

WIRTSCHAFTLICHKEIT

Gemeinsam stärker?!

Netzwerke erfolgreich entwickeln



Thorsten Ritter (links) & Jörg Wolter

Geschäftsführende Gesellschafter,
linkka Consulting GmbH
www.linkka.de

Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ein Erfolg.“ Dieses Zitat von Henry Ford beschreibt unser Verständnis von Netzwerkarbeit sehr gut. Die Kurzformel hierfür könnte lauten – kennen – mögen – vertrauen. Ohne funktionierende Netzwerke würde es linkka heute nicht geben, denn als überzeugte Netzwerker haben wir uns bei der Netzwerkarbeit kennen- und schätzen gelernt und unser gegenseitiges Vertrauen im Laufe der Jahre immer weiter ausgebaut.

Netzwerke in der Pflege sollten Bestandteil einer jeden Unternehmensstrategie sein. Netzwerke und Kooperationen helfen, die Versorgung Pflegebedürftiger und die Unterstützung ihrer Angehörigen zu verbessern. Die Zusammenarbeit zwischen Partnern kann ebenfalls helfen, die eigene Marktpositionierung und Wirtschaftlichkeit zu verbessern.

Von einem horizontalen Netzwerk sprechen wir, wenn z.B. ein ambulanter Pflegedienst eine Zusammenarbeit mit anderen Pflegediensten eingeht. Ein vertikales Netzwerk beschreibt die Zusammenarbeit von Teilnehmern unterschiedlicher Leistungsangebote, wie z.B. Ärzte, Apotheken, Schulungspartner etc.

Im Markt beobachten wir beide Formen sowie die Verknüpfung insbesondere im Zusammenhang mit Quartiersüberlegungen.

Wir möchten Ihnen mit diesem Beitrag aufzeigen, welche Vorteile wir in Netzwerken und Kooperationen sehen, was Sie beim Aufbau bedenken sollten und in welchen Schritten Sie ein Netzwerk initiieren können.

Kennen - mögen - vertrauen.

Vorteile horizontaler Netzwerke

- Fokussierung auf definierte Versorgungsgebiete
- Fokussierung auf definierte Kundengruppen und gegenseitige Vermittlung von Kund:innen
- Offener Erfahrungsaustausch, z.B. über Prozesse, Softwarelösungen, Kennzahlen, Personal, Marktentwicklung
- Gemeinsame Marketingaktionen
- Vermeidung von Fehlentscheidungen
- Verteilung von Kosten, z.B. bei Marketing, Fortbildungen
- Nutzung von Einkaufsvorteilen
- Wettbewerbsschutz, z.B. bei Mitarbeiter:innen

- Gegenseitiger Zugriff auf Wissen und Erfahrungen
- Höhere Qualität durch gemeinsame Standards
- Kooperation bei der Versorgung zu ungünstigen Zeiten und in ungünstigen Gebieten.

Sie entscheiden, ob Sie mit lokalen Wettbewerbern und/oder Anbietern außerhalb Ihres Versorgungsgebietes kooperieren möchten.

Vorteile vertikaler Netzwerke

- Gewinnung von neuen Kund:innen aus Empfehlungen
- Bessere Versorgung von Pflegebedürftigen
- Weiterleitung von Kund:innen zu qualitätsgeprüften Partner:innen
- Entwicklung von gemeinsamen, effizienten und innovativen Lösungen
- Zugriff auf Wissen und Erfahrungen anderer Marktteilnehmer:innen und über gemeinsame Kund:innen.

Mit der Entscheidung für eine Kooperation oder ein Netzwerk sollten Grundsätze und Regeln der Zusammenarbeit formuliert werden. Hier einige Beispiele:

- Kooperationsziele und -werte klar festlegen
- Win-win-win-Situation gestalten
- Erwartungen und Zielvorstellungen identifizieren und formulieren

- Laufend Kompromissbereitschaft und Offenheit sicherstellen
- Aufgaben und Kompetenzen klar verteilen
- Engagement, Zeit, Personalkapazitäten und Kosten gleichermaßen und angemessen verteilen
- Beteiligte (Management und Mitarbeiter:innen) müssen Ziele und Vereinbarungen mittragen und entsprechend einbezogen werden
- Geben und Nehmen muss ausgewogen sein
- Gegenseitiges Vertrauen.

Aufbau eines Netzwerkes

Schritt 1: Netzwerkziele definieren

Definieren Sie zusammen mit allen Partnern verbindliche Ziele. Hierfür sollten zunächst die Ausgangslage und Bedarfe analysiert und diskutiert werden. Hilfreich ist gleichfalls die Erstellung eines Positionspapiers oder Leitbildes, welches den Sinn und Zweck des Netzwerkes definiert, zu dem Sie sich verpflichten.

Schritt 2: Netzwerk aufbauen

Ziel der folgenden Phase ist es, das Netzwerk auf- und auszubauen sowie neue Mitglieder und Kooperationspartner zu gewinnen. Die Zieldefinition entscheidet, wer Teil des Verbundes werden könnte und sollte.

Schritt 3: Rechtsform definieren

Beachten Sie die Rechtsform. Es gibt einige Beispiele, wo Partner als GbR oder Verein in der Außendarstellung auftreten. Viele Netzwerke besitzen jedoch keine Rechtsform.

Phase 4: Netzwerk pilotieren und entwickeln

In dieser Phase nimmt die Netzwerkorganisation die Arbeit auf. Zuvor definierte Prozesse werden pilotiert und im Rahmen einer kontinuierlichen Reflexion und Evaluation verbessert. Hierbei unterstützen Steuerungselemente wie Meetingstrukturen und Kennzahlen.

Unser Appell: Arbeiten Sie mehr und enger zusammen, tauschen Sie sich aus und lassen Sie Ihre Kund:innen und Unternehmen aneinander und voneinander profitieren. 📍

MEHR ZUM THEMA

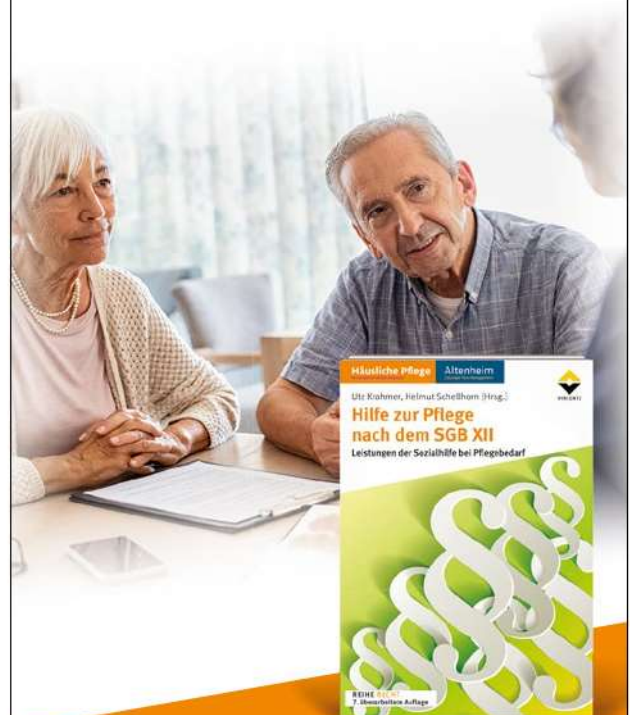
- Beispielhaft für ein horizontales Netzwerk hat sich der Verein Pflegenetzwerk Leipzig vor über zehn Jahren gegründet
<https://pflegenetzwerk-leipzig.de>
- Beispiel eines vertikalen Netzwerkes, welches neben Anbietern rund um das Gesundheitswesen sogar Kassen beheimatet:
<https://gesundheitsverbundnord.de>
- Auch der Gesetzgeber hat die Bedeutung von Netzwerken erkannt und fördert diese. So können interessierte Partner aktuell Fördermittel in Höhe von 25 000 Euro beantragen. <https://pflegenetzwerk-deutschland.de/fileadmin/files/Downloads/220609-bmg-pnd-foerderprogramme-netzwerke.pdf>

Häusliche Pflege

PFLEGEDIENSTE BESSER MANAGEN.

Hilfe zur Pflege nach dem SGB XII

Was leistet die Sozialhilfe nach dem SGB XII bei Pflegebedarf? Welche Hilfen es gibt, wie die Voraussetzungen sind und wie das Verhältnis zu den Leistungen der Pflegeversicherung ist, das vermittelt dieser praktische Ratgeber. Mit Fallbeispielen, Schaubildern und Musterberechnungen. Ideal für ambulante Dienste, Pflegeeinrichtungen, Beratungsstellen, Hausärzte sowie für Pflegebedürftige und Ihre Angehörigen. Der Rechtsratgeber in 7. Auflage ist auf dem aktuellen Gesetzesstand.



Utz Kraemer, Helmut Schellhorn (Hrsg.)
Hilfe zur Pflege nach dem SGB XII
2022, 52,90 €, Best.-Nr. 21921
eBook, 39,90 €, Best.-Nr. 22032

Vincentz Network
T +49 6123-9238-253
F +49 6123-9238-244
service@vincentz.net



www.haesliche-pflege.net/shop