



UNSERE VISION WIRD REALITÄT

MAGAZIN
2020

IMPRESSUM UND KONTAKT

HERAUSGEBER
Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA
Corporate Communications

REDAKTION
Corporate Communications

REDAKTIONSSCHLUSS
05. Februar 2021

KONZEPTION UND GESTALTUNG
MPM Corporate Communication Solutions,
Mainz, www.mpm.de

BILDNACHWEISE
Illustrationen: Katharina Lutz, Simone Silbernagel

Nicht alle Produkte oder Dienstleistungen, die in diesem Magazin dargestellt werden, sind in allen Ländern zugelassen oder zum Verkauf verfügbar.

Zur Vereinfachung der Sprache haben wir in unserem Unternehmensmagazin die maskuline Form verwendet. Wir bitten um Ihr Verständnis.

KONTAKT CORPORATE COMMUNICATIONS
Telefon: +49 6172 609 25 25
Fax: +49 6172 609 23 01
E-Mail: corporate-communications@fmc-ag.com
www.freseniusmedicalcare.com/de



UNSERE VISION WIRD REALITÄT

Wir wollen unseren Patienten eine lebenswerte Zukunft ermöglichen. Weltweit. Jeden Tag. Diese Vision verbindet und leitet uns – heute und in Zukunft. Doch wie wird sie zur Realität?

2020 hat Fresenius Medical Care seine Unternehmensstrategie konsequent weiterentwickelt. Im Zentrum unseres Handelns steht dabei die gesamtgesellschaftliche Nierentherapie von chronisch und schwerkranken Menschen.

Mehr als 125.000 Mitarbeiter geben alles – für die bestmögliche Versorgung einer wachsenden Anzahl an Patienten. Ob im Alltag oder in Krisensituationen, sie arbeiten täglich in unterschiedlichen Bereichen daran, diese Strategie mit Leben zu füllen.



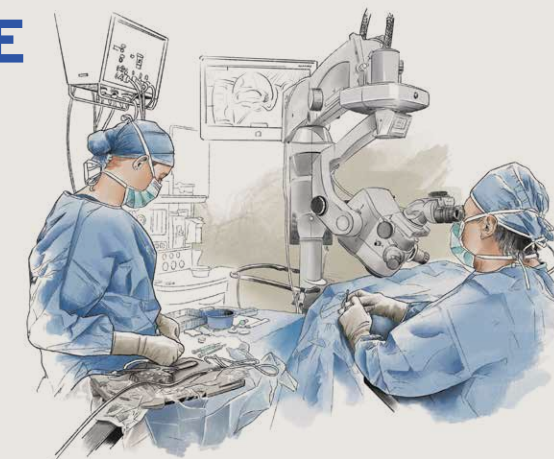
04 **UNSER WEG
IN DIE
ZUKUNFT**

14 **MIT SELBST-
VERTRAUEN
NEUE WEGE
GEHEN**



22 **KRÄFTE
BÜNDELN
FÜR
PATIENTEN**

30 **ERSTKLASSIGE
PATIENTEN-
VERSORGUNG
DOWN UNDER**



36 **ZEIT, DANKE
ZU SAGEN**

WER WIR SIND

Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen. Unser Ziel ist es, chronisch und schwer kranken Patienten eine lebenswerte Zukunft zu bieten - weltweit und jeden Tag. Mithilfe einer gesamtheitlichen Nierentherapie, intensivmedizinischer Lösungsansätze und durch unterstützende Geschäftsaktivitäten wollen wir dieser Vision einen Schritt näherkommen.

Dabei bauen wir auf unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Dialyse, unsere innovative Forschung und unseren wertbasierten Versorgungsansatz. Wir betreuen mehr als 346.500 Patienten. Ihr Wohlbefinden steht bei uns an erster Stelle und wir wollen ihnen die bestmögliche Versorgung bieten.



Gesamtheitliche Nierentherapie

besteht aus neuen Modellen zur Versorgung von Patienten mit Nierenversagen, wertbasierten Versorgungsmodellen, chronischer Nierenerkrankung und Transplantation sowie innovativen Ansätzen.



UNSERE STRATEGIE 2025



Intensivmedizinische Lösungsansätze

umfassen die extrakorporale Blutbehandlung bei akutem Nierenversagen, akutes Herz- und Lungenversagen und kommende Lösungen für akutes Multiorganversagen.



75%

UNSERER PATIENTEN WÜRDEN UNSERE DIENSTLEISTUNGEN EINEM FREUND EMPFEHLEN

88%
ZENTRUMS-DIALYSE



12%

HEIMDIALYSE



ALLE
0,6
SEKUNDEN FÜHREN WIR EINE DIALYSEBEHANDLUNG DURCH



Unterstützende Geschäftsaktivitäten

schließen Partnerschaften, Investitionen und Akquisitionen ein.



MEHR ALS

4.000

DIALYSEZENTREN IN RUND 50 LÄNDERN

NIEDERLASSUNGEN

- BAD HOMBURG
- WALTHAM
- HONGKONG
- RIO DE JANEIRO



PRODUKTE UND BEHANDLUNGEN IN RUND

150
LÄNDERN

44

PRODUKTIONS-STANDORTE

ÜBER

125.000

MITARBEITER

17,86

MRD €
UMSATZ



75%

UNSERER MITARBEITER SPRECHEN POSITIV DARÜBER, BEI FRESENIUS MEDICAL CARE ZU ARBEITEN (GLOBALE PULSBEFragung)

STRATEGIE 2025

UNSER WEG IN DIE ZUKUNFT

04



GESAMTHEITLICHE
NIERENTHERAPIE



INTENSIVMEDIZINISCHE
LÖSUNGSANSÄTZE



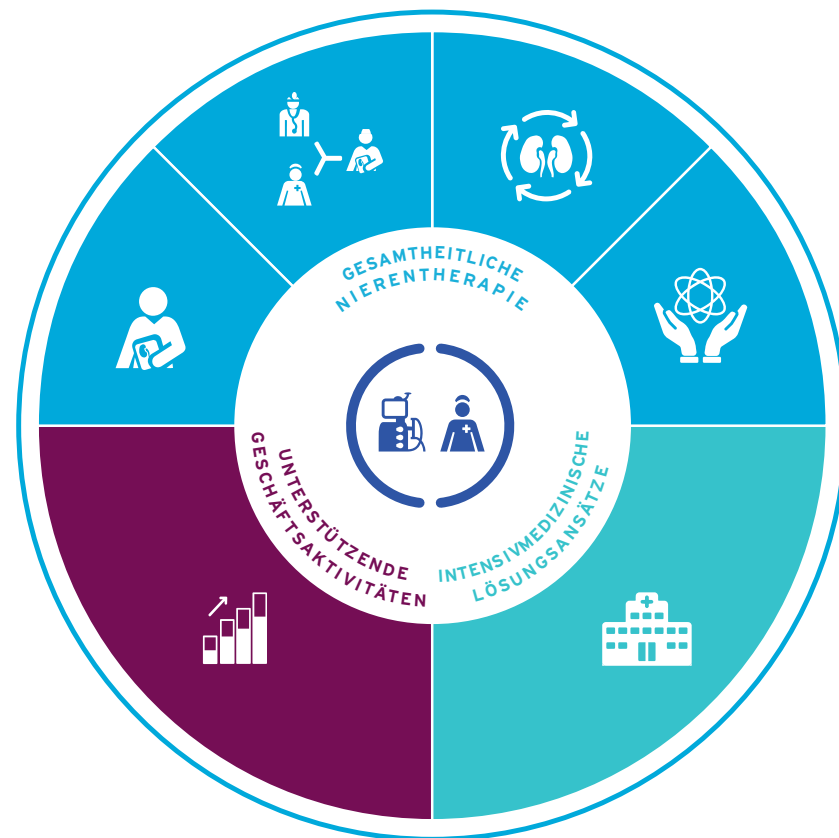
UNTERSTÜTZENDE
GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN

05

Die Strategie 2025 ist unsere Antwort darauf, wie unsere Vision Realität wird. Sie ist der nächste Schritt in unserem Streben nach immer besseren Angeboten für unsere Patienten sowie für Kostenträger und Gesundheitssysteme. Unser Weg in die Zukunft ist entscheidend, wenn es darum geht, die Lebensqualität unserer Patienten weltweit zu verbessern.

ZUKUNFT LEBENSWEIT GESTALTEN. FÜR PATIENTEN. WELTWEIT. JEDEN TAG.

Diese Vision leitet uns bei unseren Bestrebungen, unseren Patienten in aller Welt mit ausgezeichneten Produkten und Versorgungsleistungen ein besseres Leben zu ermöglichen.



In den kommenden Jahren sieht die Welt vielfältigen Herausforderungen entgegen: Eine alternde Bevölkerung, die Zunahme chronischer Krankheiten, fragmentierte Versorgung, Personalknappheit und Kostendruck verlangen nach neuen Ansätzen in der Gesundheitsversorgung.

Dafür setzen wir unsere Kernkompetenzen - innovative Produkte, Betrieb ambulanter Einrichtungen, Standardisierung medizinischer Verfahren und effiziente Patientenkoordination - gezielt ein. Mit unserer Strategie 2025 wollen wir einen Schritt weitergehen und chronisch und schwer kranken Patienten eine gesamtheitliche Nierentherapie anbieten. Mit unseren innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen wollen wir nachhaltige Lösungen zu verlässlichen Kosten auf den Markt bringen.

Im Rahmen unserer Weiterentwicklung konzentrieren wir uns auf drei Schlüsselbereiche: gesamtheitliche Nierentherapie, intensivmedizinische Lösungsansätze und unterstützende Geschäftsaktivitäten.

Gesamtheitliche Nierentherapie

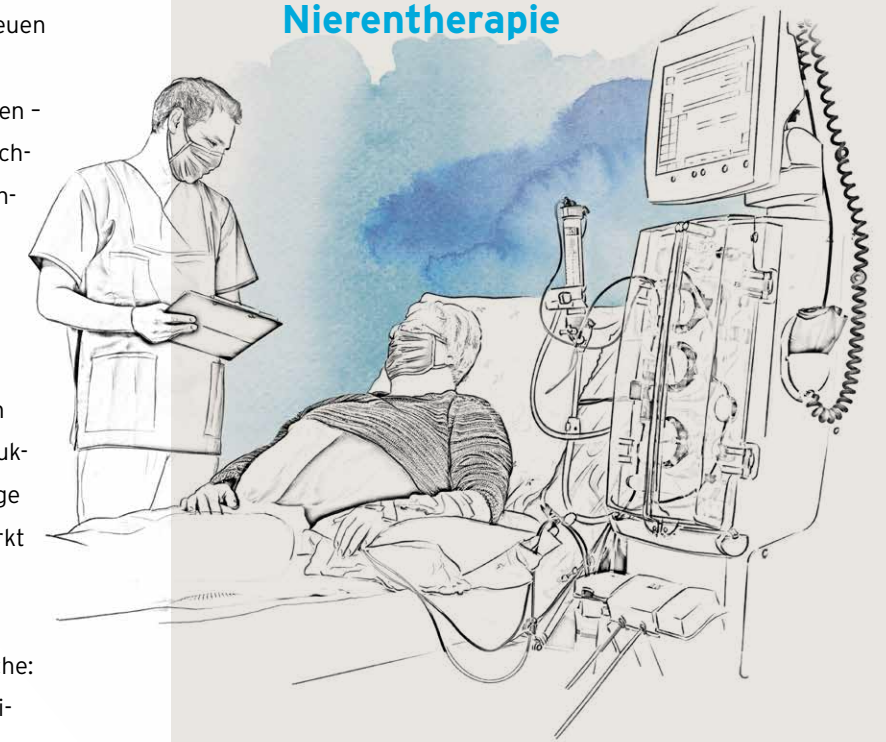
— **Neue Modelle zur Versorgung von Patienten mit Nierenversagen:** Mithilfe der Analyse großer Datenmengen und des Einsatzes digitaler Technologien wie künstlicher Intelligenz entwickeln wir neue Modelle zur Versorgung von Patienten mit Nierenversagen wie beispielsweise die personalisierte Dialyse oder die ganzheitliche Heimtherapie.

— **Wertbasierte Versorgungsmodelle:** Damit können wir bessere und gleichzeitig dauerhaft bezahlbare Versorgung bieten. Unser Ziel ist es dabei, weltweit nachhaltige Partnerschaften mit Kostenträgern aufzubauen, um den Übergang von der Vergütung einzelner Leistungen zu ergebnisorientierten Vergütungsmodellen voranzutreiben.

— **Chronische Nierenerkrankung und Transplantation:** Wir wollen unsere Patienten über den gesamten Krankheitsverlauf hinweg begleiten. Dafür haben wir unser Angebot an wertbasierten



Gesamtheitliche Nierentherapie



NEUE MODELLE ZUR
VERSORGUNG VON PATIENTEN
MIT NIERENVERSAGEN



WERTBASIERTE
VERSORGUNGSMODELLE



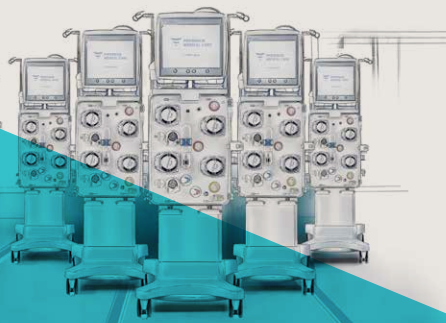
CHRONISCHE NIERENERKRANKUNG
UND TRANSPLANTATION



INNOVATIVE ANSÄTZE



Intensivmedizinische Lösungsansätze



08



Die multiFiltratePRO und die NxStage System One werden bei der Nierenersatztherapie für den Plasmaaustausch in der Intensivpflege genutzt.



Das Xenios Novalung-System hält den Blutkreislauf aufrecht, versorgt das Blut außerhalb des Körpers mit Sauerstoff und entzieht ihm Kohlendioxid. Dadurch werden Herz und Lunge entlastet.

Versorgungsprogrammen auf die Behandlung chronischer Nierenerkrankungen ausgeweitet. Wir wollen den Krankheitsfortschritt verzögern, den Einstieg in die Dialysetherapie verbessern und unnötige Krankenhausaufenthalte vermeiden.

— **Innovative Ansätze:** Wir investieren, unter anderem mit Fresenius Medical Care Ventures, in junge Unternehmen der Gesundheitsbranche wie Unicyte, Humacyte oder eGenesis, um Zugang zu neuen Technologien und Therapieansätzen zu erhalten.

Intensivmedizinische Lösungsansätze

Eine bewährte Option für Patienten mit akuter Nierenschädigung ist die kontinuierliche Nierenersatztherapie: Hier wird das Blut mit Hilfe spezieller Lösungen und Filter gereinigt; dabei werden die natürlichen Funktionen der Niere nachgeahmt und die Spiegel der Körperflüssigkeiten relativ konstant gehalten. Zum Einsatz kommen Geräte wie die multiFiltratePRO und die NxStage System One. Nach Schätzungen soll die Zahl der Patienten, die wegen akutem Nierenversagen eine kontinuierliche Nierenersatztherapie benötigen, bis 2030 auf etwa 1,6 Millionen pro Jahr ansteigen.

Unsere Expertise in der extrakorporalen Blutbehandlung bei akutem Nierenversagen hilft uns auch beim Umgang mit akutem Herz- und Lungenversagen. So kommt in der Intensivpflege die Xenios Novalung-Technologie zum Einsatz. Wir wollen hier unser Angebot auch für die Behandlung von akutem Multiorganversagen weiterentwickeln.

Unterstützende Geschäftsaktivitäten

Unser bestehendes Netzwerk werden wir durch zusätzliche Partnerschaften, Investitionen und Akquisitionen sinnvoll ergänzen und weiter stärken. Das hilft uns, medizinischen Mehrwert zu schaffen und Kosten zu sparen. Damit bauen wir ein noch stärkeres Fundament für künftiges Wachstum.



Unterstützende Geschäftsaktivitäten

Die folgenden, ausgewählten Partnerschaften, Investitionen und Akquisitionen ermöglichen es uns, unser Netzwerk besser zu nutzen und kosten-effizient zu verwalten:



Beispiele dafür sind:
— **SafeRide Health** hilft uns, die Behandlungsplanung unserer Patienten über Patiententransporte effizient zu organisieren. Die Plattform übernimmt die Logistik rund um die Dialyse und koordiniert über eine Million Fahrten im Jahr.

— Wir arbeiten mit **National Cardiovascular Partners** bei ambulanten kardiologischen und gefäßmedizinischen Dienstleistungen zusammen. Das Unternehmen verwaltet und betreibt ambulante, kardiovaskuläre Zentren.

— **Azura Vascular Care** unterstützt uns in Bezug auf vaskuläre Zugänge für unsere Hämodialysepatienten. Das Unternehmen bietet Dienstleistungen im Bereich Blutgefäßversorgung an und nimmt minimal-invasive Eingriffe ambulant vor.

— **Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma** ist ein Joint Venture von Vifor Pharma und Fresenius Medical Care. Ziel ist es, ein Portfolio anzubieten, das die wichtigsten therapeutischen Bedürfnisse von Patienten mit chronischer Nierenerkrankung abdeckt. Dazu gehören unter anderem die Behandlung von Mineral- und Knochenerkrankungen, die Verbesserung der Nierenfunktion sowie die Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Hyperkaliämie und Eisenmangel.

Fokus auf Nachhaltigkeit

Langfristig stehen für uns vor allem die Nachhaltigkeitsthemen im Fokus, die unsere Mission unterstützen, einer wachsenden Zahl von Patienten in verschiedenen Gesundheitssystemen die bestmögliche Versorgung zu bieten. Nachhaltigkeit bedeutet für uns, langfristig erfolgreich zu sein und dauerhafte Werte zu schaffen: wirtschaftlich, ökologisch und sozial. Unser globales Nachhaltigkeitsprogramm wird dazu beitragen, das Thema in den kommenden Jahren noch stärker in unsere Geschäftsaktivitäten zu integrieren.

09

» Die gesamtheitliche Nierentherapie für chronisch und schwer kranke Menschen steht im Zentrum unseres Handelns.«



Ein Interview mit
Rice Powell,
Vorstandsvorsitzender

Es geht also darum, Herausforderungen zu meistern und gleichzeitig auch Chancen zu ergreifen?

„Genau das. Bereits heute sind wir der weltweit führende, vertikal integrierte Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen. Mehr als die Hälfte aller Dialysepatienten wird mit unseren Produkten behandelt, und wir betreiben das weltgrößte Dialysenetzwerk mit mehr als 4.000 Dialysezentren in 50 Ländern. Im Interesse unserer Patienten wollen wir das ausbauen, damit wir sie über den gesamten Krankheitsverlauf noch besser und umfassender begleiten können. Die gesamtheitliche Nierentherapie für chronisch und schwer kranke Menschen steht im Zentrum all unserer Bemühungen, und sie ist eines der drei Wachstumsfelder unserer Strategie 2025. Beispielsweise wollen wir Patienten, bei denen Nierenversagen diagnostiziert wurde, noch besser über die verschiedenen Behandlungsmöglichkeiten informieren. Zu diesem Zweck haben wir in den USA spezielle Übergangsstationen - sogenannte Transitional Care Units - eingerichtet. Aber auch die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung und der Ausbau der Heimdialyse spielen hier eine wichtige Rolle.“

Herr Powell, Sie sind in diesem Jahr mit Ihrer Strategie für das Unternehmen den nächsten Schritt gegangen. Was ist der Hintergrund?

Rice Powell: „Die Gesundheitsversorgung wird in Zukunft ganz anders aussehen als heute. Die Bevölkerung wird immer älter, chronische Krankheiten werden weiter zunehmen. Zudem ist die Patientenversorgung an vielen Stellen fragmentiert und damit ineffizient. Überall auf der Welt haben Gesundheitssysteme mit einem Mangel an qualifiziertem Personal und mit Kostendruck zu kämpfen. Diese Herausforderungen wollen wir als Unternehmen aktiv angehen, mit neuen Ansätzen und Lösungen. Unsere vier Kernkompetenzen - innovative Produkte, Betrieb ambulanter Einrichtungen, Standardisierung medizinischer Verfahren und effiziente Patientenkoordination - spielen dabei eine grundlegende Rolle. Bis 2025 wollen wir einen Schritt weiter gehen. Unsere Strategie gibt dabei für uns als Unternehmen den Weg vor - gemäß dem Anspruch, Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten und gleichzeitig den sich ständig weiterentwickelnden Gesundheitssystemen gerecht zu werden.“



Wir setzen schon länger auf digitale Möglichkeiten wie Telemedizin und Heimdialyse, mit denen Ärzte ihre Patienten auch aus der Ferne betreuen können. Die Pandemie hat uns darin bestärkt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.<<

RICE POWELL
VORSTANDSVORSITZENDER



Daraus ergeben sich großartige Perspektiven - für Patienten wie auch für die Gesundheitssysteme insgesamt ...

„Richtig - und das nicht erst seit Beginn der Pandemie. Bei Fresenius Medical Care setzen wir schon länger auf digitale Möglichkeiten wie die Telemedizin und die Heimdialyse, mit denen Ärzte ihre Patienten auch aus der Ferne betreuen können. Die Pandemie hat uns darin bestärkt, dass wir auf dem richtigen Weg sind - zudem haben Gesetzgeber neue Kostenerstattungsregelungen eingeführt. So hat Covid-19 einmal mehr gezeigt: Gerade die Gesundheitsbranche braucht Innovationen, Agilität und Flexibilität, und wir dürfen uns auf den Erfolgen der vergangenen Jahre nicht ausruhen. Das wollen wir auch gar nicht - wie man an einem weiteren zukunftsweisenden Digitalisierungsprojekt sieht, an dem wir gerade arbeiten: Mithilfe von Künstlicher Intelligenz und Big Data schaffen wir eine Art digitalen, anonymisierten Avatar des Patienten. Anhand der

Krankengeschichte, der derzeitigen Therapien und der Ernährung berechnen wir Risikomodelle und erstellen optimierte Behandlungspläne. Solche anonymisierten Modelle kommen auch den Gesundheitssystemen zugute: Mit gut eingestellten Therapien müssen Patienten seltener ins Krankenhaus, ihr allgemeiner Gesundheitszustand ist besser, und sie verursachen damit letztlich auch geringere Kosten. Wir wollen dieses System in unseren Kliniken weltweit einführen und bereiten das gerade vor.“

Sie sprachen von drei strategischen Wachstumsfeldern innerhalb der Strategie 2025. Welches sind die anderen beiden?

„Das zweite Wachstumsfeld sind intensivmedizinische Lösungsansätze. Mit Innovationen wie der multiFiltratePRO sind wir heute schon führend in der Akutdialyse. Aktuell benötigen etwa ein Viertel der Patienten, die mit Covid-19 auf eine Intensivstation kommen, eine Behandlung wegen akuter Niereninsuffizienz. Auch in solchen Fällen retten unsere Produkte Leben. Neben der Akutdialyse wollen wir unser Angebot im Bereich extrakorporale intensivmedizinische Therapie stärker forcieren, beispielsweise bei der Behandlung von akutem Herz-, Lungen- und Multiorganversagen. Zudem will Fresenius Medical Care mit weiteren Partnerschaften, Investitionen und Akquisitionen sein Netzwerk in den sogenannten ‚unterstützenden Geschäftsaktivitäten‘ ausbauen - das ist das dritte Wachstumsfeld. Hier konnten wir in den vergangenen Jahren bereits unser Therapiespektrum über Nierenerkrankungen hinaus erweitern, etwa durch die Akquisition von Cura: Das Unternehmen betreibt Tageskliniken in Australien und bietet Behandlungen in unterschiedlichen Bereichen an - von der Augenheilkunde bis hin zur Versorgung von Gefäßzugängen. Damit schaffen wir ein noch stärkeres Fundament für künftiges Wachstum, auch über die nächsten fünf Jahre hinaus.“

Fresenius Medical Care hat sich für die nächsten fünf Jahre klare finanzielle Ziele gesetzt. Wie drückt sich die Strategie 2025 in Zahlen aus, und was sind die Erfolgsfaktoren?

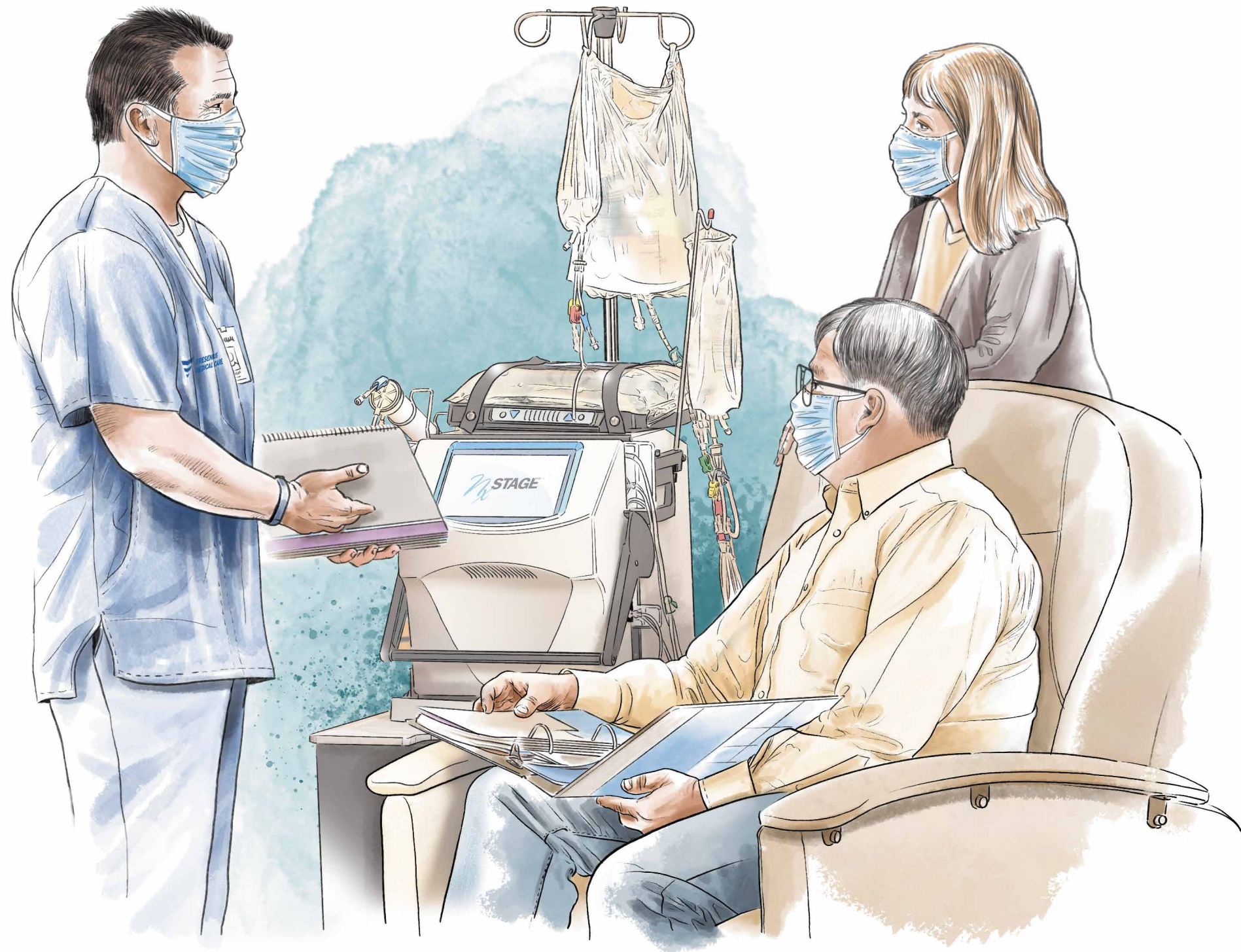
„Wir wachsen kontinuierlich und versorgen immer mehr Patienten in immer mehr Ländern weltweit. Wenn wir Covid-19 einmal ausklammern, erwarten wir bis 2025 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum im

mittleren einstelligen Prozentbereich, für das Konzernergebnis ein jährliches Wachstum im oberen einstelligen Prozentbereich. Natürlich steht und fällt alles mit unseren Mitarbeitern: Unsere medizinischen Experten, das Forschungs- und Entwicklungsteam, die Beschäftigten in der Produktion und der Gesundheitsversorgung, unsere IT-Experten - alle zusammen bilden ein zuverlässiges Netzwerk, alle arbeiten tagtäglich gemeinsam daran, unsere Vision Realität werden zu lassen.“

Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit für den Erfolg?

„Unser Engagement für die Lebensqualität unserer Patienten spiegelt sich natürlich auch in unserem Zugang zum Thema Nachhaltigkeit. Langfristig fokussieren wir uns auf Aktivitäten, die zu unserem Anspruch passen, immer mehr Patienten bestmögliche Versorgung und nachhaltige Lösungen zu bieten.“

Das heißt auch, dass Nachhaltigkeit in all unseren Prozessen und Geschäftstätigkeiten verankert sein muss. Um das voranzutreiben, haben wir ein globales Nachhaltigkeitsprogramm aufgesetzt. Es ist auf mehrere Jahre ausgelegt und legt gemeinsame Ziele, Richtlinien und wichtige Kennzahlen fest. Zudem haben wir nicht-finanzielle Erfolgsmessgrößen für die Vorstandsvergütung eingeführt, die direkt an den Fortschritt unseres Nachhaltigkeitsprogramms geknüpft sind. Damit untermauern wir einmal mehr unser Bestreben, uns an unserem Engagement messen zu lassen, damit wir kontinuierlich besser werden.“



GESAMTHEITLICHE
NIERENTHERAPIE

MIT SELBST- VERTRAUEN NEUE WEGE GEHEN

Transitional Care Units (TCUs) runden die Vision von Fresenius Medical Care ab, eine gesamtheitliche und nahtlose Versorgung von Nierenpatienten in den USA anzubieten. Konzipiert als spezieller Bereich innerhalb von Dialysezentren, nehmen sie Patienten am Beginn ihrer Behandlung auf und unterstützen sie bei allen Fragen, Sorgen und Ängsten, um ihnen ein besseres Leben zu ermöglichen.

V

ernon T. Williams glaubt nicht an Zufälle. Der pensionierte Marineoffizier aus Mobile, Alabama, der lange Jahre auf einem U-Boot gedient hat, ist überzeugt: Alles im Leben hat seinen Sinn, und mit Einsatz und Willenskraft schafft man es. „Auf dem U-Boot lernt man Disziplin und Teamwork. Du lernst, mit guten wie schlechten Nachrichten umzugehen und schnell aktiv zu werden“, so der 71-Jährige. „Du wägst deine Optionen ab, machst einen Plan und setzt ihn um.“

Diese pragmatische Haltung half ihm auch durch eine schwere Krise. Durch Krebs verlor er beide Nieren, im Sommer 2020 begann er mit der Dialyse. Wie er schnell feststellte, bot eine sogenannte Übergangsstation (englisch Transitional Care Unit, kurz TCU) von Fresenius Medical Care North America genau die Information, Zuwendung und Systematik, die er brauchte. Das erleichterte ihm auch die Wahl der weiteren Behandlung: Williams entschied sich für Hemodialyse und wurde gezielt darauf vorbereitet.

130

Ende 2020 gab es bereits 130 TCUs in den USA. Bis 2021 sollen es 250, also fast doppelt so viele, sein.

„In meiner Familie gab es keinen Dialysefall, also hatte ich zunächst keine Ahnung, was auf mich zukommt und was ich tun soll“, erinnert sich der Marineveteran. Im Juli 2012 war bei ihm erstmals Nierenkrebs diagnostiziert worden, die rechte und ein Teil der linken Niere mussten entfernt werden. Im Juli 2019 kehrte die Krankheit zurück und befahl den Rest der linken Niere. Nach der Explantation am 01. Juni 2020 erwartete ihn eine Welt voller Ungewissheiten: „Da lag ich nun - ohne Nieren und mit 1.000 Fragen. Werde ich das überleben? Und wer sagt mir, was ich jetzt tun muss?“

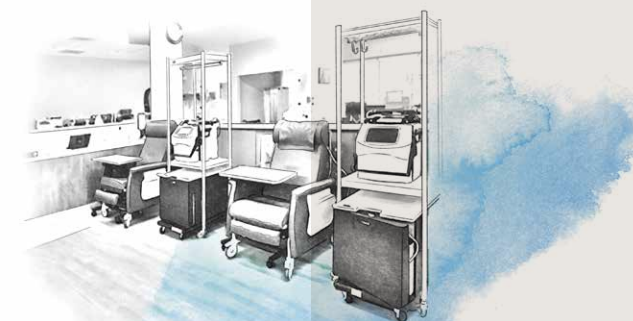
Jedes Detail zählt

Antworten erhielt er wenig später. Am 05. Juni startete sein TCU-Programm am Dialysezentrum von Fresenius Medical Care in Mobile: Dort verbrachte er vier Wochen in der Übergangsstation - einem speziellen Bereich im Zentrum, dessen Personal sich um neue Dialysepatienten kümmert, sie umfassend informiert und ihnen Optionen für die längerfristige Behandlung - sowohl für die Zentrums- als auch für die Hemodialyse - vorstellt. „Die Betreuung, die Informationen und Anleitungen und die Aufmerksamkeit auch fürs Detail fand ich fantastisch. Wenn man merkt, dass man nicht alleine ist mit all dem Neuen, das man verarbeiten muss, gibt einem das viel Selbstvertrauen“, so der Veteran.



Die Betreuung, die Informationen und Anleitungen und die Aufmerksamkeit auch fürs Detail fand ich fantastisch. Wenn man merkt, dass man nicht alleine ist mit all dem Neuen, das man verarbeiten muss, gibt einem das viel Selbstvertrauen.<<

VERNON T. WILLIAMS,
PENSIONIERTER MARINEOFFIZIER,
MIT SEINER FRAU CHRISTY



GESAMTHEITLICHE
NIERENTHERAPIE

Persönliche Beratung und Coaching zu allen Aspekten der Dialyse

Übergangsstationen gibt es bislang nur in den USA. Sie gehören dort zu den Dialysezentren, befinden sich jedoch meist in einem ruhigen, wenig frequentierten Bereich - so ermöglichen sie neuen Patienten einen besseren Start in die Therapie. TCUs leisten einen wertvollen Beitrag zur lückenlosen Versorgung von Nierenpatienten: Diese erstreckt sich über den gesamten Behandlungsweg und schließt unter anderem die Einführung in das Thema Dialyse sowie ein Coaching zu verschiedenen Behandlungsalternativen, vor allem zur Hemodialyse, ein.

In persönlichen Gesprächen und kleinen Gruppen erhalten Patienten wichtige Informationen zu Themen wie Ernährung und Flüssigkeitshaushalt. TCUs umfassen, je nach der Bevölkerungsstruktur und der Geografie des relevanten Marktes, zwei bis zwölf Behandlungsplätze.

Bei der Planung neuer Zentren betrachtet man den Durchschnitt der monatlichen Dialyse-Neuzugänge über das letzte Jahr und befragt das Entlassungsmanagement an Krankenhäusern sowie ambulantes Pflegepersonal - immer mit dem Ziel, durch gesamtheitliche Versorgung optimale Behandlungsergebnisse für Patienten sicherzustellen.

Vielfältige Vorteile der Übergangsstationen

Das vierwöchige TCU-Programm birgt für Patienten wie Pflegepersonal zahlreiche Vorteile:

Jede Übergangsstation ist fest mit einer qualifizierten Pflegeperson besetzt, häufig auch mit einer Pflegehilfe; so kann eine enge Patientenbeziehung entstehen.

Patienten haben ferner vielfältige Möglichkeiten, sich über die Umstellungen ihrer Lebensführung zu informieren, etwa in puncto Ernährung und Flüssigkeitsaufnahme.

Neue Patienten verlieren die Befangenheit und erhalten - aufgeteilt in verdauliche Häppchen - die nötigen Informationen für den bevorstehenden Behandlungsweg, vom Basiswissen bis hin zu den Behandlungsmöglichkeiten im Dialysezentrum oder zu Hause.

Auch können sie sich direkt mit verschiedenen Dialysetechnologien und -geräten vertraut machen und sie ausprobieren.

Dank dieser engen Beziehung können die Pflegenden Patienten besser informieren, coachen und für den neuen Lebensabschnitt befähigen und stärken.

Patienten, die sich für die Option Heimdialyse entscheiden, können sich bereits in der Übergangsstation auf die anschließende Einführung in die Heimdialyse vorbereiten.



Williams ist einer von mehreren tausend Teilnehmern im Übergangsprogramm von Fresenius Medical Care - einem zunehmend wichtigen Element der gesamtheitlichen Versorgung. Die erste TCU gründeten Ärzte und Pflegenden 2018 in den USA, um Dialysepatienten bei den neuen Herausforderungen und Unsicherheiten besser zur Seite stehen zu können. Die Idee fand so viel Anklang, dass es Ende 2020 bereits 130 TCUs in den USA gab. Bis 2021 sollen es 250, also fast doppelt so viele, sein.

Begleitung von Beginn an

„Als wir die erste TCU in Delaware und dann ein paar andere eröffneten, wurde ihr Nutzen schnell deutlich: Sie helfen enorm, unseren neuen Patienten den Antritt ihrer Behandlung zu erleichtern“, erklärt Melissa Herman, Senior Director Home Clinical Initiatives bei Fresenius Medical Care North America. „Mit dem Übergangsprogramm haben wir einen effizienten und dabei sehr persönlichen Ansatz, Patienten optimal auf ihr künftiges Leben vorzubereiten. Den wollen wir ausbauen.“

Für neue Dialysepatienten ist der ungewohnte Alltag nach der Operation oft ein Schock: Sie müssen nun mehrmals die Woche zur Dialyse und ihre Ernährung, Flüssigkeitsaufnahme und allgemeine Lebensführung umstellen. „Viele neue Patienten wissen nicht, unter welchen Alternativen sie wählen können. Es ist schwer, all die relevanten Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten - während man sich gleichzeitig von der Operation erholen und auf ein neues Leben einstellen soll“, erklärt Herman, die vor zwölf Jahren als qualifizierte Krankenschwester mit Schwerpunkt Heimpflege zu Fresenius Medical Care kam. „In einer TCU können Patienten den neuen Lebensabschnitt mit überschaubaren Informationshäppchen und kürzeren Dialysezyklen beginnen; so erholen sie sich schneller. Und sie können ihre individuellen Bedürfnisse mit dem Personal besprechen.“

Eine Übergangsstation ist meist räumlich vom Rest des Dialysezentrums getrennt und umfasst gewöhnlich vier Dialyseplätze in ruhiger Umgebung. Den Betrieb bestreiten eine qualifizierte Pflegekraft sowie in der Regel eine Pflegehilfe. Weitere Fachkräfte, etwa aus den Bereichen Sozialarbeit, Versicherung und Ernährungsberatung, unterstützen Patienten und versorgen sie nach Stufenplan mit Informationen und Anleitungen - abgestimmt auf den Genesungsfortschritt und die Aufnahmefähigkeit. „Diese Mitarbeiter stehen den Patienten vier Wochen zur Seite, führen sie in die Dialyse ein, bringen ihnen alles Nötige über den Flüssigkeitshaushalt bei und erläutern ihnen die Behandlungsoptionen, die auf Dauer am besten in ihr Leben passen“, so Herman. Ferner könnten die Patienten verschiedene Dialysegeräte ausprobieren - von denen des Zentrums über den Cycler für die Peritonealdialyse bis hin zur Heim-Hämodialysemaschine.



Mit dem Übergangsprogramm haben wir einen effizienten und dabei sehr persönlichen Ansatz, Patienten optimal auf ihr künftiges Leben vorzubereiten. Den wollen wir ausbauen. <<

MELISSA HERMAN
SENIOR DIRECTOR
HOME CLINICAL INITIATIVES
FRESENIUS MEDICAL CARE
NORTH AMERICA



Bei den TCU-Patienten verzeichnen wir bessere Behandlungsergebnisse, weniger Krankenhaus- aufenthalte und eine ins- gesamt höhere Lebens- qualität - und beim Personal eine gestiegene Arbeitszufriedenheit.<<

MELISSA HERMAN
SENIOR DIRECTOR
HOME CLINICAL INITIATIVES
FRESENIUS MEDICAL CARE
NORTH AMERICA

Die Erfolge sind beachtlich, wie Herman erläutert: „Bei den TCU-Patienten verzeichnen wir bessere Behandlungsergebnisse, weniger Krankenhausaufenthalte und eine insgesamt höhere Lebensqualität - und beim Personal eine gestiegene Arbeitszufriedenheit.“

Bereit für den nächsten Schritt

Als früherer Offizier war Williams natürlich auf alles vorbereitet. Dennoch, so betont er, habe ihn erst das vierwöchige Programm so richtig fit für die Heim-Hämodialyse gemacht - die Behandlungsform, die er sich ausgesucht hat, um möglichst unabhängig zu bleiben. „Ich mache stets meine Hausaufgaben, also hatte ich schon 2012 nach der ersten Krebsdiagnose die Therapiemöglichkeiten recherchiert und mich mit meiner Frau auf eine Vorgehensweise geeinigt.“ Schon damals entschied er sich auf den Rat seines Nephrologen für die Heimdialyse, sollte er auch noch die zweite Niere verlieren - was acht Jahre später eintrat. „Die Informationen, die ich in der Übergangsstation

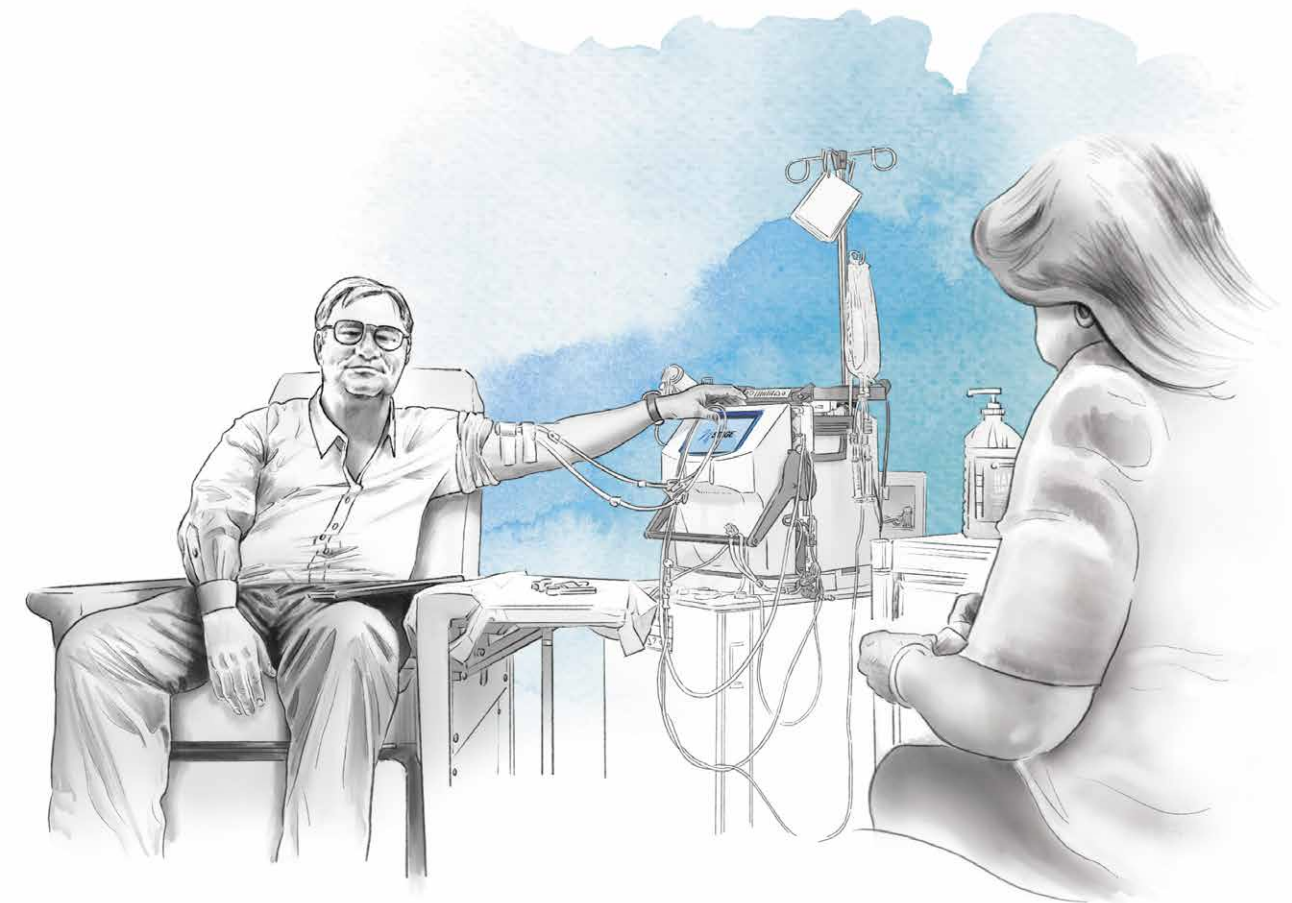
bekam - auch über sämtliche Therapie-Alternativen - bestätigten meine ursprüngliche Entscheidung: Die Heim-Hämodialyse ist das Richtige für mich.“

Nach Abschluss des Übergangsprogramms war Williams bereit für die Einführung in die Heimdialyse. „Ich hatte jetzt das Selbstvertrauen, meine Behandlung zu steuern, denn ich verstand nun auch Details wie den arteriellen und den venösen Blutdruck. Alles hat eben seinen Sinn und Zweck.“ Im August 2020 beendete er die Einführung und nahm eine NxStage System One-Maschine mit nach Hause. Bei der Heim-Hämodialyse unterstützt ihn seine Frau. Die ausgebildete Krankenschwester hat ihn während seiner Militärzeit um die ganze Welt begleitet und ist ihm jetzt, wie er sagt, eine unschätzbare Hilfe.

Wie Williams entscheiden sich immer mehr Patienten nach der Übergangsstation für die Heimdialyse. Dazu Herman: „Rund 45 Prozent aller TCU-Patienten wählen diese Art der Therapie - bei denen, die nicht in einer TCU beraten wurden, sind es nur um die 15 Prozent.“

45%

Rund 45 Prozent aller TCU-Patienten wählen Heimdialyse. Bei Patienten, die nicht in einer TCU beraten wurden, sind es nur um die 15 Prozent.



Ich hatte jetzt das Selbstvertrauen, meine Behandlung zu steuern.<<

VERNON T. WILLIAMS
HEIM-HÄMODIALYSEPATIENT

Im Sommer 2020 ging nur knapp jeder zehnte neue Dialysepatient in eine Übergangsstation. Herman hofft, dass sich über kurz oder lang mindestens jeder zweite neue Patient dafür entscheiden wird. „Das Konzept der Übergangsstation ist etwas völlig Neues, entsprechend müssen alle Beteiligten erst umdenken - von der Patientenaufnahme bis zum Entlassungsmanagement der Krankenhäuser.“

Exzellentes Hilfsangebot

Hin und wieder lehnen Patienten das Angebot ab. „Zu Anfang verunsichert sie das ganze Konzept. Doch mit der Zeit merken sie, dass unser Personal ihnen mit einem hervorragenden Programm hilft, ihr neues Leben selbständiger anzugehen. Unser Ziel ist es, Patienten zu informieren, zu coachen und zu stärken.“

Williams hat nun eine neue Lebensaufgabe gefunden: mit möglichst vielen Menschen über seine Erfahrungen in der Übergangsstation zu sprechen. „Als gläubiger Mensch sehe ich das als Chance, Mitmenschen ihre Ängste zu nehmen. Ich kann ihnen die Sicherheit geben, dass es da draußen Menschen und Technologien gibt, die ihnen helfen.“



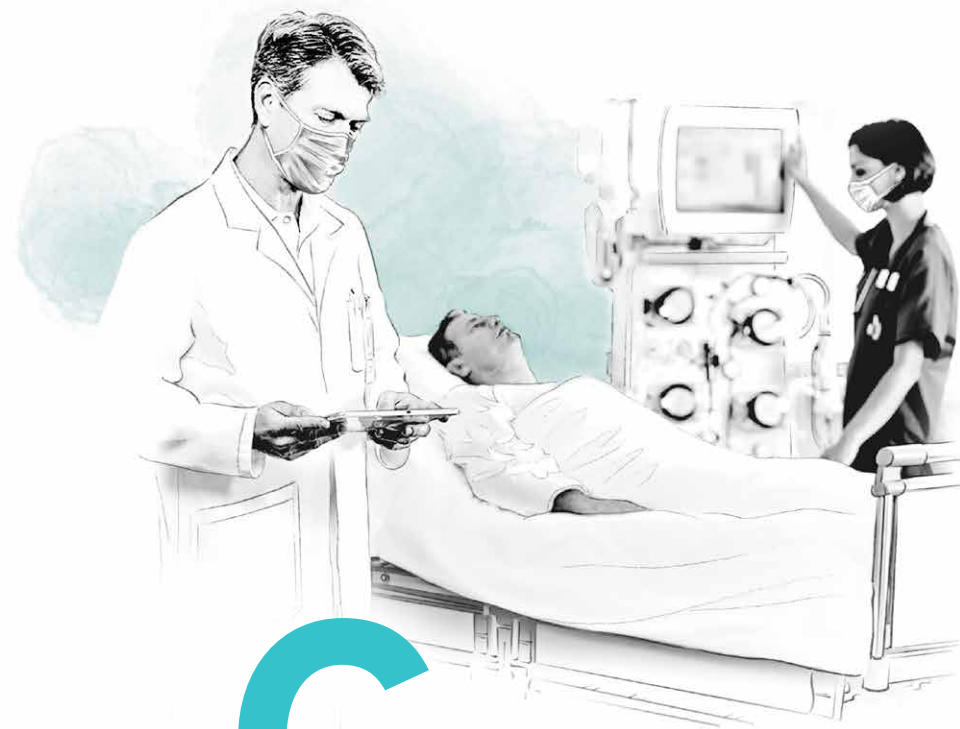
KRÄFTE BÜNDELN FÜR PATIENTEN

22

Expertise in der intensivmedizinischen Versorgung und innovative Lösungen für Multiorganversagen: Dies sind zentrale Stärken, die Fresenius Medical Care zur bestmöglichen Versorgung schwer kranker Patienten einsetzt. In der Corona-Krise hat sich dieser Ansatz als wirksam erwiesen: Als die Pandemie den Bedarf an Geräten und Verbrauchsmaterialien für die Akutdialyse auf ein Vielfaches ansteigen ließ, sicherte das Unternehmen die Versorgungen der Kliniken und trug so dazu bei, schwerkranke Covid-19-Patienten zu retten.



23



Carsten Vatter, Director Global Replenishment im Auslieferungszentrum Biebesheim, gehörte zu den Ersten, die ahnten, was die weltweite Corona-Pandemie für Fresenius Medical Care an enormen Herausforderungen bringen würde. Als Deutschland noch überwiegend auf China blickte und sich die norditalienischen Kliniken gerade mit Covid-19-Patienten zu füllen begannen, sah Vatter auf seinem Monitor plötzlich ungewöhnliche Anfragen seiner italienischen Kollegen: Die sonst üblichen Bestände an Materialien für die Akutdialyse reichten nicht mehr aus, schrieben sie - Italien brauche dringend Nachschub.

Wenig später registrierte auch Bernard Puigblanque ungewöhnliche Entwicklungen. Der 57-Jährige ist Chef der Business Unit Intensive Care für ganz Frankreich. Von seinem Büro bei Paris aus, ist er für 14 Mitarbeiter zuständig, die im ganzen Land Produkte für die Akutdialyse vertreiben, installieren und das Krankenhauspersonal in der Bedienung schulen. „Mitte März 2020 bekamen wir plötzlich ungewöhnlich viele Bestellungen für Akutdialysegeräte und das zugehörige Verbrauchsmaterial“, erinnert sich Puigblanque. Alle kamen aus den ersten Pandemie-Hotspots in Frankreich.



Mitte März 2020 bekamen wir plötzlich ungewöhnlich viele Bestellungen für Akutdialysegeräte und das zugehörige Verbrauchsmaterial.◀

BERNARD PUIGBLANQUE
BUSINESS MANAGER
DIVISION INTENSIVE CARE
FRANKREICH



Ich war eine der Ersten am Standort Schweinfurt, die ins Homeoffice wechseln musste.◀

LISA BAUSEWEIN
AUFTRAGSSTEUERIN
CUSTOMER SERVICE CENTER
WERK SCHWEINFURT

Mittlerweile hatte das Virus begonnen, sich auch in Deutschland zu verbreiten. „Ich war eine der Ersten am Standort Schweinfurt, die ins Homeoffice wechseln musste“, berichtet Lisa Bausewein. Ihr Mann hatte Kontakt mit einer infizierten Person gehabt und stand unter häuslicher Quarantäne. „Der 13. März 2020 war mein vorerst letzter Arbeitstag im Werk“, erinnert sich die 29-Jährige, die im Kundenservice des Werks Schweinfurt die Produktionsplanung für die multiFiltratePRO - das aktuelle Akutdialysegerät von Fresenius Medical Care - verantwortet. Kaum hatte sich Bausewein zu Hause einen provisorischen Arbeitsplatz eingerichtet, mussten auch die meisten ihrer Kollegen aus Sicherheitsgründen ins Homeoffice umziehen.

Genau zu diesem Zeitpunkt - in der dritten Woche des März 2020 - stieg die Nachfrage nach der multiFiltratePRO Maschine sowie sämtlichen Akutdialyse-Verbrauchsmaterialien sprunghaft an. Es galt, die Produktion deutlich hochzufahren - und das in einer krisenbedingten Ausnahmesituation: Deutschland ging in den Lockdown, Nachbarländer schlossen ihre Grenzen, halb Europa schien in Schockstarre. Das warf eine Reihe Fragen auf: Wie hoch wird der zusätzliche Bedarf ansteigen? Wo sollten



INTENSIVMEDIZINISCHE
LÖSUNGSANSÄTZE

Fokus Akutdialyse

Das Geschäftsfeld der intensivmedizinischen Lösungsansätze ist einer der drei strategischen Schlüsselbereiche, die Fresenius Medical Care künftig verstärkt vorantreiben will. Dabei kann das Unternehmen auf umfassende Erfahrung in der extrakorporalen Blutbehandlung bei akutem Nierenversagen, der Herz- und Lungenunterstützung sowie der Behandlung weiterer kritischer Krankheitszustände zurückgreifen. Mit Geräten wie der multiFiltratePRO ist Fresenius Medical Care beispielsweise führend in der Akutdialyse.

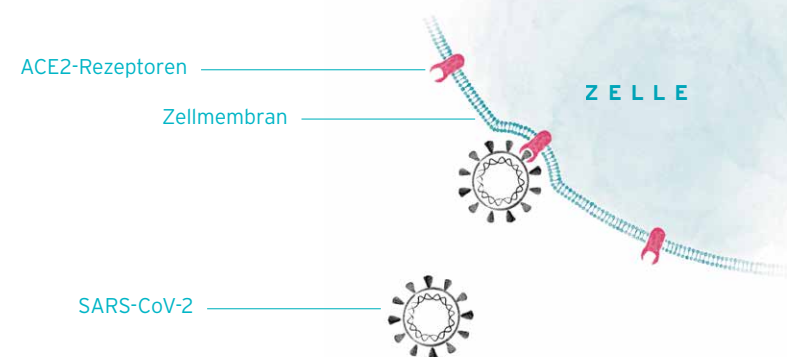
Die Akutdialyse stellt besondere Anforderungen und ist von den Verfahren zur Behandlung chronischer Niereninsuffizienz - wie etwa Hämodialyse - klar zu differenzieren: Während Patienten mit chronischer Niereninsuffizienz mehrmals pro Woche einige Stunden lang in einer Dialyseklinik behandelt werden, erfolgt die Therapie des akuten Nierenversagens in der Intensivstation über mehrere Tage, meist 24 Stunden am Tag. In der Regel nehmen die Nieren nach einiger Zeit ihre Funktion wieder so weit auf, dass die Akutdialyse beendet werden kann. Um möglichst flexibel bei der Behandlung der Patienten reagieren zu können, werden Geräte zur Akutdialyse mit Lösungsbeuteln betrieben und sind von der vorhandenen Infrastruktur unabhängig. Hinzu kommt, dass intensivmedizinisch betreute Patienten zur Vermeidung von Blutgerinnung andere Therapieansätze benötigen, da häufig ein erhöhtes Blutungsrisiko vorliegt, etwa nach Operationen oder bei Unfallopfern.



die Bauteile herkommen? Wo nehmen wir das Personal her, um diesen Zusatzbedarf an Geräten und Verbrauchsmaterialien zu produzieren? Wie kommen die Produkte über die abgeriegelten Grenzen? Wo werden sie am dringendsten benötigt?

Akute Bedarfsspitzen

Akutdialyse findet insbesondere in Form der sogenannten kontinuierlichen Nierenersatztherapie auf Intensivstationen statt und wird benötigt, um bei schweren akutem Nierenversagen lebenswichtige Funktionen der Niere zu ersetzen. Sie nimmt eine zentrale Position im Bereich der intensivmedizinischen Lösungsansätze ein, der für Fresenius Medical Care eine wachsende Bedeutung hat. Denn die Zahl der Patienten, die bei einem akuten Nierenversagen mit einer kontinuierlichen Nierenersatztherapie behandelt werden, wird bis 2030 auf etwa 1,6 Millionen pro Jahr ansteigen. Die Weiterentwicklung bestehender Technologien und neue innovative Lösungen für die Herausforderungen in der intensivmedizinischen Versorgung sind deshalb ein Schlüsselbereich der Strategie von Fresenius Medical Care. Das Unternehmen will seine Expertise in der Therapie von akutem Nierenversagen auf weitere extrakorporale intensivmedizinische Therapiefelder wie die Behandlung von akutem Herz-, Lungen- und Multiorganversagen ausdehnen.



Die Vision dabei: Intensivpatienten mit den besten Geräten und Therapien eine optimale Versorgung und bessere Überlebenschancen zu ermöglichen.

Da Covid-19 nicht nur die Atmung einschränkt, sondern in schweren Fällen auch akutes Nierenversagen verursachen kann, rückte der Bereich Akutdialyse beinahe über Nacht mit in den Fokus: Etwa jeder vierte auf eine Intensivstation eingelieferte Covid-19-Patient entwickelt eine akute Niereninsuffizienz, die durch Akutdialyse behandelt werden muss. Plötzlich benötigten Intensivstationen nicht nur zusätzliche Beatmungsgeräte, sondern auch mehr Maschinen zur Akutdialyse. Schließlich wurden auch die dafür notwendigen Filter, Lösungen und Schläuche knapp, da das Virus zudem eine starke Gerinnungsneigung des Blutes verursacht. Filter, die sonst bis zu 72 Stunden halten, waren bei Covid-19-Patienten zum Teil nach kürzester Zeit verstopft und mussten

Covid-19 und akutes Nierenversagen

Das neuartige Coronavirus SARS-CoV-2 greift nicht nur die Lunge an, sondern auch die Nieren: Sie sind reich an ACE2-Rezeptoren, über die das Virus in die Zellen eindringt. Etwa ein Viertel der mit Covid-19 auf eine Intensivstation eingelieferten Patienten entwickeln eine behandlungsbedürftige akute Niereninsuffizienz. In diesem Fall eines Nierenversagens muss die Funktion des Organs durch eine Akutdialyse-Therapie ersetzt werden.

Produktion in Rekordzeit hochgefahren



Drei Fragen an Kent Wanzek, Vorstand Produktion, Qualität und Logistik

Was war die wichtigste Herausforderung in den ersten Wochen der Corona-Pandemie?

Kent Wanzek: „Die Produktion der multiFiltratePRO und der zum Betrieb notwendigen Verbrauchsmaterialien schnell hochzufahren. Zu normalen Zeiten produziert das Werk Schweinfurt monatlich 70 Geräte dieses Typs; zehn Mitarbeiter kümmern sich um diese Produktionslinie. Zu Hochzeiten wurden mehr als 230 Maschinen hergestellt. Lieferprozesse und -mengen sind langfristig geregelt, da es kaum Nachfrageschwankungen gibt. Und nun war plötzlich alles anders.“

Welche Sofortmaßnahmen haben Sie eingeleitet?

„Eine Material-Taskforce ging sofort in Verhandlungen mit allen Zulieferern, um den Nachschub sicherzustellen. Das Werk Schweinfurt richtete einen Zwei-Schicht-Betrieb ein und verdoppelte die Zahl der Mitarbeiter für die multiFiltratePRO-Produktionslinie. Am Standort St. Wendel nahm eine neue Produktionslinie für Dialyseflüssigkeiten zur Behandlung von akutem und chronischem Nierenversagen den Betrieb auf, mehrere Monate vor dem ursprünglich geplanten Start.“

Was haben Sie aus der Bewältigung dieser kritischen Phase gelernt?

„Ich nehme aus dieser Erfahrung mit, dass Fresenius Medical Care auch extreme Herausforderungen dank Teamgeist und Engagement erfolgreich meistern kann. Das hat meine Zuversicht bezüglich des Umgangs mit weiteren Pandemiewellen gestärkt. Das Unternehmen ist darauf vorbereitet, die Versorgung der Patienten auch unter schwierigsten Rahmenbedingungen zur Verfügung zu stellen.“

gewechselt werden - entsprechend rapide stieg der Materialverbrauch an. Letzteres hat sich inzwischen wieder gebessert, nachdem erste wissenschaftliche Erkenntnisse über Covid-19 vorlagen und die Behandlung entsprechend angepasst wurde.

Starker Einsatz für Patienten

Als sich abzeichnete, dass die Corona-Pandemie auch die Lage in der Akutdialyse zuspitzen würde, richtete Fresenius Medical Care eine Taskforce ein. Angelika Kneppel, Marketing Director Akutdialyse, war Teil des Teams: „Bei uns liefen alle Informationen und Bestellungen zusammen, die Fresenius Medical Care auf unterschiedlichen Wegen erreichten.“ Weitere Gruppen, etwa in den Werken Schweinfurt oder St. Wendel, kümmerten sich um den



Bei uns liefen alle Informationen und Bestellungen zusammen, die Fresenius Medical Care auf unterschiedlichen Wegen erreichten.

ANGELIKA KNEPPEL
MARKETING DIRECTOR
AKUTDIALYSE





50

LKW-Ladungen schickte Fresenius Medical Care jede Woche von seinem Auslieferungszentrum in Biebesheim nach Frankreich als die Krise ihren Höhepunkt erreichte.

Nachschub an Bauteilen, Materialien und Ressourcen für die Herstellung der Geräte, Filter und Verbrauchsmaterialien. Innerhalb weniger Tage entstand im weitverzweigten Unternehmen ein Netzwerk, um die dramatische Situation zu managen - schließlich ging es um Menschenleben.

In Frankreich erhielt Puigblanque binnen kürzester Zeit 70 Bestellungen für die multi-FiltratePRO. Zum Vergleich: Zu normalen Zeiten entspricht dies dem Monatsbedarf - weltweit! Hinzu kamen Bestellungen für enorme Mengen an Verbrauchsmaterial. „Wir waren in ständigem Kontakt mit der Taskforce“, erinnert sich der Leiter der Business Unit. „Gleichzeitig sprachen wir mit den Hospitälern, um immer genau zu wissen, was dort am dringendsten benötigt wird.“ Weil der Nachschub aus Deutschland nicht alle Anfragen auf Anhieb bedienen konnte, begann Puigblanque, Lieferungen zu splitten und nach bestem Wissen zwischen den Krankenhäusern aufzuteilen.

Unterstützung erhielt er vom Auslieferungszentrum Biebesheim. „Normalerweise schicken wir pro Woche 30 LKW-Ladungen nach Frankreich, als die Krise ihren Höhepunkt erreichte, waren es 50“, erläutert Vatter. Auch Italien und andere Länder seien aus Biebesheim und anderen Auslieferungslagern versorgt worden. „Was mein Team da im Homeoffice geleistet hat, war extrem stark.“

Mit Teamgeist die Krise bewältigen

Bis Ende Mai die erste Welle der Pandemie in Europa wieder etwas abflachte, unternahm Fresenius Medical Care enorme Anstrengungen, die gewaltige Nachfrage im Bereich Akutdialyse zu bedienen. Die Produktion der multiFiltratePRO wurde nach und nach verdreifacht; auch andere Werke bauten ihre Fertigungsmengen in ähnlichen Größenordnungen aus.

„Mein Team hat alles Menschenmögliche getan, um die Bedarfe zu decken“, formuliert es Vatter - angesichts der enormen Leistung

doch sehr zurückhaltend. Von Biebesheim aus navigierte die Abteilung Supply Chain alle Waren durch ein weitgehend abgeschottetes Europa. Als „lebenserhaltende Produkte“ gekennzeichnet, konnten die Lieferungen von Fresenius Medical Care an den LKW-Schlangen vor den Grenzübergängen vorbeigelotst werden und ihre Ziele rechtzeitig erreichen.

Auch Puigblanque hat es letztlich geschafft, alle Anfragen zu bedienen - wenn auch nicht am selben Tag oder in einem Stück. „Das war ganz sicher die herausforderndste Zeit meiner Karriere“, sagt Puigblanque heute. Im Juli erhielt er eine außergewöhnliche Anerkennung für seine Bemühungen: einen Brief von einem Krankenhaus im Großraum Paris. „Durch die regelmäßige und rechtzeitige Lieferung medizinischer Ausrüstung haben Sie dafür gesorgt, dass wir die erforderliche Qualität und Sicherheit unserer Therapien gewährleisten konnten“, hieß es darin. „Ohne Sie hätten wir diese Herausforderung nicht bewältigt.“ Für den erfahrenen Vertriebsprofi eine ganz besondere Freude: „So etwas habe ich in meiner Laufbahn noch nicht erlebt.“



Was mein Team da im Homeoffice geleistet hat, war extrem stark.◀

CARSTEN VATTER
DIRECTOR GLOBAL REPLENISHMENT
AUSLIEFERUNGSZENTRUM BIEBESHEIM

ERSTKLASSIGE PATIENTEN- VERSORGUNG DOWN UNDER

Die Unternehmensfamilie von Fresenius Medical Care umfasst nun auch die Tageskliniken der australischen Cura Group. Sie bieten exzellente Behandlung bei geringen Kosten und hoher Patientenzufriedenheit – das passt zu unserer Mission, immer mehr Patienten weltweit bestmöglich zu versorgen. Mit der Investition in unterstützende Geschäftsaktivitäten wie Cura legt Fresenius Medical Care einen weiteren Grundstein für künftiges Wachstum. Der Vorsitzende der Cura-Unternehmensleitung Keith Zabell gewährt einen Blick hinter die Kulissen und verrät das Erfolgsgeheimnis der Tageskliniken.

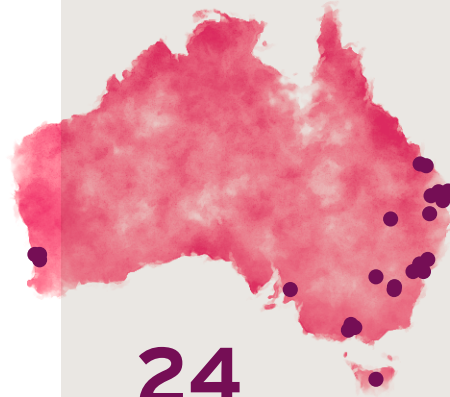


M

it seinen 71 Jahren könnte sich Dr. Keith Zabell eigentlich zur Ruhe setzen und die Früchte seiner vierzigjährigen Arbeit genießen. Doch das liegt ihm fern: Nach wie vor empfängt der Augenarzt vier Tage die Woche Patienten, und operiert an der Augen- und Hautklinik in Toowoomba - anderthalb Stunden westlich von Brisbane - ambulant. „Ich arbeite mehr oder weniger Vollzeit“, so Zabell. Dabei macht die klinische Tätigkeit den geringsten Teil aus: Zusätzlich ist er Gastdozent an der University of Queensland, Rural School of Medicine, und einmal jährlich leitet er eine Delegation australischer Augenchirurgen, die in Myanmar hunderte Patienten unentgeltlich operieren.

Die Klinik in Toowoomba hat er 1985 mitgegründet - sie war die erste Tagesklinik in seinem Heimatbundesstaat Queensland. Mit der Zeit wurde daraus der größte Tagesklinik-Betreiber in Australien: die Cura Day Hospitals Group. Zabell, der vor seinem Medizinstudium auch Jura studierte, ist seit 2008 Vorsitzender der Unternehmensleitung. Seit Anfang 2017 gehört Cura zu Fresenius Medical Care und wurde 2020 vollständig integriert. Zabell ist bei Cura auch im Akquisitionsteam aktiv, das für das ständig wachsende Kliniknetz - mit landesweit über 24 Standorten - weitere Chirurgen gewinnen will.

Zahlen und Fakten zu Cura



24

Tageskliniken (Stand November 2020) zählen zur Cura Group, dem größten Betreiber von Tageskliniken in Australien.

750

unabhängige Chirurgen arbeiten für Cura in sieben Bundesstaaten und Territorien.

Die Tageskliniken bieten Gesundheitsleistungen in vielen Fachgebieten an, darunter:

 AUGENHEILKUNDE

 GASTROENTEROLOGIE

 PLASTISCHE CHIRURGIE

 ZAHNHEILKUNDE

 VERSORGUNG VON GEFÄßZUGÄNGEN

1.000 m²

ist die maximale Größe einer Cura-Tagesklinik.

Gegenüber herkömmlichen Krankenhäusern bieten die Tageskliniken entscheidende Vorteile. In ihrem Schwerpunktgebiet, der nicht-notfallmäßigen ambulanten Versorgung, beschränken sich Behandlungszeiten meist auf wenige Stunden - so können die Kliniken ihre Abläufe übersichtlich, einfach und sicher gestalten. Ihre Behandlungsergebnisse sind besser, das Infektionsrisiko geringer, die Kosten niedriger und die Zufriedenheit bei Patienten und Beschäftigten höher.

Effiziente Behandlungen

„Mitte der 80er stieß ich in den USA zum ersten Mal auf Tageskliniken, das war damals ein Novum“, erinnert sich Zabell. „Ich sah mir einige im Großraum Phoenix an, und mir war sofort klar: Das ist die Zukunft.“ Die effizienten und gleichzeitig verlässlichen Behandlungsleistungen beeindruckten ihn, und so überredete er nach seiner Rückkehr nach Australien einen Chirurgenkollegen, das erste „Surgicentre“ in Toowoomba zu gründen. Die rasch wachsenden Patientenzahlen gaben ihm Recht: Schon bald war die neue Tagesklinik zu klein, um die Nachfrage zu decken.

„Tageskliniken kommen vor allem deshalb so gut an, weil viele Patienten ungern im Krankenhaus übernachten“, erläutert Zabell. „Und wer selbst erlebt hat, wie gut und sicher die Behandlungen dort sind, erzählt das hinterher weiter. Hinzu kommt, dass sich die Begleitpersonen nur einen halben Tag freinehmen müssen.“ Ferner können angeschlossene Chirurgen ihre eigene Praxis weiterbetreiben und gleichzeitig die topmoderne Ausstattung der Tageskliniken für ihre operativen Eingriffe nutzen. Ein weiteres Plus sei der wenige Personalwechsel, sagt Zabell: „In Tageskliniken gibt es keine 24-Stunden-Schichten. Pflegepersonal und Ärzte arbeiten in festen Teams, die gewählten Eingriffe werden lange im Voraus geplant.“

Die erste Tagesklinik eröffnete 1969 in den USA. Das Konzept verbreitete sich dann landesweit sowie in Großbritannien und Kanada. In Australien führte der Erfolg 2008 zur Gründung der Cura Group, gemeinsam finanziert vom Management, Ärzten und einer Private-Equity-Firma. Heute gibt es „Down Under“ knapp 360 Tageskliniken, wobei die meisten mehrere medizinische Fachrichtungen abdecken.



Tageskliniken schließen in der Patientenversorgung eine Lücke.<<

KEITH ZABELL
VORSITZENDER DER UNTERNEHMENS-
LEITUNG UND AUGENARZT

Ein breites Leistungsspektrum

Der multidisziplinäre Ansatz ist für Tageskliniken typisch: Viele bieten ein breites Leistungsspektrum - von Herzkatheter, Dialyse und der Versorgung von Gefäßzugängen über Onkologie und Urologie, Gynäkologie und künstliche Befruchtung bis hin zu kosmetischer Chirurgie und Therapien für Schlafstörungen. Bei den chirurgischen Eingriffen sind Augen-OPs, Eingriffe im Magen-Darmtrakt und plastische Chirurgie am häufigsten. „Tageskliniken schließen in der Patientenversorgung eine Lücke: zwischen dem kurzen Arztbesuch an einem Ende der Skala und dem längeren Krankenhausaufenthalt am anderen“, so Zabell.

Das Angebot, erläutert er weiter, richtet sich nach den demografischen Gegebenheiten im jeweiligen Einzugsgebiet: So werde sich eine Tagesklinik, die hauptsächlich Ruheständler versorgt, eher auf Augenoperationen spezialisieren - eine Einrichtung am Stadtrand hingegen oder in der Nähe einer Hochhaussiedlung werde eher Leistungen für junge Berufstätige und Familien anbieten, wie etwa HNO- oder Zahnheilkunde.

Dass Cura und Fresenius Medical Care in Australien ihre Kräfte bündeln, ist für alle Beteiligten ein Glücksfall: Der Betrieb ambulanter Einrichtungen zählt bei Fresenius Medical Care zu den Kernkompetenzen - und Cura trägt mit seinem führenden Netz an Tageskliniken zur Vision bei, Patienten über die Dialyse hinaus eine gesamtheitliche Versorgung zu bieten. Umgekehrt profitieren Cura und die angeschlossenen Chirurgen vom neuen Mehrheitseigentümer, wie Zabell betont: „Wir passen hervorragend zusammen. Als weltweites Gesundheitsunternehmen schätzt und versteht Fresenius Medical Care genau, was Cura ausmacht. Wir stehen beide für Top-Qualität und letztlich für bessere Behandlungsergebnisse. Zudem hilft uns Fresenius Medical Care weiter zu wachsen, indem wir neue Ärzte anwerben und wichtige Wachstumsmärkte in australischen Ballungszentren bedienen.“

4 Stunden

verbringen Patienten maximal in einer Cura-Tagesklinik.



Demografische Veränderungen und steigender Kostendruck verlangen nach neuen Lösungen im Gesundheitswesen. Daher sind die unterstützenden Geschäftsaktivitäten für uns ein wichtiges strategisches Wachstumsfeld.<<

HARRY DE WIT
VORSTAND ASIEN - PAZIFIK

Unser strategisches Wachstumsfeld der unterstützenden Geschäftsaktivitäten



Drei Fragen an Harry de Wit,
Vorstand Asien-Pazifik

Mit Blick auf die Strategie 2025 - warum ist Cura für Fresenius Medical Care eine attraktive Ergänzung?

Harry de Wit: „Demografische Veränderungen und steigender Kostendruck verlangen nach neuen Lösungen im Gesundheitswesen. Daher sind die unterstützenden Geschäftsaktivitäten für uns ein wichtiges strategisches Wachstumsfeld. Mit der Übernahme von Cura in Australien integrieren wir zügig ein bereits laufendes System - so können wir unseren Patienten auf dem gesamten Behandlungsweg noch bessere und umfassendere Versorgung bieten. Wir sind überzeugt: So schaffen wir eine noch tragfähigere Basis für künftiges Wachstum.“

Was sind die Erfolgsfaktoren?

„In Australien ist die Nachfrage nach Tageskliniken groß - vor allem, weil sie Patienten den Behandlungsprozess erleichtern: Wartezeit und Aufenthaltsdauer werden kürzer, die Gefahr einer Infektion im Krankenhaus geht zurück. All das trägt gleichzeitig dazu bei, die Kosten im Gesundheitswesen zu senken.“

Wie sehen die Pläne für die nächsten Jahre aus?

„Vor allem wollen wir unsere Position als führender Tagesklinik-Betreiber in Australien festigen und unser Netzwerk weiter ausbauen - das hat für uns höchste Priorität. Wir sehen hier großes Potenzial in den Hauptstädten, aber auch in den Küstenregionen, wo sich viele Menschen im Ruhestand niederlassen. Mit dem Tagesklinik-Konzept sind wir Vorreiter, wenn es darum geht, die Kosten für das Gesundheitswesen zu senken. Daher überlegen wir natürlich auch, wie wir dieses australische Erfolgsmodell auf andere Länder ausweiten können.“



UNTERSTÜTZENDE
GESCHÄFTS-
AKTIVITÄTEN



ZEIT,

DANKE

ZU SAGEN

Dialysepatienten gehören zu den meistgefährdeten Bevölkerungsgruppen. Zum Überleben benötigen sie mehrmals wöchentlich eine drei- bis sechsstündige Behandlung - diese Lebensnotwendigkeit wurde mit der Ausbreitung der Pandemie zur Herausforderung. Betroffene und Pflegeteams fanden sich plötzlich in außergewöhnlichen Umständen wieder: Zur Begrenzung des Ansteckungs- und Verbreitungsrisikos sind soziale Distanz und erweiterte Sicherheitsmaßnahmen zu beachten.

In dieser Ausnahmesituation hat Fresenius Medical Care eine Schlüsselaufgabe. Wir stellen sicher, dass genügend Mitarbeiter - wie beispielsweise Dialyseschwestern, Sozialarbeiter, Ernährungsberater oder Medizintechniker zur Verfügung stehen. Wir sorgen auch für ausreichend Platz, um alle Dialysepatienten - auch die (potenziell) mit Covid-19 infizierten - angemessen behandeln und dabei Risiken für Nicht-Infizierte minimieren zu können.

Gerade in solch schwierigen Zeiten bewähren sich unsere Stärken: unser großes Netzwerk, unser vertikal integriertes, widerstandsfähiges Geschäftsmodell und nicht zuletzt das Engagement der ganzen Belegschaft zum Wohl unserer Patienten.

Patienten stehen an erster Stelle

Patienten zählen auf Fresenius Medical Care als Pflegeanbieter und medizinischen Versorger. Und wir werden sie auch künftig nicht enttäuschen. In einem großartigen Miteinander retten unsere Beschäftigten täglich Menschenleben - ob in den Kliniken oder durch die Arbeit in den Produktionsstätten.

Die Entschlossenheit, mit der jeder Einzelne zum unterbrechungsfreien Betrieb von Dialysezentren, Werken und Lieferketten beiträgt, zeigt: Unsere Patienten stehen für uns an erster Stelle, und wir setzen unsere ganze Kraft für die Bekämpfung des Virus ein. Wir haben in den letzten Monaten viel dazugelernt und sind heute überzeugt, dass wir die Pandemie bewältigen können. Allerdings bleibt es eine Herausforderung, die uns auch in den kommenden Monaten einiges abverlangen wird.

2020 haben sich unsere Mitarbeiter mit unermüdlichem Einsatz als wahre Helden erwiesen - **#FMEheroes**.

Eine widerstandsfähige Strategie

Die Krise hat die strategischen Schwerpunkte von Fresenius Medical Care eindrucksvoll bestätigt: Jeder einzelne trägt zum Schutz des Patientenwohls bei.

Ein Beispiel ist die ganzheitliche Heimversorgung - eine ideale Lösung, um zuverlässige Dialysebehandlungen unter Abstandsbedingungen zu ermöglichen. Wir planen daher, innovative Versorgungsmodelle wie die Heimdialyse auszubauen und die Versorgung Nierenkranker langfristig zu verbessern.

Dass auch unser intensivmedizinisches Portfolio mit Covid-19 an Bedeutung gewann, bestätigt unseren zweiten strategischen Fokus: innovative Lösungen für Multiorganversagen. Mit Geräten wie der multiFiltratePRO, der NxStage System One und des Xenios Novalung-Systems wurden nicht nur in der Pandemie viele Leben gerettet.

Die wachsende Nachfrage nach Xenios-Produkten bekräftigt auch eine dritte strategische Entscheidung: Fresenius Medical Care will sein Netzwerk an Partnerschaften, Investitionen und Akquisitionen ausbauen. In der Vertrauensbildung und der Weiterentwicklung dieses Netzwerks sehen wir tragende Säulen des künftigen Erfolgs.



GESAMTHEITLICHE
NIERENTHERAPIE



INTENSIVMEDIZINISCHE
LÖSUNGSANSÄTZE



UNTERSTÜTZENDE
GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN



I stayed at
Work for you!
You stay at
Home For Us!

SAUVEZ
DES
VIES

RESTEZ
CHEZ
VOUS

**DANKE
FÜR DAS
STARKE
ENGAGEMENT!**


Coronavirus
2020
FKC #6001
#FreseniusStrong


#Orgulho
DaMinhaProfissão

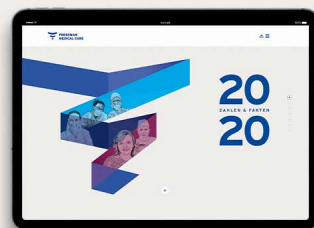
FRESENIUS MEDICAL CARE

Else-Kröner-Str. 1
61352 Bad Homburg v. d. H.
Deutschland
www.freseniusmedicalcare.com/de

 fmc_ag

 freseniusmedicalcare.corporate

 freseniusmedicalcare



ERFAHREN SIE MEHR UNTER:

<https://factsandfigures.fmc-ag.com/de>

