

medicalnetworks ist Gesundheitsdienstleister für Versorgungsmanagement

Vernetzt zum Vorteil der Gesundheit



Der Standort

Niedervellmarer Straße in Kassel:

Unter dem Dach der Versorgungsmarke **ascleon-Kids** werden ab diesem Jahr in Wohngruppen 24-Stunden-intensivpflichtige Kinder und Jugendliche betreut. (Fotos: medicalnetworks)

Normalerweise besteht eine Behandlung für einen Patienten aus einzelnen Etappen: Er geht vom Haus- zum Facharzt, von der Klinik zur Physiotherapie oder zur Reha. Um Medikamente und Hilfsmittel muss er sich selbst kümmern. Das überfordert viele. An diesem Punkt setzt das Konzept von medicalnetworks an: Als Dienstleister koordiniert das Kasseler Unternehmen unter dem Dach der Versorgungsmarke ascleon die komplette Behandlungskette.

WN-SERIE

Hidden Champion

2004 wurde die gesetzliche Voraussetzung geschaffen, dass Managementgesellschaften wie wir sich um den gesamten Ablauf kümmern. Seitdem gibt es neben der Behandlung in der Regelversorgung für gesetzlich Versicherte auch die integrierte Versorgung", berichtet Geschäftsführer Christoph Jaworski. Der Marketingkaufmann gründete medicalnetworks in 2005 mit seiner Frau Simone Schubert-Jaworski.

Bis heute Pionier der Branche

In den folgenden Jahren hat sich das Familienunternehmen zum bundesweit größten Netzwerk für selektivvertragliche Versorgung (Versorgungsvertrag ohne gesetzliche Verpflichtung) entwickelt. Bis heute gilt es in der Branche als Pionier. „Im ersten Jahr haben wir 50 Patienten betreut, heute sind es über 100.000", erzählt Jaworski zufrieden.

Was macht die integrierte Versorgung nun aus? Sie ist ein Behandlungsprozess, bei dem alle Leistungsträger und koordiniert durch die Managementgesellschaft Hand in Hand arbeiten. „Wir begleiten Patienten von Beginn bis zum Ende ihrer Behandlung. Fach- und Hausärzte, Therapeuten, Pflegedienste, Sanitätshäuser und Rehabilitation sind gemeinsam für den Erfolg des gesamten Behandlungsprozesses verantwortlich", erläutert Jaworski.

Ziel ist es, ascleon-Patienten schnell mit den benötigten Spezialisten zusammenzubringen, sodass sie schneller wieder ihren Lebensalltag bewältigen und ihre gewohnte Lebensqualität wieder erlangen. Der Erfolg dieses standardisierten Verfahrens gibt Jaworski recht: „Die Behandlungsergebnisse sind nachweislich besser."

medicalnetworks versteht sich als unabhängiger Partner aller gesetzlichen Krankenkassen, 100 von 140 haben einen Vertrag. Die Teilnahme für ihre Patienten ist freiwillig. Ihnen werden indikationsspezifische Programme in verschiedenen medizinischen Fachbereichen angeboten – unter anderem Allgemein-

chirurgie, Gefäßchirurgie, Gynäkologie, Kardiologie und Orthopädie.

Rund 5000 Leistungspartner gehören bundesweit zu dem in Kassel geschmiedeten Netzwerk – sie schätzten, so Jaworski, die Sicherheit, das Ansehen und die Exklusivität. Die Vorteile für sie liegen auf der Hand: geringer Verwaltungsaufwand, extrabudgetärer Umsatz, verkürzte Abrechnung, schnellere Liquidation. Allerdings sind auch die Anforderungen hoch: „Wir arbeiten nur mit Spezialisten, die hohe Fallzahlen nachweisen und zu den Besten ihres Gebiets gehören."

„Wir arbeiten nur mit Spezialisten, die hohe Fallzahlen nachweisen und zu den Besten ihres Gebiets gehören."

Christoph Jaworski

Auch die Patienten profitieren: „Sie werden behandelt wie Privatpatienten, erhalten eine hochwertige, aber bezahlbare Leistung." Das bedeute beispielsweise, dass sie ohne lange Wartezeiten behandelt werden oder von Zuzahlungen befreit sind. 40 Mitarbeiter kümmern sich um alle bürokratischen Abläufe ihrer Behandlung, organisieren die Hilfsmittel, beantworten Fragen, lösen Probleme. „So kann ein Arzt sich auf die Versorgung des Patienten konzentrieren", erläutert Jaworski.



Christoph Jaworski,
Gründer und
Geschäftsführer

Mittlerweile haben Christoph Jaworski und Simone Schubert-Jaworski das Portfolio ihres Unternehmens erweitert: Mit ascleonCare ist der Bereich ambulante, stationäre und teilstationäre Pflege hinzugekommen, 2011 wurde der erste eigene Pflegedienst in Kassel gegründet. Allein in diesem Segment wird ein Jahresumsatz von 20 Millionen Euro erwirtschaftet. „Wir haben zurzeit 350 stationäre Betten.

In sechs Jahren sollen es 1000 sein", benennt Jaworski ein Ziel.

Es folgte mit ascleonCare Intensiv die außerklinische Intensivpflege für Kinder und Erwachsene und das ascleonCare Wundzentrum zur Wundbehandlung. Bald kommt noch für die stationäre Kinderintensivpflege ascleon-Kids hinzu. Das Unternehmen ist mit rund 600 Mitarbeitern an acht Standorten in Nordhessen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Potsdam vertreten, Hauptsitz ist Kassel.

„Unsere Philosophie ist ein ganzheitliches Konzept von Gesundheitsdienstleistungen, die ineinandergreifen und sich ergänzen. Der Vernetzungsgedanke, aufgegriffen aus der integrierten Versorgung, ist uns sehr wichtig", fasst Jaworski zusammen. Helga K. Kothe ■