

Qualitätskonzept Magnetkrankenhaus



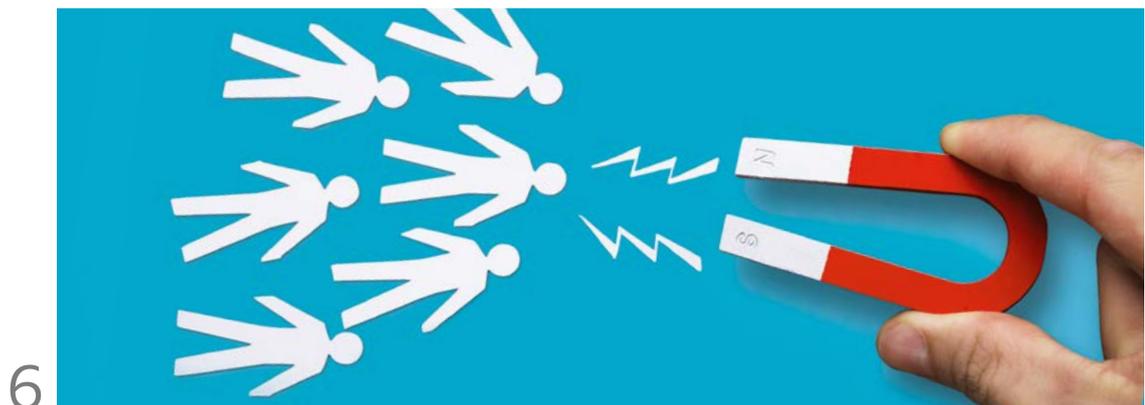
Tabuthema
Harnwegsinfekte

Lösungen für Frauen

Mentale Belastung
bei Leckagen

Erfahrungen eines Stomaträgers

Inhalt



Fokus: Qualitätskonzept Magnetkrankenhaus – Gesunde Pflegende, gesunde Patienten
Das Projekt „Magnet4Europe“ fördert die Umsetzung von Qualitätskriterien in Kliniken. Im Mittelpunkt stehen das Gewinnen und Halten von Pflegepersonal sowie die Patientenzufriedenheit. Impressionen aus zwei deutschen Krankenhäusern.



News & Service:
Startschuss für hybrides Lernkonzept



Medizin & Therapie:
Harnwegsinfektionen und Multiple Sklerose



Stoma:
Psychische Belastung bei Leckagen



Kontinenz:
Harnwegsinfektionen (HWI) bei Frauen



Kontinenz:
Erfahrungsbericht zur transanalen Irrigation



Wunde:
Wundversorgung bei der Berger Care GmbH



Urologie:
Coloplast TFL Drive – die vielseitige All-in-one-Lösung



Unternehmenskultur:
Nachhaltigkeit im neuen Coloplast-Bürogebäude



Gruß aus Skandinavien:
Louisiana Museum of Modern Art in Humlebæk

22 **Rätsel**

23 **Service**

Editorial



Magnetische Anziehungskraft

Collegial ist die Kundenzeitschrift der Coloplast GmbH (Deutschland), der Coloplast Ges. m.b.H. (Österreich) und der Coloplast AG (Schweiz). Erscheinungsweise 2 x p. a., gedruckt auf aufgebessertem Recyclingpapier.

HERAUSGEBER
Coloplast GmbH
Am Neumarkt 42, 22041 Hamburg
Tel.: +49(0)40 669807-0
Fax: +49(0)40 669807-356
E-Mail: collegial@coloplast.com
www.coloplast.de

VERLAG UND REDAKTION
mk Medienmanufaktur GmbH
Döllgaststraße 5, 86199 Augsburg
Tel.: +49(0)821 34457-0
info@mk-medienmanufaktur.de
www.mk-medienmanufaktur.de

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde in der Regel die männliche Schreibweise verwendet. Der Herausgeber weist an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin, dass sowohl die männliche als auch die weibliche Schreibweise für die entsprechenden Beiträge gemeint ist.

Coloplast bietet Produkte und Serviceleistungen, um das Leben von Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen zu erleichtern. In enger Zusammenarbeit mit Anwendern entwickeln wir Lösungen, die ihren persönlichen medizinischen Bedürfnissen gerecht werden. Coloplast entwickelt und vertreibt Produkte für die Stoma-, Kontinenz- und Wundversorgung sowie für die Hautpflege und die Urologie. Darüber hinaus bietet Coloplast in Deutschland Homecare-Dienstleistungen an. Coloplast ist ein weltweit operierendes Unternehmen mit mehr als 14.000 Mitarbeitern.

The Coloplast logo is a registered trademark of Coloplast A/S. © 2023-04
All rights reserved Coloplast A/S,
3050 Humlebæk, Denmark

Hinweis: Einige Coloplast-Produkte sind länderspezifisch unterschiedlich erhältlich. Infos erhalten Sie über den Coloplast-Service (Kontaktdaten siehe Rückseite).

Ein Magnetkrankenhaus soll Pflegekräfte und Patienten magisch anziehen. So lautet zumindest das Ziel des „Magnet4Europe“-Projekts. Aktuell werden 20 Kliniken in Deutschland in einer Pilotphase auf ihrer „Magnetreise“ von dem EU-Projekt professionell unterstützt. Wie das Programm ein strukturelles Empowerment der Pflege für eine bestmögliche Versorgung ermöglichen kann, lesen Sie in unserem Fokus ab Seite 6. Wir haben dafür mit zwei Kliniken über individuelle Herausforderungen und Chancen gesprochen.

Die Angst vor Leckagen stellt nach wie vor eine große Herausforderung für Menschen mit Stoma dar. Auf den Seiten 10 und 11 berichten wir über einen Stomaträger, der selbst mit den mentalen Belastungen zu kämpfen hatte und nun als Mutmacher für andere fungiert.

Harnwegsinfektionen sind noch immer bei vielen Betroffenen mit Blasenfunktionsstörungen ein Tabuthema. Wir haben mit einer MS-Patientin gesprochen, die die Symptome selbst lange einfach hingenommen hat, bevor sie in einer MS-Klinik die Lösung fand. Mehr dazu auf Seite 12.

Und noch ein Punkt in eigener Sache: Ende letzten Jahres sind wir nach knapp 30 Jahren umgezogen. Auf Seite 19 stellen wir Ihnen das neue Coloplast-Deutschland-Bürogebäude vor, in dem Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle spielt.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen der neuen Ausgabe der *Collegial*.

Nicole Borth,
Senior Sales Director Ostomy Care,
Coloplast GmbH

Immer da.

Coloplast Homecare ist Ihr Experte in der **Stoma-** und **Kontinenzversorgung**. Wir begleiten Ihre Patienten auf dem Weg zurück in ein selbstbestimmtes Leben.



Diskrete Lieferung frei Haus

Qualitativ hochwertige Hilfsmittelversorgung mit fest geregelter Lieferturnus – automatisch, pünktlich, praktisch.



Sorgenfreier Prozess

Unterstützung bei der Versorgung durch Abwicklung der Kostenübernahme mit der Krankenkasse und dem Angebot zur Rezeptabwicklung.



Optimale Betreuung

Erfahrene Fachkräfte beraten persönlich bei der Auswahl und dem Umgang mit den benötigten Hilfsmitteln und Produkten.

Sie haben Fragen? Rufen Sie uns kostenfrei an unter **0800 468 62 00**
oder besuchen Sie unsere Website unter **www.coloplast-homecare.de**

 **Coloplast Homecare**

Startschuss für hybrides Lernkonzept



Dr. Amrei Steinhoff

„Uns ist bewusst, dass im stressigen Arbeitsalltag Weiterbildung eine Herausforderung ist und dies oft nur über ein Selbststudium funktioniert“, sagt Dr. Amrei Steinhoff, Manager Medical Edu-

cation. „Deshalb hält unsere Coloplast Professional Website flexible Möglichkeiten des digitalen Lernens bereit.“ Dazu gehört auch das neue hybride Lernkonzept für die Stoma- und Kontinenzversorgung, das ab Sommer startet. „Wir verbinden darin digitale Lernkonzepte mit Praxisworkshops. Für das Basiswissen in der Stomaversorgung arbeiten sich interessierte Fachkräfte zunächst in einem Online-Seminar in die Grundlagen ein, verfestigen ihre Kenntnisse in einem Praxisworkshop und haben dann die Möglichkeit, ihr Wissen durch weiter-

führende E-Learnings zu vertiefen.“ Im Kontinenzbereich können sich Fachkräfte hingegen jederzeit und an jedem Ort über das Coloplast E-Learning-Programm „Grundlagen zum intermittierenden Katheterismus und Darmmanagement“ aneignen. „Die Online-Plattform bietet dazu unterschiedliche interaktive Lerneinheiten. Wer das Grundwissen lieber live hören möchte, nimmt an der Online-Grundlagenschulung teil. In der zweiten Phase dreht sich dann alles um die praktische Anwendung“, sagt Dr. Amrei Steinhoff. „Mit unserem hybriden Lernkonzept entscheiden Fachkräfte individuell nach ihren Lerngewohnheiten, wie sie ihr Wissen erweitern.“

Weitere Informationen

www.coloplastprofessional.de/
coloplast-college



Erster „Runder Tisch“ in Berlin

„Gemeinsam mit der Dänischen Botschaft in Berlin haben wir Vertreter verschiedener gesetzlicher Krankenkassen und Patientenorganisationen an einen Tisch geholt, um gemeinsam eine verbesserte Patientenversorgung zu diskutieren“, sagt Christian Grete, Senior Director DACH Payers & Health Economics bei Coloplast. „Es ist wichtig, nicht nur die Krankheit selbst zu betrachten, sondern den Patienten in seiner Gesamtsituation



Christian Grete

zu erfassen. Damit diese ganzheitliche Betrachtung auch im deutschen Gesundheitssystem mehr und mehr Einzug findet, hat die Dänische Botschaft in Kooperation mit Coloplast Ende letzten Jahres erstmals zu einem „Runden Tisch“ nach Berlin eingeladen. Welchen Unterschied eine personali-

sierte Versorgung machen kann, wurde dabei am Best-Practice-Beispiel von Coloplast® aktiv deutlich. „Es ist das erste Patientenbetreuungsprogramm seiner Art auf dem deutschen Stomamarkt. Es betrachtet nicht nur das Stoma selbst, sondern stellt den Patienten in einen Gesamtkontext und bezieht neben dem Zustand des Stomas zum Beispiel auch Bereiche wie Mangelernährung und Dehydrierung mit ein.“ Aktuell ist Coloplast aktiv noch nicht über alle Kranken-

kassen verfügbar. „Unser Ziel ist es, dass es so viele Betroffene wie möglich nutzen können.“ Insgesamt kam der erste „Runde Tisch“ sehr gut an. Auch künftig sollen Treffen dieser Art stattfinden, damit Patientenvertretungen, Krankenkassen, Kliniken und die Politik regelmäßig zusammenkommen.

2023

Messen und Kongresse

4.–6. Mai 2023

49. Tagung der Österreichischen Gesellschaft für Urologie & der Bayerischen Urologenvereinigung (UroBay) in Linz, www.uro-tagung.at

5.–7. Mai 2023

Intersana in Augsburg, www.intersana.de

10.–12. Mai 2023

Bremer Pflegekongress www.deutscher-wundkongress.de/pflege

10.–12. Mai 2023

Deutscher Wundkongress in Bremen, www.deutscher-wundkongress.de

1.–3. Juni 2023

IRMA in Bremen, irma-messe.de

15.–17. Juni 2023

REHAB in Karlsruhe, www.rehab-karlsruhe.com/de

21.–24. Juni 2023

63. Jahrestagung der Südwestdeutschen Gesellschaft für Urologie (SWDGU) in Reutlingen, swdgu-kongress.de

28.–30. Juni 2023

17. Nordkongress Urologie in Lüneburg, www.nordkongress2023.de

20.–22. September 2023

79. Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Urologie (SGU) in Lausanne, sgu2023.congress-imk.ch

20.–23. September 2023

Kongress der Deutschen Gesellschaft für Urologie e. V. (DGU) in Leipzig, www.urologenportal.de

23. September 2023

NEURO in Bremen, neuro-bremen.de

23.–24. September 2023

aktiv+vital & Pflegemesse in Dresden, aktiv-vital-pflege.de

Weitere Infos unter:

www.coloplast.de/veranstaltungen

Stand: 11.04.2023. Alle Termine ohne Gewähr.

QUALITÄTSKONZEPT: MAGNETKRANKENHAUS

Gesunde Pflegende, gesunde Patienten

Das Projekt „Magnet4Europe“ fördert die Umsetzung von Qualitätskriterien in Kliniken. Im Mittelpunkt stehen das Gewinnen und Halten von Pflegepersonal sowie die Patientenzufriedenheit. Impressionen aus zwei deutschen Krankenhäusern.

Es ist ein ambitioniertes Projekt, und es verfolgt ein erstrebenswertes Ziel: die Verbesserung von Gesundheit und Wohlbefinden beim Pflegepersonal in Kliniken sowie erhöhtes Patienten-Outcome. 540 Krankenhäuser weltweit, davon 60 in Europa und 20 in Deutschland, setzen sich mit diesem Konzept auseinander, das im Idealfall in der Zertifizierung als „Magnetkrankenhaus“ mündet, vergeben vom American Nurses Credentialing Center (ANCC). Ihren Ursprung hat die Idee in den USA, wo das „Magnet-Konzept“ seit den 90er-Jahren als Qualitätssiegel gilt. Auslöser war eine Studie, die untersuchte, warum vereinzelte Krankenhäuser eine „magnetische Anziehungskraft“ auf Personal und Patienten ausübten.

Es kristallisierten sich Kriterien wie Offenheit für Innovationen, neue Führungsmodelle und interdisziplinäre Zusammenarbeit heraus. Das „Magnet-Konzept“ war geboren (siehe Kasten). Studien aus den USA haben seitdem gezeigt, dass es funktioniert: Krankheits-, Burn-out-Rate und Fluktuation beim Pflegepersonal nahmen ab, während die Patientenzufriedenheit anstieg. Um herauszufinden, ob sich diese Herangehensweise auch auf europäische Länder übertragen lässt, fördert die EU seit Januar 2020 die Studie „Magnet4Europe“.



Daniel Behrendt, Diplom-Pflegewirt MPH, Pflegedienstleiter im Städtischen Klinikum Dessau.



2023 steht im Zeichen der Innovationen

„Das Konzept erzielt Wirkung, davon bin ich überzeugt!“ Daniel Behrendt, Pflegedienstleiter des Städtischen Klinikums Dessau, war von Anfang an von „Magnet4Europe“ begeistert. Seit fast drei Jahren etablieren nun engagierte Mitarbeiter aller Hierarchieebenen im Klinikum die Grundkriterien für „Magnet“, organisieren den Austausch mit den deutschen und europäischen Partnern, bereiten die nächsten Schritte vor. Insbesondere die kontinuierlichen Treffen mit ihrem Twinning-Partner aus Pennsylvania seien sehr inspirierend und motivierend, erzählt Daniel Behrendt. Dabei berichten die Amerikaner aus ihrem Alltag und beschreiben, wie sie Kriterien umgesetzt und Krisen gemeistert haben. Dabei werden auch kulturelle Unterschiede deutlich: So feierten sie in Pennsylvania das Ende des Corona-Lockdowns in einem Baseballstadion. Beim letzten Besuch wiederum diskutierten sie mit



Rund 2.000 Beschäftigte arbeiten im Städtischen Klinikum Dessau. Sie sorgen für rund 100.000 Patienten im Jahr.

Magnetische Anziehungskraft für Pflegepersonal

Das „Magnet-Modell“ basiert auf 14 „Magnet-Stärken“, aus denen sich folgende fünf Kernelemente herauskristallisiert haben:

- Zugänglichkeit und Wertschätzung aufseiten der Führungskräfte, Förderung von Selbstinitiative und Leistungsbereitschaft bei Beschäftigten
- Abbau von Hierarchien zwischen Berufsgruppen, interprofessionelle Kommunikation auf Augenhöhe
- Eigenverantwortung und Selbstständigkeit in der Pflege
- Förderung und Ausbau der Berufsausbildung sowie von Innovationen, aktive Beteiligung des Pflegepersonals am Qualitäts-, Fehler- und Beschwerdemanagement
- Erfassen empirischer Daten bei Struktur und Prozessen sowie Patienten-Outcomes

Mehr Informationen:
www.magnet4europe.eu



deutschen Azubis. „Der Spirit war noch wochenlang zu spüren“, erinnert sich der Pflegedienstleiter. Für 2023 hat die Lenkungsgruppe nun acht Projekte mit drei priorisierten Kernprojekten formuliert und mit Hashtags versehen: #wirmachenerfolgsichtbar – Datenerhebung und Berichterstattung von pflegerelevanten Qualitätsindikatoren. Beispiel Sturzprophylaxe: Beim Twinning-Partner zeigt eine große Tafel in der Station an, seit wie vielen Tagen niemand gestürzt ist. Diese Daten werden auch in Deutschland erhoben, aber nicht so plakativ dargestellt. Dass es nach 100 Tagen Sturzfreiheit in Lancaster eine Eiskremparty gibt, fällt in die Kategorie „kultureller Unterschied“ ... #wirnehmenunswahr – Anerkennung und Wertschätzung des Pflegedienstes. Beispiel Intranet: Neue Beschäftigte können sich hier mit Foto und Hobbys vorstellen. Die Klickzahlen sind immens, die „Neuen“ werden auf dem Flur angesprochen. Und warum nicht – wie in den USA –

online außergewöhnliche Geschichten erzählen, in denen sich Pflegende über ihre Jobbeschreibung hinaus für Patienten eingesetzt haben? #wirentscheidengemeinsam – Gleichberechtigung und Autonomie (Shared Government). Beispiel Meetings: Es kommt nicht immer auf den Stationsleiter an. Entscheidungen sollen zunehmend niedrigschwellig getroffen werden. Eine Studie in Koope- >>



Zufriedene
Pflegende,
zufriedene
Patienten,
so das Ziel
des „Magnet-
Konzepts“.

>> ration mit der TU Berlin, der Koordinationsstelle von „Magnet4Europe“ in Deutschland, soll nun herausfinden, wie viel Beteiligung sich Mitarbeitende wünschen. Ob am Ende aller Neuerungen die Akkreditierung steht oder ein eigenes europäisches oder nationales Zertifikat, vermag Daniel Behrendt nicht vorherzusagen. Denn nicht nur er beobachtet deutliche Unterschiede in der amerikanischen und deutschen Kultur und Herangehensweise, insbesondere was den Akademisierungsgrad beim Pflegepersonal betrifft. „Bestimmte ‚Magnet-Konzepte‘ müssen wir genau prüfen, bevor wir sie etablieren“, erläutert der Diplom-Pflegewirt, betont aber: „Wir werden diesen Weg weitergehen, denn wir spüren schon jetzt die positiven Auswirkungen im gesamten Haus vom allgemeinen Feedback bis zu dem Gefühl: Wir suchen aktiv nach Lösungen für eine höhere Arbeitszufriedenheit in der Pflege!“

Gemeinsamer Weg, eigene Initiative

Ähnlich sieht man das auch im „Magnet-Team“ des Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf (UKE). Ein „super Konzept“, aber erhebliche kulturelle Unterschiede auf beiden Seiten des Atlantiks – sowohl im Gesundheitssystem wie bei der Qualifikation und der Rolle des Personal, so beschreibt es Dr. rer. medic. Birgit Vogt, Referentin für Pflegeentwicklung und -wissenschaft. Gemeinsam mit Janina Schweiger (Pflegerische Zentrumsleiterin, Zentrum Innere Medizin und Zentralambulanzen) besuchte sie bereits 2017 eine ANCC-Konferenz. Da hatte sich das UKE schon einige Jahre mit dem „Magnet“-Programm beschäftigt – und parallel ein eigenes Projekt ange-

schohen: die „Exzellenzentwicklung im UKE“. Sie soll nun die Zielsetzung „ANCC-Magnet-Zertifizierung“ ersetzen und sogar erweitern, wie Janina Schweiger betont. Denn während bei der ANCC-Zertifizierung das Pflegeleitbild im Mittelpunkt steht, baut man in Hamburg auf ein Konzernleitbild, das Verbindlichkeiten mit allen Beschäftigten in sämtlichen Gesundheitsberufen der Klinik herstellt. „Die Reise zur Exzellenzentwicklung haben wir aber ein Stückweit dem Konzept Magnet zu verdanken“, resümiert Dr. Birgit Vogt. „Es hat dazu geführt, dass wir uns mehr mit uns beschäftigen.“ Gerade der regelmäßige Austausch mit dem Twinning-Partner in Atlanta habe dazu beigetragen. An dieser inhaltlichen Zusammenarbeit hält das UKE ebenso weiterhin fest wie an den Kontakten zu den anderen europäischen „Magnet“-Kliniken. So bleibt abzuwarten, ob 2024, am Ende des Projektzeitraums „Magnet4Europe“, die ANCC-Zertifizierung oder eine neue Auszeichnung steht, wie es sich Daniel Behrendt vorstellen kann, oder ob außer dem UKE weitere Krankenhäuser eigene Wege gehen. Das Ziel steht jedenfalls fest: exzellente Patientenversorgung und Beschäftigte, die gerne zur Arbeit kommen – auf beiden Seiten des Atlantiks.



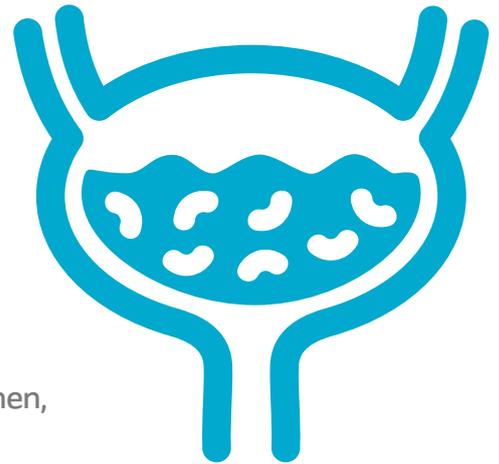
Janina Schweiger (links),
Pflegerische Zentrumsleiterin,
Zentrum Innere Medizin und
Zentralambulanzen im UKE.

Dr. rer. medic. Birgit Vogt,
Referentin für Pflegeentwicklung
und -wissenschaft im UKE.

HARNWEGSINFEKTIONEN UND MULTIPLE SKLEROSE

Gezielte Therapie ist essenziell

Studien legen nahe, dass es bei Multipler Sklerose verstärkt zu Harnwegsinfektionen (HWI) kommen kann. Für die erfolgreiche Behandlung sei es wichtig, Symptome frühzeitig richtig einzuordnen, sagt Dr. Anja Rüter, Medical Affairs Manager bei Coloplast.



Dr. Anja Rüter, Medical Affairs Manager, Coloplast.

Harnwegsinfektionen (HWI) gehören zu den häufigsten Hospitalisierungsgründen bei MS-Patienten, wie eine Studie von 2014 zeigt.¹ „Einem Review aus verschiedenen Untersuchungen zufolge, ist im Schnitt jeder dritte Patient betroffen, je nach Definition schwanken die Angaben zwischen 13 und 80 Prozent“, erläutert Dr. Anja Rüter, Medical Affairs Manager bei Coloplast. Damit haben MS-Patienten mehr als doppelt so viele HWIs als die durchschnittliche Bevölkerung und werden deshalb sechsmal so oft in einer Klinik behandelt.³ Dies ist besonders gravierend, da HWIs möglicherweise als Trigger für die MS-Aktivität fungieren können und die Therapie bei Schüben erschweren.⁴ HWIs entstehen multifaktoriell. Bakterien können in die Blase gelangen und an der Entstehung von HWIs beteiligt sein. Bildet sich bei MS-Patienten aufgrund einer neurogenen Blasenfunktionsstörung Restharn, kann der verbliebene Urin in der Harnblase als Nährboden für

die Bakterien dienen. Eine symptomatische HWI macht sich oft unter anderem durch Schmerzen, Fieber und verstärkten Harndrang bemerkbar. Eine genaue Diagnose kann dadurch erschwert werden, dass die Symptome der HWI mit denen eines MS-Schubs verschimmen und zum Teil schwer zu unterscheiden sind. Daher sind auch die Schübe häufig schwieriger zu diagnostizieren, wenn eine HWI vorliegt. Darüber hinaus gleichen die Symptome der neurogenen Blase oftmals denen einer Harnwegsinfektion.⁵ Für eine sichere Diagnose einer HWI ist neben der Bewertung der Symptome auch eine Urinanalyse, gegebenenfalls inklusive einer Urinkultur, angeraten. Übrigens gibt es in der Literatur Hinweise darauf, dass

Patienten mit neurogenen Blasenfunktionsstörungen zum Teil andere Bakterien im Harntrakt aufweisen als die allgemeine Bevölkerung.⁶ Symptomatische HWIs werden meist mit Antibiotika behandelt. Besteht bei einem MS-Schub Verdacht auf eine HWI, stehen die Behandler oft vor großen Herausforderungen. Daher sind weitere Studien erforderlich, um ein validiertes Behandlungsschema zu erarbeiten. „Eine optimierte Therapie neurogener Blasenfunktionsstörungen, insbesondere bei Vorliegen von Restharn, könnte das Risiko für HWIs bei MS-Patienten deutlich verringern“, fasst die Coloplast-Expertin zusammen. „Daher ist das frühzeitige Erkennen möglicher Blasenfunktionsstörungen ein wichtiger erster Schritt.“

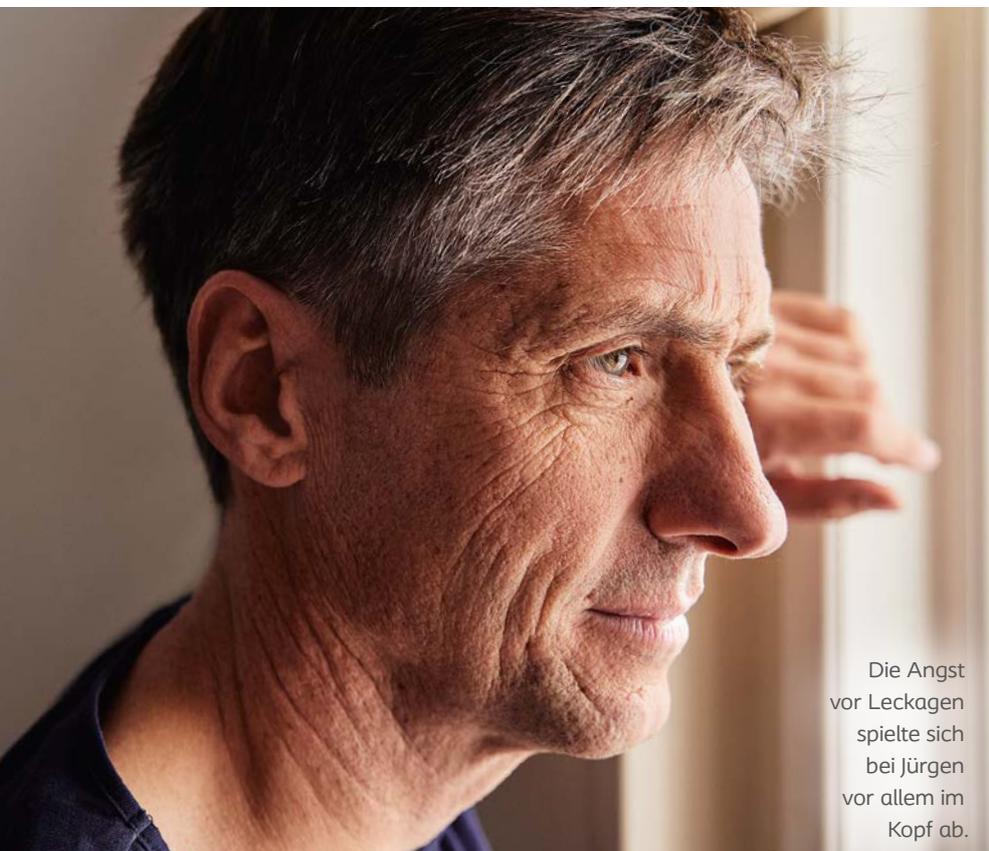
Studienübersicht

- 1 Marrie RA, Elliott L, Marriott J et al: Dramatically changing rates and reasons for hospitalization in multiple sclerosis. *Neurology*. 2014;83(10):929–937.
- 2 de Seze M, Ruffion A, Denys P et al: The neurogenic bladder in multiple sclerosis: Review of the literature and proposal of management guidelines. *MultSclerJ*. 2007;13(7):915–928.
- 3 Castelo-Branco A, Chiesa F, Conte S, Bengtsson C, Lee S, Minton N et al: Infections in patients with multiple sclerosis: A national cohort study in Sweden. *MultSclerRelatDisord*. 2020;45:102420.
- 4 Donze C, Papeix C, Lebrun-Frenay C, Urinary tract infections and multiple sclerosis: Recommendations from the French Multiple Sclerosis Society. *Rev Neurol*. 2020;176:804–822.
- 5 Lee YS, Kim JY, Kim JC, Park WH, Choo MS, Lee KS. Prevalence and treatment efficacy of genitourinary mycoplasmas in women with overactive bladder symptoms. *Korean J Urol*. 2010;51(9):625–630.
- 6 Phé V, Pakzad M, Curtis C, Porter B, Haslam C, Chataway J, Panicker JN. Urinary tract infections in multiple sclerosis. *Mult Scler*. 2016 Jun;22(7):855–861.

PSYCHISCHE BELASTUNG BEI LECKAGEN

„Die Leckagen haben sich mir eingeprägt“

Studien zufolge stellen Leckagen nach wie vor eine große Herausforderung für Menschen mit einem Stoma dar.¹ In *Collegial* erzählt Stomaträger Jürgen von seinen Erfahrungen, möchte Betroffenen aber auch Mut machen.



Die Angst vor Leckagen spielte sich bei Jürgen vor allem im Kopf ab.

Herausforderung Leckagen

Leckagen haben erhebliche Auswirkungen auf Betroffene, sowohl physisch als auch psychisch. Studien konnten nachweisen, dass ein Zusammenhang zwischen Leckagen und Hautkomplikationen besteht.² Auch, dass die Angst vor Leckagen zu einer emotionalen Belastung führt.³ Aus diesem Grund hat sich Coloplast zum Ziel gesetzt, eine Lösung für Stomaträger zu entwickeln, um ihnen wieder mehr Kontrolle und ein Gefühl der Sicherheit zu geben. Weitere

Informationen zum

Thema Leckagen

finden Sie unter:

<http://info.coloplast.de/leckagen>



Bereits 2019 erhält Jürgen aufgrund seiner Colitis-ulcerosa-Erkrankung ein temporäres Stoma, nachdem sich die chronische Krankheit nach 20 Jahren mit Medikamenten nicht mehr behandeln lässt. Ein Spezialist empfiehlt dem gelernten Bankkaufmann eine Dickdarmentfernung und die Anlage eines Pouches. „Das habe ich dann auch machen lassen und hatte für drei Monate ein temporäres Stoma.“

In dieser Zeit hatte er mit drei Leckagen zu kämpfen, die sich ihm eingeprägt haben. Nachdem das Stoma wieder zurückverlegt wurde, lebt Jürgen zwei wunderbare Jahre mit dem Pouch. Bis er im Sommer 2021 bei einer Routineuntersuchung die Diagnose Darmkrebs erhält. „Ich stand vor der Wahl: die schließmuskelerhaltende Operation oder die komplette Entfernung und ein dauerhaftes Stoma. Am Ende hat die

Vernunft gesiegt.“ Nach der Operation war Jürgen zunächst viele Wochen ans Bett gefesselt, konnte nicht sitzen. „Das Stoma war da nur eine Randerscheinung. Doch ich war überglücklich, dass der Tumor komplett entfernt werden konnte.“ Als es dann an die eigenständige Versorgung des Stomas ging, war das für ihn kein Problem. „Die Vorbereitung im Krankenhaus, die Begleitung meiner Homecare-Fachkraft und

¹ Jeppesen PB et al. Impact of stoma leakage in everyday life: data from the Ostomy Life Study 2019. *Br J Nurs* 2022, 31(6): 48–58.

² Andersen, B.D. et al. Introduction to the Dialogue Study: methods and baseline demographic findings. *Gastrointestinal Nursing* 2011. 9 (Sup2): 4–8.

³ Nafees et al. The ostomy leak impact tool: development and validation of a new patient-reported tool to measure the burden of leakage in ostomy device users. *Health Qual Life Outcomes*. 2018 14; 16(1): 231.

die Produkte von Coloplast waren top. Das alles hat es mir leicht gemacht, mit dem Stoma klarzukommen.“ Jürgen nutzt von Anfang an das zweiteilige SenSura® Mio Click-System sowie den Brava® Hautschutzring und ist zufrieden damit. Dennoch hatte sich bei dem 49-Jährigen seit seiner Zeit mit dem temporären Stoma ein Gedanke im Kopf festgesetzt: die Angst vor Leckagen. „Damals erlebte ich drei Leckagen und die haben sich mir eingeprägt. Es passierte einmal im Büro, einmal als wir unterwegs im Baumarkt waren und einmal nachts während des Schlafens. Und in allen drei Situationen war es immer das volle Programm“, erzählt der 49-Jährige. „Besonders schlimm war es im Büro. In meinem Job in der Bank trage ich immer weiße Hemden. Und das hat sich dann halt braun gefärbt.“ Die Gefühle, die er dabei erlebt hat, gingen von „peinlich berührt, stinksauer, irritiert bis hin zu aufgelöst. Ich war vollkommen durch den Wind, man würde sich gerne in Luft auflösen.“ Die Angst vor weiteren Leckagen trifft den 49-Jährigen vor allem psychisch. „Sie spielt sich größtenteils im Kopf ab. Es drehte sich alles darum.“ Und das beeinflusste auch seinen Alltag. Jürgen ist schon immer ein aktiver Mann. Er spielt seit dem Jugendalter Volleyball, macht im Sommer Stand-up-Paddling, geht joggen, organisiert Vereinsfeste. Er wechselt seine Versorgung anfangs häufiger als nötig, schränkt seine Aktivitäten ein. Mit der Zeit lernt Jürgen jedoch, auf seinen Körper zu hören. „Auch die Produkte von Coloplast haben viel zu einem sicheren Gefühl beigetragen.“ Außerdem findet der Vater von drei Kindern einen starken Rückhalt bei seiner Frau. „Vieles habe ich ihr zu verdanken. Von dem notwendigen Tritt in den Hintern vor der entscheidenden Operation bis hin zu den Worten: „Das verändert auch bei uns nichts. Ich bin froh, wenn wir weiterhin gemeinsam durchs Leben gehen können.“ Für Jürgen ist es nun auch wichtig, anderen Mut zu machen. „Ich möchte zeigen: Mit Stoma ist das Leben nicht vorbei. Man kann normal weiterleben, wenn man nicht den Kopf in den Sand steckt und auch dafür aufgeschlossen ist, Neues auszuprobieren. Und: Niemand ist allein.“

COLOPLAST FISTELVERSORGUNGSSYSTEM

Eine echte Unterstützung

Bei der Versorgung von großen Wunden und Fisteln im Bauchbereich ist Hautschutz das oberste Gebot. Mit dem Fistelversorgungssystem möchte Coloplast die Arbeit von Fachkräften bei dieser herausfordernden Therapie erleichtern.



Kim Garbatz,
Market Manager
Ostomy Care,
Coloplast.

„Eine Fistel ist eine unnatürliche Verbindung zwischen zwei anatomischen Strukturen, die eigentlich voneinander getrennt sein müssen“, erklärt Kim Garbatz, Market Manager Ostomy Care, Coloplast. Fisteln können im Körperinneren, zum Beispiel zwischen zwei Organen oder Hohlräumen, verlaufen oder eine unnatürliche Verbindung vom Körperinneren zur Körperoberfläche bilden. Zu den häufigsten Gründen für die Fistelbildung zählen chronisch-entzündliche Darmerkrankungen wie Morbus Crohn oder Colitis ulcerosa. Schädigen diese oder andere Erkrankungen die Darmwand und führen zu Leckagen, können Verdauungssäfte austreten. Wenn sich diese unter der Haut beispielsweise statt einer meh-

rere Bahnen suchen und ins Gewebe schießen, kann es zu sogenannten Platzbäuchen kommen. Hier setzt die Coloplast Fistelversorgung an. Sie deckt die Körperoberfläche um die Fistel herum ab. „Der wellenförmige flexible Hautschutz des Coloplast Fistelversorgungssystems passt sich dank seiner Form der individuellen Körperform der Patienten an. Die ergänzende Mess-Schablone unterstützt beim Zuschneiden des Wundfeldes der Versorgung“, so Kim Garbatz. Ein aufblasbarer Ring sorgt für einen besseren Abstand zum Wundgrund. Zwei Auslässe ermöglichen zudem das individuelle Positionieren der Versorgung. Eine Ablaufhilfe unterstützt die Sekretableitung.

„Erleichterung bietet auch ein Behandlungsfenster, das durch den aufblasbaren Ring extra Stabilität bekommt. Dadurch lässt sich die Fistel regelmäßig kontrollieren, ohne die Versorgung wechseln zu müssen und die Haut unnötig zu irritieren. Ein großes Plus bei der Therapie.“



Weitere Informationen

zur Fistelversorgung unter:
<http://info.coloplast.de/fistelversorgung>



HARNWEGSINFEKTIONEN (HWI) BEI FRAUEN

„Für viele Menschen ein Tabuthema“

Engagiertes Pflegepersonal in einer Spezialklinik für Multiple Sklerose zeigte Vera den Umgang mit dem SpeediCath® Compact Eve. Seitdem möchte die MS-Patientin den kompakten Katheter für Frauen nicht mehr missen und plädiert für mehr Offenheit rund um das Thema Harnwegsinfektionen.

Zwei Jahre lang hatte Vera, seit über 30 Jahren MS-Patientin, unter schlimmen Harnwegsinfektionen (HWI) aufgrund einer neurogenen Blasendysfunktion gelitten. Weder Blasenscreenings noch Medikamente halfen. Manchmal konnte sie den Urin keine halbe Stunde halten, und irgendwann nützten auch Einlagen nichts mehr. „Es war auch eine Kopfsache für mich, inkontinent zu sein. Darüber spricht man nicht gern.“ Erst der Aufenthalt in einer MS-Spezialklinik brachte Erleichterung, insbesondere das „tolle Pflegepersonal“, das sie einfach an die Hand genommen habe:

„Die Schwestern haben mich gefragt, ob sie mich mit zur Toilette begleiten dürfen, um mir das Katheterisieren zu zeigen.“ Drei Wochen lang übte sie mehrmals täglich den Umgang mit dem Einmalkatheter SpeediCath® Compact Eve, stellte Fragen und erhielt geduldige Unterstützung. So fand die MS-Patientin aufgrund ihrer eingeschränkten Beweglichkeit zum Beispiel manchmal die Harnröhre nicht. Besonders überzeugt hat sie der feste Griff des Einmalkatheters, denn: „Wegen meiner Erkrankung kann ich manche Dinge nicht mehr so gut halten.“

Bedingt durch ihre Multiple Sklerose brauchte Vera ein paar Monate, um routiniert mit dem SpeediCath Compact Eve umzugehen. Jetzt nutzt sie ihn vier- bis fünfmal am Tag und will dieses Plus an Lebensqualität nicht mehr missen. Und auch Harnwegsinfektionen sind bei ihr kein Thema mehr. Der SpeediCath Compact Eve wurde speziell für die weibliche Anatomie entwickelt. Er ermöglicht dank seiner hydrophilen Beschichtung ein sanftes und hygienisches Katheterisieren. Und Studien belegen: Hydrophil beschichtete Katheter führen im Vergleich zu unbeschichteten zu niedrigeren Infektionsraten^{1,2}. Darüber hinaus hat er bewirkt, dass sich Vera mental entspannt hat und mehr in sich hineinhört. Regelmäßige Hausarztbesuche gehören für sie ebenso zum Alltag wie jedes halbe Jahr ein fünfwöchiger Aufenthalt in der MS-Klinik. Sie bedauert, dass Inkontinenz und Harnwegsinfekte Tabuthemen sind, sogar unter Mitpatienten in der Klinik: „Dabei belastet es viel mehr als man glaubt.“ Sie wünscht sich noch mehr Offenheit und Infos an allen Anlaufstellen. „Es ist zwar ein sehr intimes Thema, aber man muss darüber reden. Wir sollten unsere Scham ablegen. Dann ist immer jemand da, der einem zur Seite steht.“

HWI-Risiko systematisch identifizieren

Obwohl der ISK für viele Patienten der Goldstandard zur Blasenentleerung ist, kann es zu dem Auftreten von HWIs kommen. Diese entstehen multifaktoriell. Das HWI-Bewertungs-Tool für ISK-Anwender von Coloplast soll medizinischem Fachpersonal dabei helfen, gemeinsam mit Anwendern Risikofaktoren für HWI systematisch zu identifizieren. Die praktische Mappe enthält zwei Komponenten: eine Anleitung für medizinisches Fachpersonal inklusive einer Liste mit Fragen und Hintergrundinfos sowie Vorschlägen für anschließende Maßnahmen und eine Schautafel für ein besseres Verständnis beim Patientengespräch. Das Tool ist in sechs Abschnitte unterteilt: HWI-Evaluierung (Eingangsfragen, ob aktuell eine HWI vorliegt), allgemeiner Gesundheitszustand und seine Auswirkungen auf die Entstehung von HWIs, Therapietreue, Katheter-Anwendungstechnik, Katheter (Produktwahl), Unterstützung und Besprechen der nächsten Schritte. Wenden Sie sich für weitere Infos zum HWI-Bewertungs-Tool an Ihren Coloplast-Ansprechpartner.



1 Cardenas et al. 2011
2 De Ridder et al. 2005



Vera liebt Ausflüge in die Berge. Der handliche Einmalkatheter SpeediCath® Compact Eve ist auch ein praktischer Begleiter für unterwegs.

TRANSANALE IRRIGATION

Erleichterung zu festen Zeiten

Nach einer Darmkrebs-OP litt Fazil an permanentem Stuhldrang und starken Schmerzen im Analbereich. Beschwerden, die viele Patienten kennen – ihnen kann die transanale Irrigation (TAI) mit Peristeen® Plus helfen.

Wegen Hämorrhoiden war er in die Arztpraxis gekommen, mit der Diagnose „bösartiger Tumor im Rektum“ verließ er sie. Als „Weltuntergang“ beschreibt Fazil seine Gefühle an jenem Tag 2019. Doch der agile, sportliche 58-Jährige nahm den Kampf auf, der ihn zwei Jahre später zur transanal Irrigation mit Peristeen® Plus führen sollte. Zunächst war Fazil nach Bestrahlung und Chemo, OP und vorübergehender Verlegung eines Stomas während der Heilungsphase

erleichtert, als er wieder zur Toilette gehen konnte. Mit den unerträglichen Schmerzen dabei hatte er aber nicht gerechnet. Hinzu kam permanenter Stuhldrang. Zeitweise musste Fazil „alle paar Minuten rennen“, wie er erzählt, egal, was er zu sich nahm. Es folgten weitere Krankenhausaufenthalte und Eingriffe. Grundsätzlich ist Stuhldrang nach einer Darm-OP beziehungsweise Stoma-Rückverlegung nichts Ungewöhnliches und liegt am veränderten Transportdruck des Stuhls auf dem Weg vom Magen zum Darm, dem plötzlich eine Art Bremse fehlt. Bei Fazil kamen schmerzhaft Brandwunden im Analbereich hinzu – eine Nachwirkung der Gammastrahlen, mit denen sein Tumor behandelt worden war. Er konnte weder schlafen noch rausgehen, nicht einmal Zäpfchen nehmen, verfiel in eine schwere Depression.

Geduld führt zum Erfolg

2021 dann endlich ein Lichtblick: Ein Arzt empfiehlt Fazil die transanale Irrigation mit Peristeen Plus. Das Einleiten von körperwarmem Wasser in den Darm ermöglicht es dem Patienten, Zeit und Ort der Darmentleerung selbst zu bestimmen. Nachdem ihm eine Homecare-Fachkraft die Handhabung gezeigt hatte, begann Fazil zu üben. „Anfangs täglich, dann habe ich mal ein, zwei Tage pausiert, und immer so weiter“, erzählt er. Seine Geduld führte zum Erfolg.

Die Anwendung von Peristeen® Plus bezeichnet Fazil als eine „super Methode“. Sie hat ihm ein Stück Lebensqualität zurückgegeben.

Konsequentes Training



Was Pflegefachkräfte zur TAI mit Peristeen® Plus wissen sollten, erklärt Uwe Papenkordt, Urotherapeut, Fachkrankenpfleger und Medical Advisor bei Coloplast:

- Die transanale Irrigation ist keine Klinik-anwendung, sondern sollte frühestens drei Monate nach einer analen OP und auch erst vier Wochen nach einer Polypenabtrennung beginnen.
- Im Vorfeld ist es ratsam, keinen Zeitpunkt für die (eventuelle) Rückverlegung eines Stomas zu benennen, sondern dem Patienten Zeit zu geben.
- Die Methode TAI ist erklärungsbedürftig und sollte durch eine qualifizierte Fachkraft angeleitet werden. Danach ist konsequentes Training erforderlich.
- Rückschläge gehören dazu, es können immer wieder Inkontinenzereignisse auftreten. Eine Kombination mit Peristeen® Anal-Tampons kann zu einem erhöhten Sicherheitsgefühl führen.



Weitere Informationen:
[http://info.coloplast.de/
CP-Peristeen-Plus](http://info.coloplast.de/CP-Peristeen-Plus)

An sein altes Leben als Inhaber eines Fitnessstudios kann der ausgebildete Physiotherapeut zwar nicht wieder anknüpfen. Doch ein Stück Lebensqualität hat ihm die transanale Irrigation mit Peristeen Plus zurückgegeben. Er traut sich wieder vor die Tür und hat weniger Schmerzen. Die Erleichterung ist Fazil anzumerken: „Die TAI hat mein Leben gerettet.“

BERGER CARE GMBH

„Die *Kontinuität* ist *entscheidend*“

Die langfristige, verlässliche und wertschätzende Zusammenarbeit mit der eigenen Belegschaft als auch mit externen Partnern ist der zentrale Erfolgsfaktor der Berger Care GmbH speziell in der Wundversorgung. Im Interview erläutert Hussein Diab, staatlich geprüfter Pflegedienstleiter und Prokurist des Unternehmens, die Hintergründe.

Collegial: Was zeichnet die Berger Care GmbH aus?

Hussein Diab: Unser 2013 gegründetes Unternehmen mit Sitz in Gießen hat sich auf die Bereiche Wunde, Ernährung, Stomaver-sorgung, Kontinenz und Diabetes spezialisiert. Im Vordergrund steht die kompetente, hochwertige Ver-sorgung der Menschen mit ihren indi-viduellen medizinischen Bedürfnissen. Besonderen Wert legen wir auf die

hohe fachliche Kompe-tenz unserer Mit-arbeiter. Durch regelmäßige Fort- und Weiter-bildungen

Hussein Diab setzt auf funktionierende Netzwerke und langjährige Partnerschaften.

halten wir das Wissen unserer Mit-arbeiter auf dem neuesten Stand, sodass ein fachlich hohes Niveau unseren Kunden gegenüber gewähr-leistet ist. Unsere Mitarbeiter organi-sieren sich selbst und zeichnen sich durch ihr hohes Engagement und ihr eigenverantwortliches Arbeiten aus. Auf der anderen Seite nehmen wir die Anliegen unserer Mitarbeiter ernst und ermöglichen es, Prozesse im Unternehmen mitzugestalten und durch Anregungen zur Optimierung von Arbeitsabläufen beizutragen. Ein respektvoller, kollegialer, freund-schaftlicher Umgang miteinander ist uns sehr wichtig. Denn nur wer mit Spaß arbeiten geht, kann sich mit dem Unternehmen identifizieren und das nach außen tragen. Das ist entscheidend, da Kommunikation und der Austausch untereinander ein wichtiger Bestandteil unse-rer täglichen Arbeit sind.

Collegial: Welche weiteren Faktoren sind Ihrer Meinung nach ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg?

Hussein Diab: Neben zufriedenen Mitarbeitern und der daraus resul-tierenden geringen Fluktuation sind für uns ein gut funktionierendes Netzwerk und die langjährige Partnerschaft mit ambulanten Pflegediensten, Pflegeeinrichtun-gen und Arztpraxen wichtig.



Diese können ihre Mitarbeiter über unsere Akademie, die Akademie für Kompetenz im Gesundheitswesen (AKG-GmbH), qualifizieren, beispiels-weise zum Wundexperten ICW oder zum Fachtherapeuten Wunde ICW. Das ist ein wichtiger Multiplikator für uns und gibt uns Ansprech-partner in vielen Einrichtungen im Sozial- und Gesundheitswesen. Durch die kontinuierlichen Fort-bildungen und die Zusammenarbeit kann eine Beziehungsebene zum Auftragsmittler wachsen. Mit dem Pflege- und Förderzentrum St. Anna in Gießen arbeite ich beispielsweise nun schon 17 Jahre lang zusammen. Dort findet unter anderem eine monatliche, fachübergreifende Visite von Wundpatienten statt, die den aktuellen Status ganzheitlich erfasst und beispielsweise auch die Ernährungssituation analysiert.





Die kompetente, hochwertige Versorgung steht bei Berger Care im Vordergrund.

Diese interdisziplinäre Zusammenarbeit ist besonders zielorientiert und beschleunigt die Wundheilung deutlich. Genauso wichtig sind natürlich auch Partner wie Coloplast. Wir arbeiten mit Coloplast von Beginn an erfolgreich zusammen und nutzen das gesamte Coloplast-Spektrum für praktisch alle Anwendungsbereiche. Es ist ein rundes, hochwertiges und verlässliches Angebot, das Coloplast für den medizinischen Fachhandel vorhält und das einen sehr hohen Versorgungsstandard sicherstellt.

Collegial: Können Sie ein aktuelles Beispiel einer erfolgreichen Wundversorgung schildern?

Hussein Diab: Vor Kurzem hatten wir einen Patienten mit ausgeprägtem Sakraldekubitus, der von der Intensivstation in eine Pflegeein-

richtung kommen sollte. Wir haben als externer Berater zusammen mit der Wundexpertin der Einrichtung den Ist-Zustand erfasst und dann gemeinsam mit dem Hausarzt die Versorgungsmöglichkeiten abgeklärt. Die Entscheidung fiel dann auf eine Versorgung mit den Coloplast-Produkten Biatain® Silicone Sakrum, Biatain® Fiber, dem ergänzenden Einsatz des Peristeen® Anal Tampons sowie eiweißreicher Sondennahrung. Gemeinsam konnten wir so innerhalb von nur sieben Monaten einen kompletten Wundverschluss erreichen.

Collegial: Wie sehen Sie die gegenwärtige Entwicklung in der Wundversorgung?

Hussein Diab: Die Welt der Wundversorgung befindet sich in einem großen Umbruch. Hauptgründe dafür sind die Novellierung der Häusliche-Krankenpflege-(HKP)-Richtlinie und das Inkrafttreten der dazugehörigen Rahmenempfehlungen, die seit Oktober letzten Jahres stufenweise bestimmte Basisqualifikationen von den Beschäftigten in ambulanten Diensten fordern, um überhaupt noch Patienten versorgen zu dürfen. Dieser Ansatz geht prinzipiell in die richtige Richtung, bedeutet jedoch für die Pflegedienste auch einen erheblichen Invest – doch Stand

Februar 2023 stehen die Vergütungen von derartig qualifizierten Leistungen für die Pflegedienste durch die Kostenträger noch aus. Zeitgleich verzeichnen wir an der Pflegebasis, sei es im Pflegeheim oder im ambulanten Bereich, eine Berufsunflucht, was die Versorgungsqualität gefährdet. Dazu kommen Sparvorhaben einiger Kostenträger, wie beispielsweise die Ankündigung, künftig nur noch das günstigste Verbandmaterial zu erstatten. Die Unsicherheiten sind also groß und es bleibt weiter spannend.

Collegial: Welche Rolle spielen Coloplast-Produkte in der künftigen Versorgung?

Hussein Diab: Meiner Meinung nach werden auch in Zukunft hochwertige Versorgungsprodukte wie die Lösungen von Coloplast definitiv gefragt sein. Schließlich reduziert ein guter Verband, der dank seiner Eigenschaften eine längere Tragedauer gewährleisten kann, die kosten- und personalintensiven Verbandwechselintervalle, sichert dem Patienten eine hochwertige, adäquate Versorgung zu und sorgt unterm Strich dafür, dass die Wunde schneller abheilt. Das ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten, die dem Arzt, der Krankenkasse, der Pflegeeinrichtung und vor allem auch den Patienten am meisten zugutekommt.



Ausgeprägter Sakraldekubitus vor Behandlungsbeginn (links). Die Versorgungslösung zeigt Erfolge (Mitte). Nach rund sieben Monaten war die Wunde komplett verschlossen (rechts).

COLOPLAST TFL DRIVE

„Vielseitige All-in-one-Lösung“

Der Coloplast TFL Drive ist ein hocheffizientes Lasersystem für die schnelle, flexible und komfortable Behandlung von Steinen, BPH und Weichteilgewebe. Das innovative Gerät stößt auch bei den Anwendern auf große Begeisterung.

Seit Mitte 2022 ist er erhältlich, der Coloplast TFL Drive. Er ist ein innovatives 60-Watt-Thulium-Faser-Laser-System, das in enger Zusammenarbeit mit führenden Medizinexperten entwickelt wurde. „Der Coloplast TFL Drive steht für die neueste Generation von urologischen Lasern“, erklärt Patrick Schrom, Laserspezialist für Deutschland bei der Coloplast GmbH. „Er ist eine vielseitige Allround-Lösung, mit der sich diverse endourologische Lasereinsätze durchführen lassen.“ So ermöglicht der Coloplast TFL Drive sowohl Steinerzürümmungen (Lithotripsien) als auch Prostata-(BPH)-Behandlungen sowie weichteilchirurgische Eingriffe. Im Gegensatz zu anderen Lasersystemen hat die TFL-Technologie, die der Coloplast TFL Drive verwendet, nur einen einzigen Generator sowie eine interne Thulium-dotierte Faser zur Verstärkung. „Die resultierenden Pulse sind sauber und harmonisch und

treffen durch die Spülflüssigkeit direkt auf das Ziel. Die Anlage arbeitet dadurch äußerst effizient und präzise“, erläutert Patrick Schrom. „Ein Stein beispielsweise wird zu feinsten Staubpartikeln zertrümmert, sodass auch kein Steinfangkörbchen erforderlich ist.“ Ein Highlight dabei: Der Thulium-Faser-Laser des Coloplast TFL Drive weist eine nur sehr geringe Propulsion auf. Der Stein verbleibt dadurch an Ort und Stelle und kann über einen längeren Zeitraum hinweg gezielt beschossen werden.



Patrick Schrom, Laserspezialist für Deutschland bei Coloplast.

Der Coloplast TFL Drive steht für die neueste Generation urologischer Laser.



Das Gerät erlaubt diverse endourologische Lasereinsätze.



Das Fußpedal dient auch zum Wechsel der Betriebsmodi.



Hohe Zeitersparnis

Mit dem Coloplast TFL Drive lassen sich auch sämtliche Formen von Gewebeablationen und Karzinomentfernungen sauber und akkurat vornehmen. „Es zeigte sich, dass bei Arbeiten mit dem Coloplast TFL Drive praktisch keine Blutungen mehr auftreten, da der Laser das Gewebe schneidet und dabei direkt verödet. Unserer Erfahrung nach sind daher entsprechende Blutstillmaßnahmen nicht notwendig. Dies reduziert die Gesamteingriffszeit, und das wirkt sich entsprechend positiv auf die Kosten pro Behandlung aus. Wir haben festgestellt, dass dadurch auch mehr Behandlungen pro Tag möglich sind. Einer unserer Kunden kann mit dem Coloplast TFL Drive nun täglich vier statt nur einer einzigen BPH vornehmen“, so der Laserspezialist.

Mit nur wenigen Klicks zum Betrieb

Für den besonderen Bedienkomfort sorgt dabei die intuitiv nutzbare, grafische Benutzeroberfläche des Coloplast TFL Drive. Sie leitet sicher und zuverlässig durch jede Anwendung und bietet eine Vielzahl von vorinstallierten Programmen. So kann der Anwender im Startbildschirm unter den drei Optionen „Steine“, „Gewebe“ und „Prostata“



Die Benutzeroberfläche ist intuitiv nutzbar.



Das Gerät ist kompakt und alltagstauglich gestaltet.

die jeweilige Behandlung auswählen und erhält automatisch alle dafür erforderlichen Werte und Settings. Diese lassen sich bei Bedarf in einem definierten Rahmen noch weiter anpassen. Daneben gibt es den „Free Mode“ mit individuellen, hinterlegbaren Einstellmöglichkeiten für den erfahrenen Operateur. Darüber hinaus besteht im Betrieb die Möglichkeit, selbst mittels Fußpedal flexibel zwischen den verschiedenen Betriebsmodi wie beispielsweise „Schneiden“ und „Koagulieren“ zu wechseln. „Unabhängig von dem gewünschten Eingriff sind nur drei Klicks bis zur Betriebsbereitschaft erforderlich“, betont Patrick Schrom, der vor Ort die Kunden mit dem Gerät vertraut macht. „Die Benutzeroberfläche ist leicht verständlich. In der Praxis hat sich gezeigt, dass eine relativ kurze Einweisung in den Coloplast TFL Drive notwendig ist, um die Navigation zu verstehen.“

Besonders alltagstauglich

Nicht zuletzt wurde bei der Entwicklung des Coloplast TFL Drive auch besonderer Wert auf eine hohe Praxis- und Alltagstauglichkeit gelegt. So ist das Gerät kompakt und platzsparend gestaltet, wiegt nur rund 100 Kilogramm und lässt sich dank der Rollen auch sehr leicht bewegen.

Beidseitige Rammschutzbügel sorgen für die erforderliche Robustheit und die Fußpedale lassen sich samt Kabel mittels Halterungen zu Transport und Lagerung sicher verstauen, sodass beim Bewegen des Geräts kein Kabel zwischen die Rollen kommt. Auf der Geräteoberseite befindet sich eine praktische Ablagefläche und das Display ist in jede Richtung dreh- und schwenkbar. Die Anlage benötigt nur 220 Volt und ist damit ganz einfach über eine normale Stromsteckdose zu betreiben. Der Coloplast TFL Drive braucht kein Kühlsystem und arbeitet auch über lange Zeiträume äußerst geräuscharm.

Positives Feedback der Anwender

Klar, dass der Coloplast TFL Drive mit diesen Vorteilen auch in der Praxis sehr gut ankommt: „Das Feedback von allen Anwendern ist absolut positiv“, berichtet Patrick Schrom. „Auf größte Begeisterung bei den Operateuren stößt die Tatsache, dass sie hier mit einem einzigen Gerät alle endourologischen Eingriffe vornehmen und dabei besonders effizient arbeiten können. Speziell bei der Steinbehandlung sind viele Anwender überrascht, wie schnell und komfortabel die Behandlung vonstatten gehen kann.“ Und auf Personalseite punktet der Coloplast TFL Drive besonders durch Größe und Design, Handlichkeit sowie durch seinen sehr leisen Betrieb. Mittlerweile haben mehr als 15 mittlere und größere Einrichtungen den Coloplast TFL Drive erfolgreich getestet und Stand Anfang 2023 liegen bereits Bestellungen für dieses Lasersystem vor. „Die Nachfrage ist groß, und ich gehe davon aus, dass die Thulium-Faser-Lasertechnologie in der Steintherapie zum Goldstandard werden wird. Vor diesem Hintergrund sind wir mit dem Gesamtpaket unseres Lasers gut ausgestattet und können ein tolles Produkt anbieten“, so die abschließende Einschätzung von Patrick Schrom.

Der Coloplast TFL Drive – die Vorteile auf einen Blick

- Sicherheit**
 Entwickelt unter dem Aspekt der Sicherheit. Sicherheitswarnung erscheint bei Überschreiten der vordefinierten Leistungsgrenzen.
- Intuitive Benutzeroberfläche**
 Leitet den Anwender schnell und sicher zur Auswahl geeigneter Parameter für die gewünschte Behandlung.
- Performance**
 Hocheffektive intraoperative Leistung dank der neuesten und modernsten Lasertechnologie.
- Vielseitigkeit**
 Die All-in-one-Lösung für die Behandlung von Steinen, BPH und Weichteilgewebe – auch in anderen chirurgischen Fachgebieten.

Weitere Informationen zum Coloplast TFL Drive finden Sie unter: <https://bit.ly/ColoplastTFLDrive>



Zusätzlicher Schutz für die Haut



SenSura® Mio Konkav
für eine optimale Haftung auf nach
außen gewölbten Körperformen.

+

Brava® Hautschutzring Konvex
ist leicht formbar, um sich an die
individuelle Stomaform
anzupassen und zusätzlichen
Schutz gegen Leckagen zu bieten.

▼

Zusätzlicher Schutz
für einen sicheren und dichten Sitz
der Basisplatte auf der Haut.

Brava® Hautschutzring Konvex und SenSura® Mio Konkav - für einen doppelten Schutz durch individuelle Konvexität

Individuelle und zusätzliche Unterstützung für Menschen mit einem Stoma auf oder unter Hautniveau bietet der **Brava® Hautschutzring Konvex**. Er schützt die Haut und hilft Leckagen zu verhindern - für ein aktives, gesundes Leben.



Informieren Sie sich jetzt unter brava.coloplast.de

 **Coloplast**

Brava®

NACHHALTIGES GEBÄUDEKONZEPT IM NEUEN COLOPLAST DEUTSCHLAND HEADQUARTER



„Nachhaltigkeit hat bei uns einen hohen Stellenwert“

Im neuen Bürogebäude von Coloplast Deutschland spielt Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle. In *Collegial* erzählt Claus Benning, Manager Coloplast Services und Mitglied des Kernprojektteams, was das neue Gebäudekonzept so nachhaltig macht.



Im neuen Coloplast-Büro trifft ein modernes Gestaltungskonzept auf eine nachhaltige Raum- und Ressourcennutzung.

jetzt Wasserspender für die Mitarbeiter. Bei der kompletten Cateringversorgung wird zudem weitestgehend auf Plastik verzichtet. Und auch die Nutzung der Büroflächen ist effizienter geworden. Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter arbeiten an sogenannten Shared-Arbeitsplätzen. Alle Meetingräume sind auf Hybrid-Meetings eingerichtet. „Wir werden so künftig auch verstärkt Schulungen und Weiterbildungsseminare für Fachkräfte im Rahmen unseres College-Programms in den eigenen Räumlichkeiten anbieten können.“ Der neue Standort Am Neumarkt 42 ist übrigens noch besser mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Alles in allem sieht Claus Benning einen Erfolg in der Umsetzung des nachhaltigen Gebäudekonzepts. „Wir haben im Projektteam mit sehr viel persönlichem Einsatz aller Beteiligten unsere Ziele verfolgt. Die positiven Rückmeldungen zeigen, dass uns dies auch gelungen ist. Und wir stellen anhand der vielen Ideen, die wir von den Kollegen bekommen, fest, dass Nachhaltigkeit bei allen einen hohen Stellenwert eingenommen hat. Das freut mich sehr.“

Im November letzten Jahres stand für Coloplast Deutschland der Umzug in die neuen Büroräume Am Neumarkt 42 in Hamburg an. „Wir waren seit den 90er-Jahren in der Kuehnstraße, seitdem hat sich viel getan. Wir haben uns weiterentwickelt und vor allem ist unsere Mitarbeiterzahl stark gestiegen“, erklärt Claus Benning, Manager Coloplast Services und Mitglied des Kernprojektteams für das neue Bürogebäude. Ziel war es, ein modernes, mit den Mitarbeitern abgestimmtes Konzept und das Thema Nachhaltigkeit in allen Bereichen umzusetzen. Sowohl die Verwendung nachhaltiger Materialien als auch eine drastische Reduktion des Energie- und Ressourcenverbrauchs standen auf der Agenda. „Beim Blick auf das Gebäudedach sieht man gleich eine der umgesetzten, nachhaltigen Maßnahmen. Hier haben wir uns für ein Gründach als Lebensraum für Insekten und zur Speicherung von Regenwasser entschieden. Außerdem haben wir Solarpaneele installiert, die mehr als zehn

Prozent der täglich benötigten Gebäudeenergie produzieren.“ Hinzu kommt, dass beim gesamten Bau großer Wert auf Energieeffizienz gelegt wurde. „Eine moderne Wärmepumpe sorgt dafür, dass wir bis zu 75 Tonnen CO₂ pro Jahr einsparen werden“, so Claus Benning, der selbst bevorzugt mit dem Fahrrad zur Arbeit fährt. Nachhaltigkeit spiegelt sich im neuen Gebäude aber nicht nur in Sachen Energie wider. „Wir setzen auch bei der Versorgung der Kollegen auf eine nachhaltige Nutzung von Ressourcen.“ Statt Wasser aus Glasflaschen gibt es



Claus Benning, Manager Coloplast Services.



LOUISIANA MUSEUM OF MODERN ART IN HUMLEBÆK

Die *Kunstperle* am Öresund

Kunst trifft Natur. Im Louisiana Museum verbinden sich herausragende zeitgenössische Werke mit dem Naturerlebnis Ostsee zu einem Gesamtkunstwerk. Eine hochkarätige Sammlung, spannende Sonderausstellungen und Literatur- und Musikfestivals machen diesen Ort zu einem Leuchtturm für die Kultur in Skandinavien.



Wie kann man Kunst beeindruckender zeigen als an einem atemberaubenden Ort? Direkt am Öresund gelegen, der Meerenge zwischen Dänemark und Schweden, ist das Louisiana Museum of Modern Art der wohl bedeutendste Ausstellungsraum für herausragende moderne und zeitgenössische Kunst in Skandinavien. Ganze 35 Kilometer sind es von Kopenhagen zu dieser einzigartigen Kunstadresse in Humlebæk. Übrigens befindet sich das Headquarter von Coloplast am gleichen Ort, nur vier Kilometer vom Museum entfernt. Andy Warhol, Anselm Kiefer, Henry Moore – die Sammlung des privaten Museums lässt mit klangvollen Namen und großer

Kunst die Herzen von Besuchern höherschlagen. Ganz besondere Highlights der Sammlung sind die Skulpturen des Schweizer Bildhauers Alberto Giacometti. Seine Bronzearbeit „Homme qui marche“ ist in einem eigenen Raum mit unvergleichlichem Ausblick auf den Garten zu sehen und zu einem echten Aushängeschild geworden. Poul Erik Tøjner, Direktor des Louisiana Museums, bezeichnet Giacometti als den „zentralen Künstler“ des Museums, der hier „eine Art Zuhause“ gefunden hat.

Skulpturengarten mit Meeresblick

Doch auch die Skulpturen im Garten, der von einer gefühlvollen Pflanzung gegliedert

wird, wie das Windspiel „Little Janey-Waney“ von Alexander Calder, dem Pionier der kinetischen Skulptur, verzaubern das Areal zu einem ganz besonderen Erlebnisraum. Die Gebäude stammen aus verschiedenen Epochen, von 1855 bis 1998, und liegen auf einem großflächigen Grundstück in Hanglage am Meer. Alle Bauten sind direkt miteinander verbunden. Der

Park zum Öresund und ein auf der Westseite liegender Garten mit einem See sind eine Bühne für die Werke der Moderne. Alles ist aufeinander abgestimmt. Doch damit nicht genug. Es finden fortlaufend musikalische und literarische Veranstaltungen statt. Für Kinder von vier bis 16 Jahren gibt es zudem eine ganz besondere Möglichkeit, Kunst zu erleben, nämlich im „Børnehuset“, zu Deutsch Kinderhaus. Dort können die jungen Besucher in offenen Werkstätten die eigene Kreativität mit Malen, Zeichnen oder Modellieren entfalten – und damit die Impulse aus der spannenden Sammlung und den zahlreichen Sonderausstellungen verarbeiten.



Louisiana Museum of Modern Art

Gl Strandvej 13
3050 Humlebæk
Dänemark

Öffnungszeiten:
Di.–Fr.: 11–22 Uhr
Sa.–So.: 11–18 Uhr
Montag geschlossen

www.louisiana.dk



Triple Action
Coating Technology™

Ganz ehrlich:
**Nicht alle
Beschichtungen
sind gleich**

**JETZT
MUSTER*
BESTELLEN**



*unentgeltlich

»Sobald man den Katheter eingeführt hat, spürt man ihn überhaupt nicht mehr – die Beschichtung hat mich überzeugt.«

SpeediCath® Compact Eve Anwenderin Tabitha musste zunächst lernen wie ihr Körper funktioniert. Dank der hydrophilen Beschichtung und des sanften Ein- und Ausführens konnte SpeediCath® Compact Eve sie überzeugen.

Dabei spielt die Beschichtung eines Einmalkatheters eine entscheidende Rolle

Hydrophile Beschichtungen können die Reibung zwischen Katheter und Harnröhre reduzieren und somit das Verletzungsrisiko und damit einhergehende Ängste verringern. Jedoch sind nicht alle hydrophilen Katheterbeschichtungen in ihrer Zusammensetzung und ihren Eigenschaften gleich.

JETZT TESTEN!

Einfach den QR-Code scannen oder bestellen Sie online auf coloplast.to/speedicath_compact_eve Ihr persönliches Muster.

1. Die hydrophile Beschichtung

Alle SpeediCath® Katheter verfügen über unsere einzigartige hydrophile Beschichtung mit der **Triple Action Coating Technology**. Sie besteht aus drei miteinander verbundenen Schichten, die der Harnröhre **3-fachen Schutz** bieten:



Bleibt beständig



Bleibt gleitfähig



Bleibt befeuchtet



2. Die sichere Anwendung

SpeediCath® Compact Eve ist sofort gebrauchsfähig. Dank seiner besonderen dreieckigen Form ist der SpeediCath® Compact Eve Katheter leicht zu greifen und erleichtert so die einfache Anwendung – auch mit eingeschränkter Handfunktion.



SpeediCath® Compact Eve
designed for you



Lösung des Gewinnrätsels:

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

Platz für Ihre Themenwünsche:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Absender

Name: Straße:

Vorname: PLZ, Ort:

Funktion/Titel: Telefon:

Klinik/Einrichtung: E-Mail:

Abteilung/Station: Bitte streichen Sie mich aus Ihrem Verteiler.

Firmenanschrift:

Datenverarbeitung: Ihre personenbezogenen Daten werden von Coloplast benötigt, um die Teilnahme und Durchführung des Gewinnspiels zu ermöglichen. Weitere Informationen zur Datenverarbeitung finden Sie auf www.coloplast.de/datenschutz

Wenn Sie mit uns in Kontakt bleiben wollen und exklusiv vorab Informationen über neue Coloplast Produkte und Services erhalten möchten, oder in den Collegial-Verteiler aufgenommen werden möchten, markieren Sie bitte die nachfolgende Einwilligungserklärung zur werblichen Kontaktaufnahme.

Datenschutzrechtliche Einwilligung zur werblichen Kontaktaufnahme:
 Hiermit erkläre ich, dass meine vorstehend gemachten Angaben und personenbezogenen Daten bzw. Kontaktdaten (z. B. Name, Adressdaten) und insbesondere Informationen zu meiner beruflichen Qualifikation oder meinem Beschäftigungsverhältnis (z. B. Name meines Arbeitgebers) von der Coloplast GmbH gespeichert, verarbeitet und genutzt werden dürfen, um mich zu Werbezwecken (per Post, E-Mail, Telefon, SMS, Fax, Chat, oder Social-Media-Kanäle) über Coloplast-Produkte, Coloplast-Dienstleistungen, Coloplast Veranstaltungen (z. B. Angeboten des Coloplast College), und Beratungsprogramme zu informieren, oder zur Durchführung von Marktforschungs- und Zufriedenheitsbefragungen bzw. Organisation von Coloplast Veranstaltungen zu kontaktieren. Zu diesem Zweck können meine Angaben auch innerhalb der Coloplast Unternehmensgruppe (auch in Ländern außerhalb der EU) sowie an Dienstleister der Coloplast Unternehmensgruppe übermittelt werden. Mir ist bewusst, dass ich meine Einwilligung künftig jederzeit ganz oder teilweise durch eine an die Coloplast GmbH, Am Neumarkt 42, 22041 Hamburg, zu richtende Erklärung widerrufen kann. Die Verarbeitung meiner Angaben erfolgt nur soweit dies zur Erfüllung des jeweiligen Zwecks erforderlich ist. Weitere Informationen über die Verarbeitung und den Schutz meiner Daten erhalte ich über www.coloplast.de/datenschutz

Ich möchte die Collegial kostenfrei beziehen.

Ort, Datum Unterschrift



230NMS002Z / Coll / Frühjahr/Sommer 2023

Ihr Kontakt zu Coloplast



Deutschland



Coloplast GmbH
Postfach 70 03 40
22003 Hamburg

Telefon: 040 66 98 07-77
Fax: 040 66 98 07-48

E-Mail:
service@coloplast.com
Internet: www.coloplast.de

Österreich



Coloplast GmbH
Thomas-Klestil-Platz 10
1030 Wien

Telefon: 01 707 57 51-0
Fax: 01 707 57 51-40

E-Mail:
at@coloplast.com
Internet: www.coloplast.at

Schweiz



Coloplast AG
Euro Business Center
Blegistrasse 1
6343 Rotkreuz

Telefon: 041 799 79 79
Fax: 041 799 79 40

E-Mail:
swissadmin@coloplast.com
Internet: www.coloplast.ch

Coloplast auf Facebook und Instagram – reinklicken, stöbern und liken!

