

Resultate der zukunftsorientierten Strategietagung vom 14.8.2021 der SPITEX Laufental

Teilnehmende SPITEX Laufental

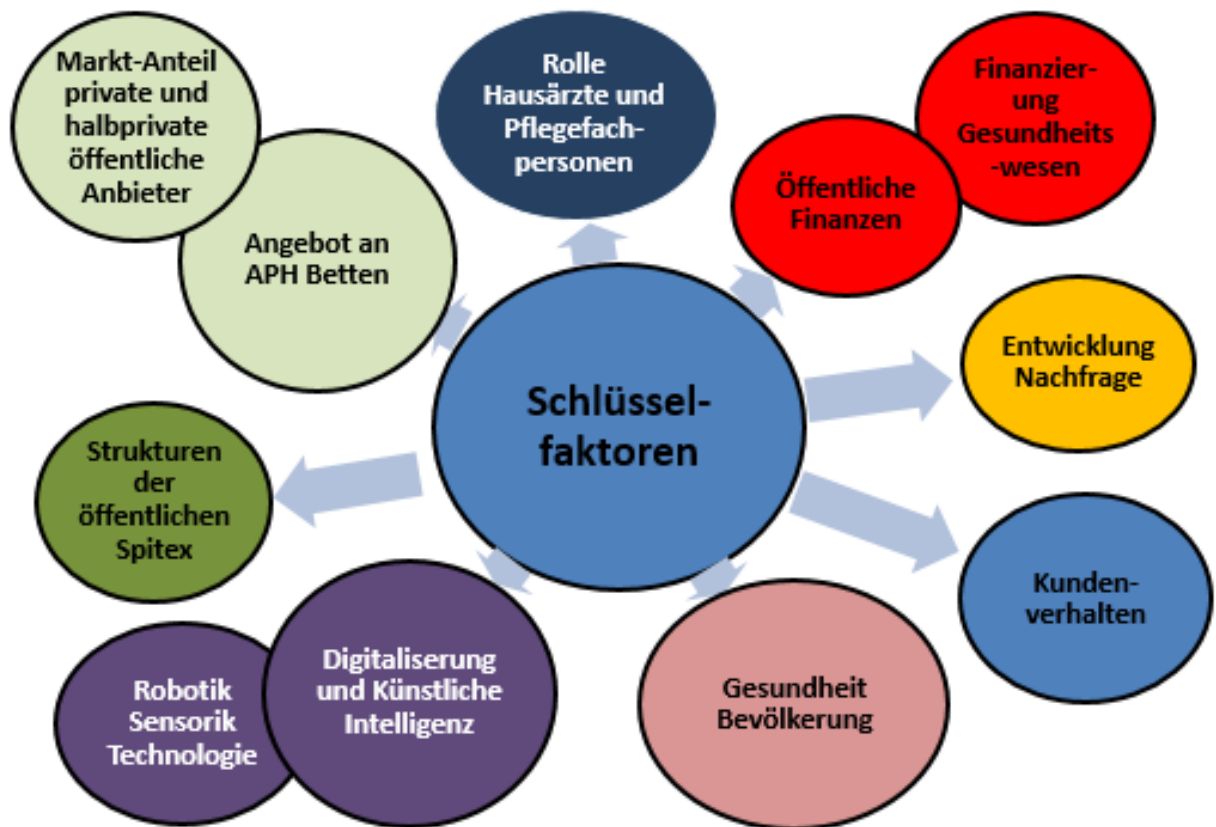
Vreni Giger, Markus Bieli, Brigitte Meier, Barbara Amman, Tanja Kobelt, Anita Schäfli

Teilnehmende Gemeindevertretungen

Cecile Jenzer, Carole Seeberger

TEIL 1

Welche Schlüsselfaktoren werden die Entwicklung der SPITEX Laufental bis 2030 besonders stark beeinflussen?



Die Schlüsselfaktoren werden im Laufe des Vormittages ergänzt mit:



Zusammenfassende Resultate Schlüsselfaktoren:

Wie verhalten sich die Kunden/Kundinnen im 2030 gegenüber der öffentlichen Spitex?

- Es besteht eine «Marktauswahl»; die Kundschaft wählt die Spitex mit den attraktivsten Konditionen.

Welche Rolle werden künstliche Intelligenzen und die Digitalisierung im Gesundheitssystem im 2030 einnehmen?

- Bedeutende Rolle; Viele Routinetest und Messungen sind zuhause üblich. Erkrankungen werden z.T. durch Hinweise der Künstlichen Intelligenz verhindert/erkannt.

Wie wird sich der Gesundheitszustand der älteren Bevölkerung bis 2030 entwickeln?

- Die Alten bleiben länger gesund, die Pflegephase wird kürzer.

Welche Rolle werden technische Lösungen 2030 zur Abdeckung des Pflegebedarfs haben?

- Kleine Rolle; Das vernetzte Haus vereinfacht den Verbleib zu Hause (Einkauf, Sicherheit, Sprachsteuerung) bei kleinen Einschränkungen.

Wie werden sich die öffentlichen Finanzen bis 2030 entwickeln?

- Ertragsrückgänge und Sparpakete.

Welchen Marktanteil werden private (und andere (halb-) öffentliche Spitex-Anbieter im Laufental haben?

- Mehr plus neue Wohnformen unter einem «Spitex-Dach»

Wie werden sich die rechtlichen Grundlagen für die Finanzierung von Spitex-Leistungen bis 2030 entwickeln?

- Ökonomisierung; Die Pflichtversorgung wird ausgeschrieben, der Rest bleibt gleich

Welche Rolle werden Pflegefachpersonen gegenüber den Hausärzten innehaben?

- Ausweitung der Kompetenzen für Pflegefachpersonen und regionale Ärztezentren.

In welchem Mass wird es 2030 möglich sein, auf dem Markt den Bedarf an Pflegefachpersonen für die bestehende Nachfrage zu decken?

- Pflegefachpersonen sind rar und teuer, mehr Aushilfen als wünschenswert im Einsatz

Teil 2 Resultate der SWOT-Analyse

SWOT-Analyse

Innerwelt-Analyse (innere Faktoren)	
<p>Stärken (Strengths):</p> <ul style="list-style-type: none"> Zusammensetzung/Führung/Arbeitsweise in der Trägerschaft Gute Betriebskultur Mehrheitlich Laufentaler Personal (keine Rekrutierungsprobleme) Lokal verankert - Bezug zum Tal und den Einwohnenden Hohe Arbeitsproduktivität in der Pflege Gesunde Finanzen Ausbildungsbetrieb – Ausbildungsplätze können erhöht werden Enge Zusammenarbeit mit spezialisierten Diensten (SEOP, Wundberatung, IBBS) Sehr gute Zusammenarbeit mit den Hausärzten Fokussiert auf das Kerngeschäft (KLV-leistungen, Bedarfsorientierte HWL) 	<p>Schwächen (Weakness):</p> <ul style="list-style-type: none"> Fehlendes Konzept «Medienpräsenz/Mitgliederwerbung» Fehlender Miteinbezug der Gönner (war geplant – Pandemie) Wir tun viel Gutes und «verkaufen» es nicht.... Keine Nachtabdeckung Administration Keine garantierte Betreuungskonstanz z.B. in der Demenzpflege –kein spezialisiertes Demenzangebot (immer zur gleichen Zeit, immer die gleiche Person) Unterstützung im Alltag, Betreuung und Begleitung werden nicht angeboten <p>oder eher Schwäche?</p>
<p>Chancen (Opportunities):</p> <ul style="list-style-type: none"> Wachstumsmarkt/Alterspyramide Gemeinden als gute Partner Gesundheitszentrum – gemeinsame Nachtabdeckung? Engere ZA mit IBBS und Rosengarten Hilfsmittelverkauf? Neue Wohnformen siehe Projektskizze «Betreutes Wohnen» am Schützenweg 	<p>Threads (Gefahren):</p> <ul style="list-style-type: none"> Kürzere Pflegeeinsätze Angespannte Finanzlage der Gemeinden/Versicherungen «Überreglementierung» = Administrativer Druck, höhere Anforderungen an MA, mehr Ressourcen benötigt (Qualität, Projektmanagement, Administration) Mehrheitlich verwahrloste und arme Kundschaft (andere nehmen private Organisationen in Anspruch) Aufgrund von neuen Lebensentwürfen (keine oder kleine Familie, Angehörige leben weit weg) gibt es weniger Angehörige, die einen Teil der Betreuung auffangen könnte

TEIL 3: RESULTATE AUS WORKSHOP

Strategische Handlungsfelder

Hauswirtschaft und Betreuung
 Demenz
 Chronische Krankheiten und Multimorbidität
 Psychosoziale Pflege und Betreuung
 Migration und Transkulturelle Pflege und Betreuung
 Mitarbeitende
 Schnittstellenmanagement und Kooperationen
 Innovative Versorgungsmodelle
 Öffentlichkeitsarbeit

QUICK-WIN AUS WORKSHOP

Strategisches Ziel Wohnformen

Erweiterung des SPITEX-Angebotes mit einer pflegerischen 24-Stunden Nachtdeckung und massgeschneiderten Dienstleistungen im Bereich «Betreutes Wohnen».

Neue Wohnformen

Die Projektidee wurde an der Strategietagung kommuniziert und sehr wohlwollend aufgenommen. C. Jenzer konnte den Vorschlag zeitnahe an einer Sitzung des Zweckverbandes APG einbringen. Daraus erfolgte ein konkreter Auftrag das Projekt weiter zu verfolgen, bzw. zu konkretisieren. In einem ersten Schritt erfolgt nun ein Konzept, inkl. Projektplan, Investitions-Personal- und Betriebskosten.

TEIL 4: Nächste Schritte

2. Workshop **4.12.2021 / 09.00 – 12.00**

Themenschwerpunkte:

- Definition Strategische Ziele zu den Handlungsfeldern