

Maßnahmen

Externe Versorgungsdienstleister

Ähnlich wie beim Case Management kann eine effektive Netzwerkkommunikation über externe Versorgungsanbieter stattfinden. Zu ihnen gehören alle Akteure außerhalb des Demenznetzwerks, die Menschen mit Demenz und deren pflegende Angehörige in der Häuslichkeit versorgen, z.B. Arztpraxen, Apotheken, Pflegedienste oder auch der medizinische Dienst der Krankenversicherung (MDK).

Potenzielle Nutzer über externe Versorgungsdienstleister erreichen – Ein Fallbeispiel

Ein Demenznetzwerk hat es geschafft, den MDK als Kooperationspartner zu gewinnen. Da die Mitarbeiter dieses Dienstes Menschen mit Demenz in der Häuslichkeit besuchen, um eine Pflegestufe zu ermitteln, sind sie diejenigen, über die ein Kontakt zu einem Demenznetzwerk hergestellt werden kann. Das betreffende Demenznetzwerk hat diese Chance erkannt und Beratungsgutscheine erstellt, die die Mitarbeiter des MDK an Menschen mit Demenz und ihren pflegenden Angehörigen weitergeben. Die Gutscheine können dann von den Angehörigen und den an Demenz Erkrankten beim Netzwerk „eingelöst“ werden. Diese Art der Kontaktaufnahme und Integration von potenziellen Nutzern war äußerst effektiv. Es wurden ähnlich viele Menschen erreicht, wie durch Ärzte. Der Netzwerkkoordinator hat den großen Erfolg dieser Gutscheine auch damit begründet, dass Netzwerkleistungen durch die Formulierung „Gutschein“ aktiv wertvoll erscheinen, und der Empfänger eine Leistung „geschenkt“ bekommt. Er wird also nicht dazu aufgefordert oder gebeten, ein Demenznetzwerk aufzusuchen, was bei ohnehin überlasteten pflegenden Angehörigen als zusätzlicher Druck empfunden werden kann.

Quelle: Die Ergebnisse basieren auf der multizentrischen, interdisziplinären Evaluationsstudie DemNet-D des Deutschen Zentrums für neurodegenerative Erkrankungen (DZNE). Mehr Informationen unter: <https://www.dzne.de/forschung/studien/projekte-der-versorgungsforschung/archiv/demnet-d/>