

Case Management

Eine aufwendige Chance für Apotheker

Von Daniel Rücker / Es gibt Dinge, da sagen viele Apotheker: »Was soll ich denn noch alles machen?«. Der Einwand ist beim Case Management durchaus berechtigt, dennoch bietet sich der Apotheker wie kein Zweiter im Gesundheitswesen als idealer Fallmanager an.

Nicht alles, was einen englischen Namen trägt und aus den USA kommt, muss deshalb unbedingt auch schlecht sein. So versucht Case Management, chronisch kranken Patienten bei allen Problemen, die in Zusammenhang mit ihrer Erkrankung stehen zu unterstützen. »Der Case Manager begleitet den Kranken qualitätsgesichert

verschiedlichster Dienstleistungen wie ein fahrbarer Mittagstisch, eine Pflegekraft oder – zum Beispiel bei Brustkrebspatientinnen – einer Kinderbetreuung während eines Krankenhausaufenthalts und natürlich auch die Kontaktaufnahme zu Selbsthilfegruppen. Dabei ist es klar, dass ein Apotheker nicht jedes Problem selbst lösen



Anspruchsvolle Aufgabe: Apotheker als Case Manager chronisch kranker Menschen. Foto: Beta-Institut

durch die Institutionen des Gesundheitswesens, er ist sein Lotse«, sagte Dr. Horst Erhardt, Geschäftsführer des gemeinnützigen Beta-Institutes in Augsburg. Gemeinsam mit seiner Kollegin Silke Kaulisch stellte er den Teilnehmern des Management-Kongresses von Pharmazeutischer Zeitung und Lauer-Fischer in Camp de Mar, Mallorca, das Konzept vor.

Der Apotheker eignet sich nach Erhardts Überzeugung besonders gut für diese Aufgabe. Die Apotheke ist für viele Patienten ohnehin eine soziale Anlaufstelle. Im Gegensatz zu anderen Konzepten für Apotheker geht es beim Case Management nicht allein um die Arzneimittelversorgung, sondern um eine Lotsenfunktion im Gesundheits- und Sozialwesen.

Der Fallmanager bespricht mit dem Patienten seine Krankengeschichte sowie die anstehenden Schritte und kümmert sich darum, dass sich der Patient in dem komplexen System orientieren kann und so nicht nur die bestmögliche medizinische Versorgung bekommt, sondern gegebenenfalls auch die ihm zustehende finanzielle Hilfe in Anspruch nehmen kann. Dazu gehört auch die Unterstützung bei Behördengängen oder die Vermittlung un-

kann. Er ist vielmehr der Partner bei der Problemlösung, er soll die richtigen Anlaufstellen vermitteln.

Bei dieser Arbeit werden die Apotheker vom Beta-Institut unterstützt. Die vom Generikahersteller Betapharm gegründete gemeinnützige GmbH hat nicht nur das Case-Management-Konzept auf die deutschen Verhältnisse übertragen, sondern bietet auch Schulungen zum Case-Manager an. In der Praxis unterstützt das Institut die Apotheker auch mit der Hotline Betafon, der Datenbank für Sozialfragen Betanet sowie der Betaliste, einem Lexikon für Sozialfragen.

Kooperation mit der BLAK

Gemeinsam mit der Bayerischen Landesapothekerkammer (BLAK) hat das Beta-Institut den Nutzen von Case Management in einer Studie mit 22 Apotheken und 120 Patienten aus Augsburg und Weiden untersucht. Über drei Jahre wurden Patienten, die in ihren Apotheken von einem Case Manager betreut wurden, beobachtet. Das Ergebnis war eindeutig: Die Lebensqualität der Menschen, der körperliche und seelische Zustand der Patienten verbesserte sich signifikant.

Besonderes Augenmerk legt das Beta-Institut zurzeit auf Brustkrebspatientinnen. In dem von der Bayerischen Landesapothekerkammer geförderten »MammaNetz« betreuen Apotheker Brustkrebspatientinnen. Das Angebot umfasst pharmazeutische und soziale Hilfestellungen. Die Arbeit wird dokumentiert und die Ergebnisse evaluiert. Nach den Resultaten einer Pilotstudie in Bayern ist dieses Angebot für die erkrankten Frauen enorm hilfreich. Endgültigen Aufschluss wird aber erst eine zweiarmlige Studie bringen, deren Ergebnisse in rund einem Jahr vorliegen werden.

Kaulisch und Erhardt ist klar, dass diese intensive Betreuung der Patienten nicht in allen Apotheken geleistet werden kann. Kaulisch, die selbst Apothekerin ist, sieht trotz des hohen Aufwands dennoch große Chancen für die Apotheken, die sich für Case Management entscheiden. Es bindet die Patienten an die Apotheke und führt auch neue Kunden in die Apotheke. Außerdem ist es ein Qualitätsmerkmal, mit dem sich die öffentliche Apotheke von Versandhändlern abgrenzen kann. Besonders geeignet sind aus Kaulichs Sicht Apotheken mit vielen Stammkunden.

Thema der Zukunft

Bis sich dieses Angebot in Apotheken etabliert hat, dürfte sicher noch einige Zeit vergehen. Bislang gibt es noch keine Vergütung für die Dienstleistungen. Auf der anderen Seite braucht eine Apotheke, die sich mit umfangreichen Angeboten um Tumorpatientinnen kümmert, nicht zwingend eine gesonderte Vergütung.

Erhardt misst dem Case Management in Apotheken auch weniger für die Gegenwart als vielmehr für die Zukunft Bedeutung zu. Er erwartet, dass es noch einige Jahre dauern wird, bis eine größere Zahl von Apotheken dieses Feld für sich entdeckt. Sollten bis dahin die Studien auch einen ökonomischen Nutzen für die betreuten Patienten ermittelt haben, dürfte auch eine Finanzierung über die Krankenkassen nicht mehr ausgeschlossen sein. /



Dr. Horst Erhardt, Chef des Beta-Institutes: Die Apotheke ist soziale Anlaufstelle. Foto: PZ/Rücker