



Sanitätshaus Mediteam aus Hallstadt

Lifter – auf Augenhöhe mit dem Kunden

Menschen mit eingeschränkter Mobilität legen zunehmend Wert darauf, weiterhin in den eigenen vier Wänden zu wohnen. Hier kommen auch Lifter ins Spiel. Die MTD-Redaktion hat sich mit Philipp Schrödel, Geschäftsführer des Sanitätshauses Mediteam in Hallstadt/Bayern, über die Wahl des richtigen Produktes, die Marktlage und die sektorenübergreifende Zusammenarbeit unterhalten.

Herr Schrödel, welche Arten von Liftern bieten Sie an?

Wir haben vom elektrischen Patientenlift über Badewannenlifte bis hin zum Deckenlift so ziemlich alles im Portfolio, um unseren Kunden – abhängig von seinem Handicap – optimal zu versorgen.

Über Mediteam

Das Sanitätshaus Mediteam wurde 1987 von Bodo Schrödel im bayerischen Hallstadt gegründet. Der damalige Ein-Mann-Betrieb ist mittlerweile zu einem Unternehmen mit rund 140 Mitarbeitern an acht Standorten in ganz Franken angewachsen. Mit Geschäftsführer Philipp Schrödel sitzt inzwischen die zweite Generation am Steuer.

Beraten Sie zu dem Produktfeld an allen acht Standorten?

Nein, die Beratung für Lifter findet nur in unserer Firmenzentrale in Hallstadt statt. Darüber hinaus ist es aber auch wichtig, bei jedem der Interessenten einen Hausbesuch zu machen und die Beratung und eine Erprobung im Wohnumfeld durchzuführen. Dies bietet den Kunden den Vorteil, dass sie das neue Hilfsmittel in ihrem gewohnten Tagesablauf testen können und direkt sehen, ob es eine Erleichterung darstellt oder nicht.

Bei Treppen- und Deckenliften besteht gar keine andere Möglichkeit, als die Beratung vor Ort durchzuführen, da sich der Fachberater immer ein Bild der Gegebenheiten machen muss.

Und wie kommt der Patient zu seinem optimalen Lifter?

Tatsächlich ist es so, dass in den seltensten Fällen der Kunde mit einer Ver-

ordnung für einen Lifter in unser Haus kommt. Ausnahme ist hier mit Sicherheit der Badewannenlift.

Ansonsten stellt sich die Situation meistens so dar, dass wir den Kunden beispielsweise mit einem Pflegebett versorgen und bei der Lieferung stellen unsere Fachberater fest, dass es damit nicht getan ist. Es wird direkt vor Ort auf die vorhandenen Defizite hingewiesen und darauf, welche Verbesserung und Erleichterung der Pflege zu Hause ein Patientenlift mit sich bringen würde.

Thema Badewannenlift: Wie entwickeln sich hier Nachfrage und Angebot?

Die Nachfrage in diesem Bereich ist schon seit Jahren auf einem konstant guten Niveau. Badewannenliften sind ja doch weitläufig bekannt und für viele eines der ersten Hilfsmittel, mit denen sie in Kontakt kommen.

Da fast alle Versorgungen über Kostenträger abgewickelt werden, besteht für uns als Fachhandel noch kein großer Konflikt mit dem Freiverkauf im Online-Handel. Viele Kunden erkennen und schätzen in unserer Branche den Vorteil einer guten Beratung und einer Einweisung in ihr neues Hilfsmittel.

Wie sieht es im Bereich der Patientenlifter aus?

Hier merkt man schon einen Anstieg in den Versorgungszahlen. Aber viele Angehörige wissen nicht, welche Möglichkeiten es gibt und was ihnen zusteht.

Und genau da kommen wir ins Spiel. Es muss unsere Aufgabe sein, die Kunden vollumfänglich zu beraten und mithilfe von Diagnoseschlüsseln voranzuschauen: Wie entwickelt sich das Krankheitsbild und wobei kann jetzt schon unterstützt werden?

Kunden beziehen Treppenlifter mittlerweile direkt vom Hersteller. Welche Rolle spielt dieses Segment bei Ihnen und welche Vorteile hat der Kunde, wenn er über Sie kauft?

Viele Hersteller von Treppenliftern haben sich spezialisiert, aber auch versteift auf

das Segment. Hier fehlt meiner Meinung nach einfach die Möglichkeit der ganzheitlichen Versorgung und auch die Chance, Versorgungen auf schnellem und einfachem Weg aufeinander abzustimmen.

Beim Fachhandel hat der Kunde einen Ansprechpartner, mit dem er seine ganzen Probleme und Hindernisse besprechen und im besten Fall lösen kann. Da wir in der Reha-technik schon sehr in die Privatsphäre unserer Kunden eintauchen, versuchen wir von Mediteam, immer den gleichen Mitarbeiter einzusetzen, sodass ein gewisses Vertrauensverhältnis entstehen kann.

Sie bieten auch Rollstuhllifte an: Muss man hier andere Dinge beachten als beim Treppenlift?

Ein Treppenlift kann man in fast jedes Treppenhaus einbauen. Hier gibt es mittlerweile so viele verschiedene Systeme, dass meistens eine Lösung gefunden wird. Bei Rollstuhlliften ist dies ein bisschen schwieriger, da die Plattform einfach mehr Platz in Anspruch nimmt. So fallen enge Treppenhäuser meistens raus.

Welche Rolle spielen Aufricht- und Umsetzhilfen in Ihrem Sortiment?



Philipp Schrödel.

Wie schon vorhin erwähnt, versuchen wir, unsere Kunden vollumfänglich zu beraten. So schauen wir uns das Krankheitsbild und die häuslichen Gegebenheiten an und entscheiden dann zusammen mit den Kunden bzw. den Angehörigen über das passende Hilfsmittel. >

Umsetzen neu gedacht

Ein Transfer vom Bett in den Rollstuhl ohne lästiges Gurtanlegen und ohne Schaukelei! Geht nicht? Dann lernen Sie PICO kennen, unsere neue, raumsparende Umsetzhilfe.

Eine echte Alternative zum Personenlifter. Macht das Umsetzen auf den Toilettenstuhl, in den Rollstuhl, auf das Sofa oder ins Auto PICO-einfach. Denn Sie rutschen einfach im Sitzen herüber – entweder im „Schinkengang“, mit Rutschtuch, Rutschbrett oder durch unterstützten Zug. Fertig!

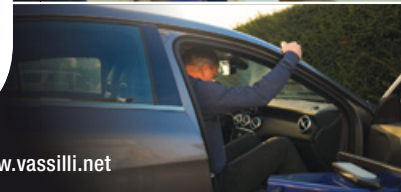
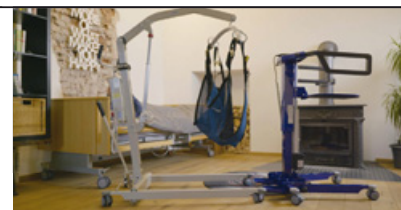
Probieren Sie den bequemen PICO-Transfer!

Termine unter: Tel. 05732 98350 oder info@vassilli-deutschland.de

PICO
TRANSFER
NEU



VASSILLI





Lifter-Ausstellung im Stammhaus.

Wir betrachten, ob es beim Kunden noch eine Restkraft gibt, welche gefördert werden soll, oder ob zur kompletten Entlastung der Angehörigen ein entsprechender Patientenlift benötigt wird. Von daher sind Aufricht- und Umsetzhilfen ein fester Bestandteil in unserer täglichen Beratung.

Gibt es unterschiedliche Anforderungen an Lifter im häuslichen und stationären Bereich?

Nein, die gibt es grundsätzlich nicht.

Drei Ihrer Filialen befinden sich in Klinikgebäuden. Welche Vorteile hat die Präsenz im klinischen Umfeld für Sie, aber auch für den Patienten und die Versorgung mit Liftern/Hilfsmitteln?

Die Vorteile sind kurze Wege und schnelle Reaktionszeiten. Bei immer kürzeren Liegezeiten im stationären Bereich ist es wichtig, dass bei der Entlassung möglichst alle benötigten Versorgungsleistungen zur Verfügung stehen. So bekommt der Kunde direkt das Gefühl, dass sich jemand um ihn kümmert und er gut aufgehoben ist. Die Mitarbeiter vor Ort können wichtige

Informationen aufnehmen und diese an die jeweiligen Fachberater weiterleiten.

Unsere Mitarbeiter sind intensiv geschult und besitzen aufgrund langjähriger Erfahrungen ein enormes Know-how darüber, welche Hilfsmittel sofort und welche erst zu einem späteren Zeitpunkt benötigt werden. So wird die Zusammenarbeit mit dem Entlassmanagement optimiert und ein reibungsloser Ablauf sichergestellt.

Welche Rolle spielen die Themen Wiedereinsatz und Fallpauschale?

Die Mehrheit der Krankenkassenverträge sehen einen Wiedereinsatz bzw. eine Fallpauschale in diesem Segment vor. Daher spielt es natürlich eine entscheidende Rolle für uns.

Wir als Leistungserbringer beherrschen beide Systeme sehr gut. Entscheidend sind eine hohe Umschlaghäufigkeit sowie eine gewisse Langlebigkeit der eingesetzten Produkte.

Aufbereitung und Wartungsmanagement: Wie sind Sie hier aufgestellt? Und was geht am häufigsten kaputt?

Wir reinigen und desinfizieren unsere Hilfsmittel in vier Stufen. Im ersten Schritt wird die Oberfläche des Hilfsmittels während der Rückholung beim Kunden vor Ort desinfiziert.

Die kontaminierten Hilfsmittel werden dann über Nacht einer Nebeldesinfektion unterzogen, bevor sie anschließend durch unsere Waschstraße gehen, in welcher unsere Mitarbeiter mit entsprechenden Strahlgeräten per Hand alle Verschmutzungen beseitigen.

Anschließend kommt das Hilfsmittel zur Instandsetzung. Hier wird jede kleine Kerbe noch mal in Augenschein genommen und bei Bedarf gereinigt. Die meisten Instandsetzungen sind bei den Verbrauchsteilen zu finden.

Stichwort Genehmigung und Kostenerstattung: Welche Trends zeichnen sich auf Krankenkassenseite ab?

Badewannenlifter sehen viele Krankenkassen als Grundausstattung für den Versicherten an und genehmigen diese

in der Regel ohne Weiteres. Die Anzahl der Versorgungsleistungen mit Patientenliftern nimmt, wie schon erwähnt, auch deutlich zu. Viele Pflegebedürftige möchten möglichst lange in den eigenen vier Wänden wohnen.

Durch unsere Hilfsmittel werden Angehörige und Pflegekräfte unterstützt und geschont. Das sehen auch die Krankenkassen so und viele Versorgungsleistungen werden ohne Probleme genehmigt. Bei allen größeren Versorgungsleistungen wie Treppenlift oder Deckenlift bedarf es einer umfangreicheren Bestandsaufnahme sowie Begründung.

Und wie läuft die Zusammenarbeit mit Verordnern und Krankenkassen?

Wir merken hier schon, dass bei hochwertigen Versorgungsleistungen vermehrt der MDK eingeschaltet sowie eine Stellungnahme vom verordneten Arzt angefordert wird. Das verzögert leider die Versorgungsleistung immens, da ein Gutachten gut und gern ein paar Wochen auf sich warten lässt. Leidtragender ist am Ende immer der Versicherte.

Zur Jahreswende 2019/20 scheideten die Verhandlungen der Kassen-ARGE mit der ARGE Leistungserbringer zu Badewannenliftern. Damals hat auch die Landesinnung Bayern von einem Vertragsbeitritt abgeraten. Wie versorgen Sie aktuell die Versicherten von Ersatzkassen?

Diese können wir aktuell leider nicht versorgen. Wir weisen die Kunden dann immer freundlich auf die Hilfsmittellisten der jeweiligen Krankenkasse, was nicht immer auf Verständnis bei den Versicherten trifft.

Herr Schrödel, wir danken für das Gespräch.

cas