Digitalisierung in der Pflege: Abwarten ist keine Option mehr

Digitalisierung ist ein strategischer Veränderungsprozess, der nicht länger hinausgezögert werden sollte – trotz politischer Aufschübe. Warum ambulante Pflegedienste jetzt handeln sollten.

Von Thomas Toth

Die Digitalisierung in der Pflege ist seit Jahren ein politisches Schlagwort – gefüllt mit Ankündigungen, Förderprogrammen und technischen Versprechen. Doch während das Thema auf Fachveranstaltungen und in der Gesetzgebung präsent ist, herrscht in vielen ambulanten Pflegediensten noch Zurückhaltung. Die Gründe: unklare Vorgaben, knappe Ressourcen und immer neue Fristverlängerungen. Jüngstes Beispiel: Der wiederholt verschobene Anschluss an die Telematikinfrastruktur (TI).

Viele Dienstleitungen fragen sich deshalb zu Recht: Warum jetzt investieren, wenn alles doch immer wieder verschoben wird? Eine verständliche, aber gefährliche Frage.

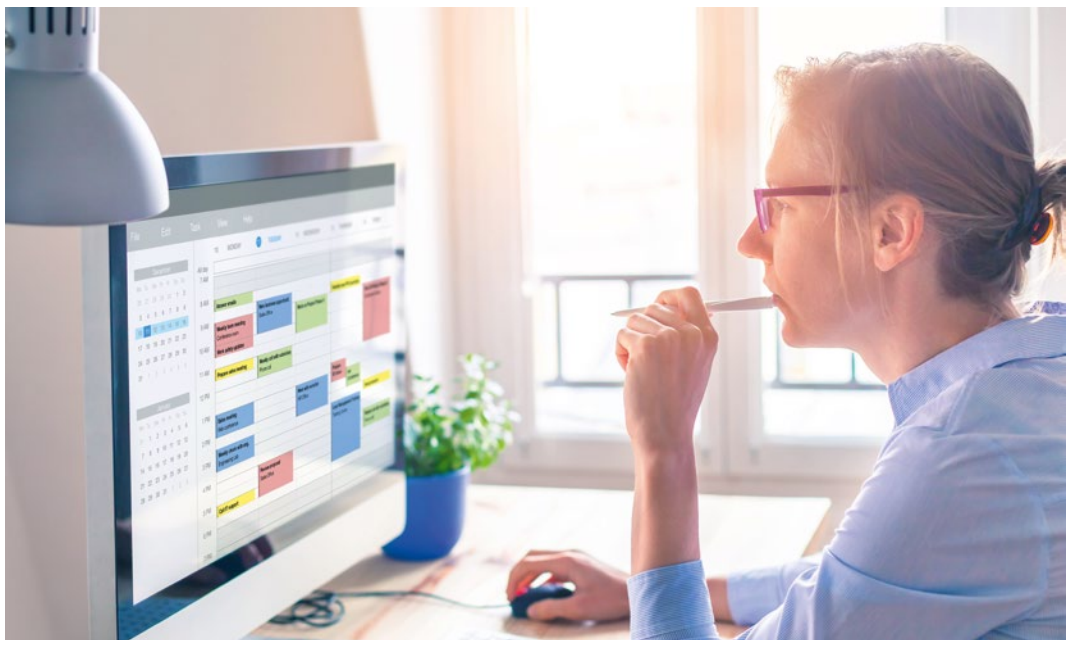
Denn Digitalisierung ist kein Projekt mit Start- und Enddatum – sondern ein strategischer Veränderungsprozess, der nicht länger aufgeschoben werden darf.

Die Illusion des Wartens: Warum Untätigkeit teuer wird

Das häufige Verschieben gesetzlicher Vorgaben kann leicht den Eindruck erwecken, dass Zeit im Überfluss vorhanden ist. Doch diese Haltung übersieht einen entscheidenden Punkt: Nicht der Gesetzgeber allein gibt den Takt vor, sondern der Markt.

Pflegedienste stehen heute unter steigendem Wettbewerbsdruck. Angehörige und Klient:innen erwarten moderne Kommunikation, strukturierte Abläufe und digitale Transparenz. Zugleich verschärft sich der Fachkräftemangel, und Pflegekräfte wünschen sich entlastende, effiziente Prozesse.

Wer Digitalisierung weiter aufschiebt, verliert zunehmend Anschluss – nicht nur technisch, sondern organisatorisch und personell.



Digitale Transformation beginnt bei der Haltung – und setzt sich in der gezielten Optimierung von Arbeitsprozessen, Schnittstellen und Teamstrukturen fort. Foto: Adobe Stock/NicoElNino

Digitalisierung ist kein IT-Projekt – sondern Organisationsentwicklung: Viele Pflegedienste denken bei Digitalisierung an neue Software, Tablets oder Abrechnungsprogramme.

Doch damit greift der Begriff zu kurz. Digitale Transformation beginnt bei der Haltung – und setzt sich in der gezielten Optimierung von Arbeitsprozessen, Schnittstellen und Teamstrukturen fort.

Ein gut geplanter Digitalisierungsprozess bringt nicht nur neue Technik ins Haus, sondern auch:

- Klare Zuständigkeiten
- Entlastung von Bürokratie
- Verbesserte interne Kommunikation
- Höhere Mitarbeiterbindung durch strukturierte Abläufe

Die Investition in digitale Strukturen ist also kein Selbstzweck, sondern eine Antwort auf reale Herausforderungen im Pflegealltag.

Warum gerade jetzt der richtige Zeitpunkt ist: Trotz verschobener TI-Fristen ist der digitale Wandel nicht mehr aufzuhalten. Fördermittel sind aktuell noch verfügbar, Beratung wird von den Kassen oder Ländern unterstützt – doch diese Zeitfenster sind endlich. Drei entscheidende Gründe sprechen für sofortiges Handeln:

- Zukunftssicherheit schaffen: Wer Prozesse frühzeitig digitalisiert, ist flexibel bei künftigen gesetzlichen Anforderungen.
- Fachkräfte entlasten und halten: Digitale Dokumentation, strukturierte Übergaben und automatische Abläufe reduzieren Stress im Alltag.
- Wettbewerbsfähig bleiben: Klient:innen vergleichen Angebote zunehmend auch nach digitaler Ausstattung, z. B. bei Kommunikation oder Servicequalität.

Die Entscheidung zur Digitalisierung darf nicht länger von politischen Fristen abhängig gemacht werden. Wer heute beginnt, verschafft sich nicht nur einen Wettbewerbsvorteil, sondern schützt auch die eigene Organisation vor Überforderung in der Zukunft. Digitalisierung ist kein Sprint – aber es ist höchste Zeit, loszulaufen.

Der Autor ist geschäftsführender Gesellschafter der Digital ProCare GmbH & Co. KG in Auenwald.
Info: www.digital-procare.de

HIN ZUM DIGITALEN PFELGEDIENST:

1. Analyse starten: Wo entstehen Zeitverluste? Welche Prozesse laufen doppelt?
2. Ziele definieren: Was soll Digitalisierung erreichen – mehr Effizienz, bessere Qualität, höhere Mitarbeiterzufriedenheit?
3. Partner einbinden: Beratung durch erfahrene Pflege- und Digitalexpert:innen spart Zeit, Kosten und Nerven.
4. Pilotprojekte starten: Nicht alles auf einmal – lieber mit einem Bereich beginnen (z. B. Wunddokumentation oder Tourenplanung).
5. Team einbeziehen: Akzeptanz entsteht nur durch Mitsprache, Schulung und kontinuierliche Begleitung.

Compassio optimiert Recruiting

Die Compassio Gruppe, einer der führenden privaten Pflegeanbieter Deutschlands, geht eine strategische Partnerschaft mit der Recruiting-Plattform Länk ein. Ziel ist es, die Personalgewinnung noch gezielter, digitaler und nachhaltiger zu gestalten – in einem umkämpften Markt, in dem qualifizierte Personalbesetzungen und Schnelligkeit über Versorgungsqualität und Zukunftsfähigkeit entscheiden. „Einen passenden Fachkräftematch zu finden, bleibt eine der größten Herausforderungen in der Pflege. Mit Länk an unserer Seite professionalisieren wir unser Recruiting weiter – digital, innovativ und erfolgreich." Christine Breyer, Head of Marketing & Kommunikation bei der Compassio Gruppe.

Mit Länk setzt Compassio künftig auf moderne Matching-Technologie, datengetriebene Prozesse und eine nutzerzentrierte Plattform, die den gesamten Recruitingprozess effizienter macht. Dabei steht nicht nur die Anzahl, sondern vor allem die Qualität und Passgenauigkeit der Bewerbungen im Fokus. Damit sollen vakante Stellen schneller besetzt, Auswahlprozesse verschlankt und die Einstellungsquote nachhaltig gesteigert werden.

Dieser Schritt knüpft an die wirtschaftliche und operative Neuausrichtung der Compassio Gruppe an, die 2024 nicht nur die Rückkehr in die Gewinnzone markierte, sondern auch zu rund 3.300 Neueinstellungen führte.

---

www.compassio.de

Wichtiger Meilenstein für die Wundversorgung

G-BA nimmt erstmals Wundbehandlungsprodukt in Verordnungsliste auf

Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) hat erstmals ein „sonstiges Produkt zur Wundbehandlung" in die Liste der verordnungsfähigen Medizinprodukte aufgenommen. Der G-BA bescheinigte dem Produkt einen medizinischen Nutzen bei diabetischen Fußulzera und sichert damit die Kostenübernahme durch die gesetzliche Krankenversicherung.

Laut einer Mitteilung vom 5. Juni 2025 handelt es sich dabei um UrgoStart Tül, eine flexible Wundkontaktauflage mit TLC-NOSF-Matrix-Beschichtung, die Wundexsudat unter Gelierung festhalten kann. Demnach darf die Auflage auch nach Ablauf der gesetzlichen Übergangsfrist im Dezember 2025 weiter verschrieben werden.

Die Verordnungsfähigkeit ist an bestimmte Bedingungen geknüpft: Das Produkt darf bei der Wundbehandlung von diabetischen Fußulzera bei Erwachsenen eingesetzt werden, wenn nach mindestens zweiwöchiger Behandlung mit anderen Verbandmitteln kein Heilungsfortschritt eingetreten ist. Zudem müssen eine kritische Ischämie sowie eine Wundinfektion ausgeschlossen sein.

Der G-BA hat die Verordnungsfähigkeit bis zum 5. Mai 2027 befristet. Der Beschluss muss noch im Bundesanzeiger veröffentlicht werden, tritt jedoch bereits mit Wirkung vom 5. Juni 2025 in Kraft.

Mit der Aufnahme in die Anlage V der Arzneimittel-Richtlinie bleibt UrgoStart Tül auch nach dem 2. Dezember 2025 verordnungsfähig. Nach Berichten der „Rechtsdepesche" läuft zu diesem Zeitpunkt die vom Gesetzgeber vorgesehene Übergangsregelung für sonstige Produkte zur Wundbehandlung aus. Ab dann dürfen solche Produkte nur noch verordnet werden, wenn der G-BA ihren medizinischen Nutzen positiv bewertet hat.

Die Entscheidung erfolgte auf Antrag des Herstellers. Der G-BA muss über solche Anträge innerhalb von 90 Tagen entscheiden und prüft dabei unter anderem, ob das Produkt zur Krankenbehandlung geeignet ist, eine Interventionsbedürftigkeit besteht und der Nutzen dem allgemein anerkannten Stand der medizinischen Erkenntnisse entspricht.

Infos:
www.g-ba.de/beschluesse/7245/;
www.rechtsdepesche.de

Immotiss erweitert Portfolio

Neue Healthcare-Bewertungseinheit gegründet

Die Immotiss-Gruppe erweitert ihr Portfolio im Bereich Gesundheits- und Sozialimmobilien mit einer neuen Bewertungseinheit. Die Immotgiss valuation GmbH wird von Tim Schulte geleitet, der zuvor 15 Jahre bei CBRE tätig war. Das Team spezialisiert sich auf die Bewertung von Healthcare-Assets.

Die Immotiss-Gruppe verstärkt ihre Präsenz im Markt für Gesundheits- und Sozialimmobilien und gründet dafür die Immotiss valuation GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main, gibt das Unternehmen in einer Pressemitteilung bekannt.

Die neue Geschäftseinheit soll sich auf Bewertungsexpertise für Healthcare-Assets konzentrieren und Dienstleistungen für Investment-, Finanzierungs- und Strategiebedarf anbieten.

An der Spitze der neuen Einheit steht Tim Schulte, ein ausgewiesener Experte für Healthcare Real Estate in Deutschland. Der Diplom-Ingenieur und Immobilienökonom bringt mehr als 15 Jahre Erfahrung von CBRE mit, wo er zuletzt als Senior Director und Teamleiter tätig war. In dieser Position verantwortete er umfangreiche Bewertungsmandate für verschiedene Healthcare-Immobilienformate.

Unterstützung erhält Schulte durch die Partner Nico Schultz und Rainer de Vries, die seit über 25 Jahren als Gutachter im deutschen und europäischen Markt aktiv sind. Ihre Expertise erstreckt sich laut Mitteilung über alle Immobilienarten.

„Unsere Bewertungen liefern nicht nur einen Wert – sie liefern Kontext, Tiefe und Entscheidungsgrundlagen", erklärt Schulte das Konzept. „Wir bringen Marktdaten, Betreiberverständnis und regulatorisches Know-how zusammen – genau das, was Investoren heute brauchen." Ein besonderes Merkmal der neuen Einheit ist die hauseigene Datenbank Trasenix. Sie bündelt laut Pressemitteilung umfassende Informationen zu Betreiber:innen, Standortkennzahlen, Investitionskosten und Marktentwicklung. Auf dieser Grundlage entwickelt das Team fundierte Auswertungen und eigene Bewertungsmodelle, heißt es in der Mitteilung weiter. Dazu gehören der Drittbetreiberfortführungsindex und das Investitionskostensteigerungspotenzial.

Info: valuation.immotiss.de