

Gewinner sind die Patienten

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Ziel der Rehabilitation ist es, Patienten dabei zu unterstützen, ihre Kompetenzen möglichst lange zu erhalten oder wiederzuerlangen. Ihnen soziale Teilhabe zu ermöglichen. Das setzt einen ganzheitlichen Ansatz voraus. Allerdings empfinden viele Patienten den Weg hin zu einer Reha, durch die Therapie und zurück in den Alltag oft als sehr holprig. Das lange Warten auf einen Bewilligungsbescheid und Reha-Platz, die begrenzte Dauer des Aufenthaltes, das Alleingelassensein danach mindern nicht nur den Wert einer Reha, sie stehen auch deren eigentlichem Ziel im Wege. Viel mehr als im akutstationären Bereich können hier digitale Prozesse dabei helfen, Schnittstellen geschmeidiger zu machen, den Patienten frühzeitig an die Hand zu nehmen und zu begleiten, weit über seinen Reha-Aufenthalt hinaus. Die Lektüre dieser Ausgabe zeigt: Viele – und nicht nur die ganz großen – Reha-Kliniken haben dies längst erkannt. Sie investieren in Digitalisierung, nutzen sie, um Patienten zu gewinnen, optimal zu versorgen und nachhaltig im Blick zu behalten. Die Dr. Becker Klinikgruppe zum Beispiel (Seite 14) hält für jede Phase entlang der Customer Journey entsprechende Angebote vor. Mit dem Ziel, die Versorgungskette zu verlängern, beispielsweise mit psyrena.de, einer Plattform, die psychosomatische Patienten mit Nachsorgetherapeuten vor Ort verbindet. Mit ihrer mobilen App wiederum erleichtern die Waldburg-Zeil Kliniken ihren Mitarbeitern die Arbeit (Seite 20): Sie soll Ärzten ermöglichen, schneller Entscheidungen zu treffen und die Zusammenarbeit des Klinikpersonals untereinander optimieren, denn die Befunde der Patienten sind immer unmittelbar dort verfügbar, wo man gerade arbeitet. Als eine der ersten Reha-Kliniken hat das Therapiezentrum Bad Bocklet eine App für Therapeuten eingeführt (Seite 12). Das Ergebnis: Mit dem Wegfall der aufwendigen Dokumentation bleibt plötzlich mehr Zeit für die Rehabilitanden.

Doch gerade für kleine Kliniken ist die Investition in digitale Angebote nicht mal eben so aus der Hand geschüttelt. „Es ist, als würden wir unser Geld in Forschung und Entwicklung stecken“, sagt die Mitarbeiterin einer Reha-Klinik. Das Risiko, dass sich manches Start-up oder manche neue Technik auch als Fehlinvestition entpuppen kann, will und kann nicht jede Reha-Klinik eingehen. Letztlich wird es bei all den Neuerungen „um eine Beurteilung der Evidenz oder Effektivität von Versorgungsansätzen gehen“, sagt Gesundheitsökonom Prof. Dr. Jürgen Zerth im Interview (Seite 6).



Lena Reseck,
Redakteurin, Ressort
Rehabilitation

Inhalt

Marktreport

Reha bietet ein breites Spektrum an digitalen Anwendungsmöglichkeiten, sagt Gesundheitsökonom Prof. Dr. Jürgen Zerth im Interview. 6

Ein Blick auf erste Projekte von Tele-Reha und die Möglichkeiten ihrer Vergütung. 9

Eine Dokumentations-App für Therapeuten, eine Informations-App für Patienten – Best Practice aus dem Zentrum für Rehabilitation und Prävention Bad Bocklet in Unterfranken. 12

Für jede Reha-Phase versucht die Dr. Becker Klinikgruppe passend zugeschnittene digitale Angebote für ihre Patienten parat zu halten. 14

Mobile App, Tablet, elektronische Patientenakte: Eine Umfrage des BDPK unter Reha-Kliniken zeigt den Stand der Digitalisierung in Reha-Einrichtungen. 18

Rubriken

Markt & Macher 2
Impressum 24