder zweiten Einrichtung. Stellen Sie sich vor, Sie sind davon betroffen. Nach mehreren Wochen Arbeit erfolgen plötzlich keine Zahlungen mehr.

Man wird hingehalten, es ruft einen keiner mehr zurück oder die Person lässt sich verleumden. Mit Factoring sind Sie diese Sorgen los, denn bei Zahlungsunfähigkeit oder Insolvenz eines Kunden tragen wir das Ausfallrisiko.

Arbeitsaufwand reduzieren

Schreiben Sie bequem Ihre Rechnung und übersenden Sie uns diese einfach Online. Ihr Geld erhalten Sie binnen 48 Stunden und um das Mahnwesen kümmern wir uns. Wir prüfen fortlaufend die Bonität Ihrer Kunden. Sollten Sie über eine Vermittlungsagentur Ihre Rechnungen erstellen lassen, teilen Sie es Ihrem Ansprechpartner mit und wir setzen uns mit diesem zur Abstimmung in Verbindung.

www.rechnung48.de



Stephan Jachmann
Pflegefachkraft (freiberuflich)
PDL, QMB, Palliative Care
Telefon +49 33056 418947
Mobil +49 176 23742833
www.stephan-jachmann.de

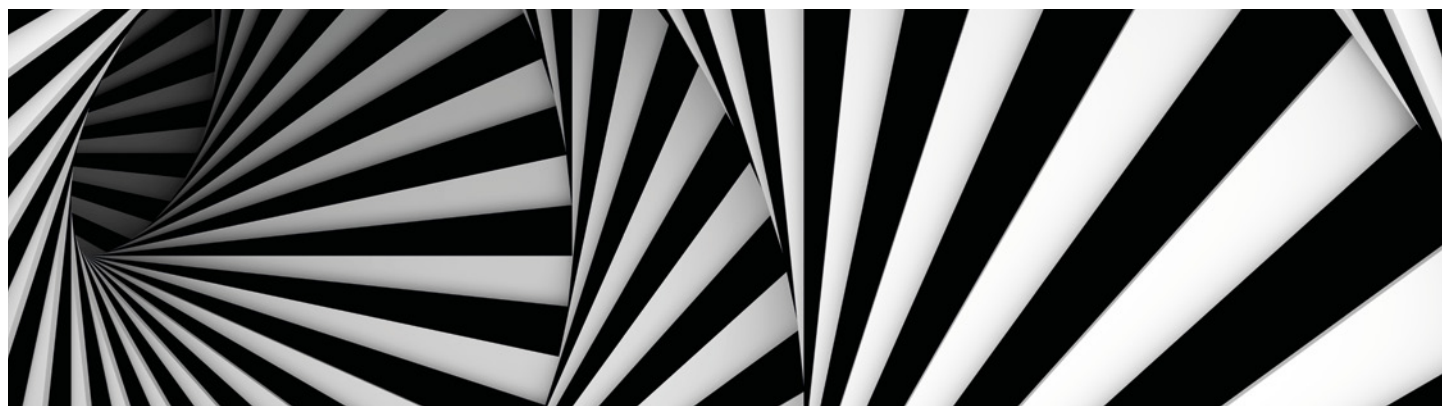
PFLEGETHEMA DES MONATS: PALLIATIVMEDIZIN IN DEUTSCHLAND

Im deutschen Gesundheitswesen sind in den letzten Jahren in den Bereichen Prävention, Kuration und Rehabilitation große Fortschritte in der Diagnostik und Therapie erzielt worden. Für die letzte Phase einer nicht mehr heilbaren Erkrankung fehlt hingegen ein ausreichendes ambulantes und stationäres Versorgungsangebot.

Die Palliativmedizin und -pflege versucht, dieses Defizit auszugleichen. Als Spezialdisziplin kümmert sie sich um Patienten in der letzten Phase ihres Lebens. Wie behandelt man Patienten am

Gruppen anzuerkennen und ihre Leistungen abzurechnen. Der „Sterbevorgang“ ist – technisch gesehen – durch unser Gesundheitswesen perfekt durchorganisiert. Übersehen werden dabei jedoch die menschlichen Bedürfnisse. Bislang haben zahlreiche Einwände den Durchbruch in der Palliativmedizin verhindert. Jeder kennt die Panik älterer Menschen vor der Klinik. Wenn es zu Ende gehen muss, dann zu Hause im eigenen Bett. Tatsächlich schafft das nur etwa jeder vierte Sterbende. Für die überwiegende Mehrzahl ist das Krankenhaus

chen Palliativmedizin wurde. Vor einigen Wochen hat die Regionalregierung bekannt gegeben, noch einen Schritt weiterzugehen und das Instrument eines Entscheidungsplans einzuführen. Dieser Plan umfasst weit mehr als eine gewöhnliche Patientenverfügung und soll dem Kranken die Chance geben, in Absprache mit dem Arzt nach einer Diagnose präzise festzulegen, was dann folgen soll. Ein solcher Entscheidungsplan wäre in Deutschland schon deshalb kaum denkbar, weil die angesprochenen Alternativen weit in die



Ende ihres Lebens am besten? Welche Hilfe brauchen die Angehörigen, um sich nicht von der Situation überfordert zu fühlen?

PALLIATIVMEDIZIN JETZT TEIL DER MEDIZINISCHEN AUSBILDUNG

Die Palliativmedizin ist durch gesetzliche Veränderungen im Sozialgesetzbuch V seit 2007 rechtsverbindlich geregelt. Nach aufreibenden Kämpfen ist sie nun auch Teil der Medizinerbildung. Doch während in Nachbarländern wie Großbritannien Palliative care längst verbreitet und anerkannt ist, hinkt Deutschland hinterher. Seit 2008 hat jeder unheilbar Erkrankte, dessen Lebenszeit erkennbar begrenzt ist, Anspruch darauf, von einem SAPV-Team (Spezialisierte ambulante Palliativversorgung) betreut zu werden. Es sind kompetente Teams, bestehend aus qualifizierten Ärzten, Pflegern und einer „Koordinationskraft“, erfahren im Umgang mit den Patienten und Familien. Ergänzend zum Pflegedienst sorgen diese Teams dafür, dass zu Hause alles Notwendige für den Patienten getan wird. Noch gibt es nicht einmal in allen deutschen Großstädten solche Palliativteams. Auch die Krankenkassen sind schuld daran, weil sie hohe Hürden aufbauen, um diese

oder das Hospiz die letzte Station. Allmählich entwickelt zwar auch das Personal in den Kliniken eine Sensibilität dafür, dass der Wille des Kranken das entscheidende Kriterium allen Handelns sein sollte. Noch aber ist in der täglichen Routine des Gesundheitssystems eine Reihe von Behandlungen üblich, deren Schaden größer ist als ihr Nutzen. Aber es geht nicht nur um wirksame Medikamente. Wie immer geht es auch um Geld. Die auch für die meisten Palliativstationen geltende Fallpauschalen-Regelung ist fatal. Sie bedeutet: Die Kosten für alle Patienten mit gleichlautender Diagnose werden summiert, damit man einen Durchschnittswert festlegen kann. Nur dieser Betrag wird den Kliniken oder Hospizen erstattet. Im Fall der Palliativversorgung ist das besonders verhängnisvoll. Wenn nämlich Patienten am Lebensende tatsächlich so etwas wie kompetente und einfühlsame Betreuung erfahren sollen, kann es dabei keine Kontroll-Systematik nach Punktwerten und Therapie-Elementen geben.

Inzwischen verweisen viele Beobachter auf die Region Andalusien, wenn es um fortschrittliche Sterbebegleitung geht. Dort verabschiedete man vor einigen Jahren ein „Gesetz über einen würdigen Tod“, mit dem die Region zum Vorreiter in Sa-

Sterbehilfe hineinreichen. Aktive Sterbehilfe ist in Deutschland verboten. Erlaubt ist hingegen bei Zustimmung des Patienten oder seines Betreuers, Medikamente zu geben, die Schmerzen lindern, als Nebenwirkung aber unter Umständen sein Leben verkürzen können. Man nennt es auch indirekte Sterbehilfe. Des Weiteren kann der Kranke ausdrücklich darum bitten, dass bestimmte Behandlungen beendet werden, wenn diese Maßnahmen den Eintritt des Todes lediglich verzögern.

FÜR EINEN WÜRDEVOLLEN TOD

Wie wollen wir sterben, wann müssen wir sterben? Gerade jetzt kümmert sich etwa eine Million Menschen hierzulande um sterbende Angehörige. Nicht nur ein paar Tage lang, denn drei Viertel der Todesfälle in Deutschland sind auf chronische Erkrankungen zurückzuführen. Für alle diese Menschen ist die Angst vor dem Ende des Lebens präsent. In den vergangenen Jahren ist viel in der Palliativmedizin passiert. Doch es besteht Einigkeit bei den Betroffenen, dass weiterhin Aufholbedarf herrscht.

Weitere Informationen unter www.dhpu.de, Deutscher Hospiz- und Palliativverband e.V.

NEWS AUS DEM PFLEGEMARKT



25 JAHRE HOCHWERTIGE ALTENPFLEGE-AUSBILDUNG

„Menschwerdung“ war das Thema einer Fachtagung anlässlich des 25-jährigen Bestehens der Bildungsakademie für Gesundheits- und Sozialberufe des Kreises Mettmann. Mit einem umfangreichen Programm mit Vorträgen zum Thema Pflege und den Auswirkungen des demografischen Wandels wurde das Jubiläum des größten kommunal getragenen Ausbildungsanbieters in der Altenpflege in NRW gefeiert. 1989 als „Fachseminar für Altenpflege“ gegründet, bietet die im Jahr 2011 umbenannte Bildungsakademie seit jeher eine hochwertige Ausbildung in der Altenpflege. Das Angebot reicht von der Ausbildung zu Altenpflegern und Altenpflegehelfern bis hin zur Weiterbildung im Bereich Gerontopsychiatrie, Hygiene, Qualitätsmanagement, Palliative Care

und Pflegedienstleitung. Darüber hinaus wurden berufsintegrierte Bachelor- und Masterstudiengänge installiert.

„KOSTENLOSE PFLEGEAUSBILDUNG MUSS SELBSTVERSTÄNDLICH SEIN“

Branchenbefragung zeigt hohe Ausbildungsbereitschaft in der Pflege/Schulgeld hemmt positive Entwicklung

„Wer Altenpflegerin oder Altenpfleger werden möchte, darf dafür nicht noch mit einer kostenpflichtigen Ausbildung bestraft werden – das müsste eigentlich auch bei uns in Mecklenburg-Vorpommern selbstverständlich sein.“ Mit klaren Worten hat die stellvertretende Landesvorsitzende des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste e.V. (bpa) Ulrike Kohlhagen erneut eine schulgeldfreie Pflegeausbildung nach dem Vorbild anderer Bundesländer gefordert. Eine auf der Mitgliederversammlung der bpa-Landesgruppe Mecklenburg-Vorpommern in Teschow vorgestellte Branchenbefragung hatte zuvor eine hohe Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen gezeigt. Schon jetzt bilden nach dieser Untersuchung mehr als 50 Prozent der Pflegeheime und ambulanten Dienste aus, um dem längst existierenden Fachkräftemangel in der Branche zu begegnen. „Wir brauchen jede motivierte Kraft, um die steigende Zahl von Pflegebedürftigen adäquat zu versorgen“, so Kohlhagen. „Da dürfen wir poten-

tielle Bewerber nicht mit Schulgeld abschrecken.“ Vielmehr müsse alles versucht werden, um den Beruf attraktiver zu machen. Dazu gehöre auch die Erhaltung des eigenständigen Berufes „Altenpflegefachkraft“. Die Mitgliederversammlung der über 350 im bpa organisierten ambulanten Dienste und Pflegeeinrichtungen aus Mecklenburg-Vorpommern und der anschließende bpa-Unternehmertag beschäftigten sich intensiv mit Strategien gegen den Fachkräftemangel und möglichen Auswirkungen des nun angepassten Mindestlohns in der Pflege. Der Bundesverband privater Anbieter sozialer Dienste e. V. (bpa) bildet mit mehr als 8.500 aktiven Mitgliedereinrichtungen die größte Interessenvertretung privater Anbieter sozialer Dienstleistungen in Deutschland. Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege, der Behindertenhilfe und der Kinder- und Jugendhilfe in privater Trägerschaft sind im bpa organisiert. Die Mitglieder des bpa tragen die Verantwortung für rund 260.000 Arbeitsplätze und circa 20.000 Ausbildungsplätze.

Pressekontakt:

Sven Wolfgram, Landesbeauftragter des bpa e.V. in Mecklenburg-Vorpommern

Hanse-Pflegepreis ausgeschrieben

Anlässlich des 25. Symposiums Intensivmedizin + Intensivpflege werden vom 18. bis 20. Februar 2015 in Bremen wieder Preise verliehen, unter anderem zwei Hanse-Pflegepreise. Für den Hanse-Pflegepreis für eine fachpraktische Arbeit 2015 können Originalarbeiten in deutscher Sprache aus den Bereichen der Intensiv- und Anästhesiepflege eingereicht werden. Das gleiche gilt für den vom Wissenschaftlichen Verein zur Förderung der klinisch angewandten Forschung e.V. gestiftete Hanse-Pflegepreis für eine pflegewissenschaftliche Arbeit 2015. Auch Referate/Fach- und Jahresarbeiten, die im Rahmen der Fachweiterbildung erarbeitet wurden, sind möglich. Dabei ist es unerheblich, ob sie bereits veröffentlicht sind oder nicht. Die Arbeiten sollten nicht älter als 18 Monate sein und maximal eine Länge von 30 Seiten haben. Beide Preise sind mit 2.000 Euro dotiert.

Einsendeschluss ist der 15. Dezember 2014

Kontaktadresse: kontakt@wivim.de

Alle Vortragswettbewerbe finden am Donnerstag, den 19. Februar 2015 statt. Die Preise werden im Rahmen des Get-togethers am selben Tag öffentlich verliehen.

www.wfb-bremen.de

VERANSTALTUNGEN

- | | |
|------------------------|--|
| 11. Oktober 2014 | <p>Welthospiztag
Vor dem Hintergrund der Debatten um die Sterbehilfe ist das Motto in Deutschland „Für den Ausbau der Hospiz- und Palliativversorgung“. An über 80 Orten wird zu Veranstaltungen eingeladen.</p> |
| 24. Oktober 2014 | <p>Existenzgründungsseminar
Bundesverband freiberuflicher Pflegefachkräfte e.V.
9:00 bis 17:00 Uhr, Anmeldung unter: Telefon +49 2562 815543 oder www.bundesverband-freiberuflicher-pflegefachkraefte.de</p> |
| 24. / 25. Oktober 2014 | <p>Gesundheitspflege-Kongress in Hamburg
Zum 12. Mal findet im Radisson Blu Hotel Hamburg der Gesundheitspflege-Kongress von Springer Medizin statt. Es werden wieder rund 800 Pflegefachkräfte, Stations- und Pflegedienstleitungen, PflegedirektorInnen, Lehrer, Lehrende und Studenten erwartet.
Informationen unter: www.heilberufe-kongresse.de</p> |
| 12.–15. November 2014 | <p>Messe Medica in Düsseldorf
Die Messe Medica Düsseldorf ist das Weltforum der Medizin mit internationaler Fachmesse und Kongress. Mehr als 4.000 Aussteller aus über 60 Nationen präsentieren sich auf der Messe.
Informationen unter: www.medica.de</p> |



Die freiberufliche Pflegefachkraft

Herausgeber

Elbe-Factoring GmbH

Karcherallee 19

01277 Dresden

Telefon +49 351 320398-10

info@elbe-factoring.de

www.elbe-factoring.de