

Besser Zuhause

Interview mit Sören Andresen von „besser zuhause“

Auf der INVITA hatten wir als Seniorenvertretung einen Informationsstand. Direkt gegenüber gab es einen Stand von „besser zuhause“. Das fanden wir spannend und wollten wissen was das bedeutet.

Interviewer: Also, wir sind hier bei "besser Zuhause", und wollen diese Einrichtung mal erklärt haben. Wie ist das überhaupt zustande gekommen.



Sören Andresen: Die Ursprungsidee ist daraus entstanden, dass einer unserer Gründer plötzlich vor einer völlig neuen Situation stand, als sein Opa einen Schlaganfall hatte. Er musste überlegen, wie passt man jetzt die Wohnung an, dann musste er in eine ganz neue Welt von Anträgen, von Bürokratie eintauchen. Als Folge daraus ist bei ihm die Idee entstanden: Es muss sich was dran ändern, es muss eine Möglichkeit geben, den Prozess zu vereinfachen, dass in so einer schwierigen Zeit nicht noch so viele extra Herausforderung auftauchen. Und daraus ist zusammen mit uns „besser Zuhause“ entstanden. Also die Idee dahinter ist, Personen, die entweder durch Schlaganfall oder einfach durch das Alter oder durch andere

Ereignisse, auf Pflege angewiesen sind, hilft und nicht probiert, die Person an ihre Wohnung anzupassen, sondern das Wohnumfeld an die Person anzupassen, damit sie dort länger bleiben und selbstständig und sicher leben können.

I: Wir haben ja, denke ich, das Problem, dass über kurz wahrscheinlich die stationäre Pflege einfach nicht mehr machbar ist, weil es zu wenig Personal gibt, dass überhaupt die Heimpflege eigentlich die Gesellschaft überfordert, In dem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob es nicht möglich ist, oder auch ein bisschen günstiger, dafür zu sorgen, dass Menschen länger in ihrer gewohnten Umgebung bleiben können. Verschiedene Möglichkeiten, also die Anpassung der Wohnung, aber auch das Modell der Assistenz und so weiter machen Gesundheitsversorgung vor Ort möglich, damit sie nicht Aufwände betreiben müssen, um an Gesundheitsversorgung zu kommen. Deshalb finde ich die Idee einfach total spannend.

SöA: Genau, also auf Langzeit. Man kann schon von einer Pflegekrise sprechen, und das wird, wenn man den demografischen Wandel betrachtet, in der Zukunft nicht weniger werden. Wir werden einen wachsenden Teil der Gesellschaft von über 60-Jährigen haben, und das geht es natürlich mit der Pflege einher. Man kann nicht so viele Pflegeheime bauen, und das sollte auch, finde ich, nicht das primäre Ziel sein. Neben der Möglichkeit einer stationären Pflege muss es möglich sein die eigene Selbstständigkeit soweit es geht noch zu erhalten, es geht es ja auch um Lebenszufriedenheit, weil im Endeffekt möchten doch die meisten einfach zu Hause bleiben, soweit es geht, und eben nicht in ein Pflegeheim.

I: Aber dazu bedarf es natürlich bestimmter Voraussetzungen, damit das möglich ist.

SöA: Genau das ist es, was wir probieren zu schaffen. Also wir arbeiten mit vielen Heimpflegediensten zusammen, wir probieren Teile zu übernehmen, um die Arbeit für sie leichter zu machen.

Unser Hauptbeispiel ist das Badezimmer. Wenn man noch ein herkömmlich eingerichtetes Badezimmer hat mit einer niedrigen Toilette, mit einem verwinkelten Bau, mit einer Badewanne, so ist es nicht nur für die Pfleger selbst sehr viel schwieriger. Das kann zu Gesundheitseinschränkung oder auch zu Verletzungen führen. Aber auch für die Senioren. Es wird schwieriger, wenn die Pfleger nicht vor Ort sind, sie sind dann weniger selbstständig, allein schon wegen der Badewanne. Es ist ein enorm hoher Einstieg, den man dort jedes Mal hat. Es ist sehr rutschig, wodurch die Gefahr besteht auszurutschen und sich dadurch zu verletzen. Und allein durch den Umbau zu einer bodenebenen Dusche kann die Person selbst mit Rollator beispielsweise leichter reinkommen. Es erlaubt, den Raum zu geben für einen Sitz, es gibt Raum für Haltegriffe, und dadurch, dass keine Wand mehr vorhanden ist, können auch die Pflegedienste selbst dabei sehr viel besser unterstützen.

I: Ja, also, sie setzen da an. Was bieten sie denn jetzt als Hauptleistung an?

SöA: Ja, also es geht um den kompletten Lebensraum. Unsere Kernkompetenz ist natürlich das Badezimmer, weil wir dort am meisten Möglichkeiten haben. Aber das geht auch auf andere Bereiche, beispielsweise arbeiten wir auch mit anderen Partnerunternehmen zusammen, um Treppenlifte zu ermöglichen, oder Haltegriffe, wenn es jetzt um kleinere Treppen geht. Das geht aber auch um digitale Assistenzsysteme, also sei es für den Eingang, dass man dort die Möglichkeit hat, über die Klingel die Person vor der Tür bereits zu sehen, sei es mit einem sprachaktivierten oder ferngesteuerten Licht, sodass man eben nicht jedes Mal an und ausschalten und wieder durch den Raum wandern muss. Aber das geht auch bis zur Sicherheit, nicht nur um den Komfort, auch für Sturz- Systeme, also sämtliche praktischen Lösung im Handwerk, aber genauso auch die digitalen oder elektronischen Lösungen, um auf diese Weise mehr Sicherheit und Komfort zu erhalten.

I: Also, das heißt, Sie bieten die Beratung an, wie man die Umrüstung machen kann.

SöA: Genau, wir haben unsere speziell geschulten Wohnberater, die unverbindlich bei unseren Kunden vorbeikommen und sie mit Informationen versorgen, und dann können die Kunden selbst entscheiden, ob sie gerne mit uns den Umbau machen wollen, in welchem Fall wir nach Förderungen suchen würden, um, soweit es geht, alle Kosten von den Kunden weg zu haben, sodass beispielsweise die Pflegekasse oder andere Förderungen die Kosten oder Teile übernehmen. Und für beispielsweise alle elektronischen Lösungen haben wir ein Partnerunternehmen oder andere Anbieter, die wir empfehlen können. Aber für den Umbau selbst haben wir unser eigenes Handwerkerteam. Das geben wir nicht ab. Wir machen auch keine reine Beratungsleistung, sodass die Leute sich einen Handwerker suchen müssen, sondern das übernehmen wir, so dass wir in jeder Etappe die Möglichkeit haben, die Qualität zu überprüfen, und die Leute auch weiterhin nur einen Ansprechpartner haben und um vom Anfang an zu verhindern, dass die Leute in so ein Chaos geschmissen werden und sich selbst darum kümmern müssen, sondern wir ihnen die Last abnehmen.

I: Und wie ist das mit den Kosten? Entstehen Kosten, oder wieviel Kosten entstehen da? Also das kann man sicherlich jetzt nicht genau sagen, das wird ja unterschiedlich sein nach Wohnung und anderen Voraussetzungen.

SöA: Ganz genau.

I: Aber da fallen ja schon mal die Kosten für Beratung weg.

SöA: Das ist das Schöne. Da wir einen sehr sozialen Fokus haben, möchten wir den Personen ja in erster Linie helfen, und da ist es für uns Teil oder beziehungsweise auch Voraussetzung, dass wir unsere Beratung kostenfrei anbieten. Da gibt es keine Kosten für die Anfahrt, keine Kosten für die Beratung, sondern wir stellen erst mal alle Informationen, die unsere Wohnberater den Kunden geben, kostenfrei zur Verfügung. Und auch wenn sie sich dafür entscheiden sollten, dass sie mit uns keinen Umbau machen möchten, dann wäre das für uns kein Problem, es wäre kostenneutral, da würde auch im Nachhinein nichts mehr dazukommen. Wir möchten nur die Möglichkeit geben, eine freie Entscheidung zu treffen mit allen Informationen.

I: Und wie sind sie überhaupt darauf gekommen? Ich habe das so verstanden, dass der Großvater eines Kollegen von ihnen einen Schlaganfall hatte.

SöA: Also genau, unser Gründer, praktisch mein Chef. Genauer einer meiner Chefs hatte diese Erfahrung mit seinem Großvater gehabt, wodurch es dann zu dieser Idee gekommen ist. Das ist praktisch ein dreier Gründerteam oder vierer. Hans Nolte hatte die Expertise, um sowas aufzubauen, mit reingebracht. Er hatte, er war vorher auch schon aktiv in der Pflege-Box. Dazu kam noch J.. Langhans, einer unserer Handwerksmeister, der letztendlich der seine Expertise, die Expertise der Umsetzung mit reingebracht hat, und dann noch Ronald Richter, der geholfen hat, sich um die ganzen rechtlichen Sachen zu kümmern, den wir auch weiterhin als Ansprechpartner haben, da es ja gerade im Austausch mit der Pflegekasse oder im Austausch mit Vermietern hilfreich ist, wenn wir den Leuten da ausreichende Beratung geben können, auch im Rechtlichen.

I: Und sie kennen sich aus vom Studium?

SöA: Ich bin jetzt zu einem späteren Zeitpunkt, praktisch als dualer Student zu „besser Zuhause“ gekommen. Da bin auch sehr dankbar, weil es mir ermöglicht, mein Studium gleichzeitig zu der Arbeit zu machen.

I: Und was studieren sie?

SöA: Der offizielle Titel wäre Marketing Management. Es ist ein sehr betriebswirtschaftlich, speziell auf die Vermarktung fokussiertes ausgerichtetes Studium

I: Also ich finde auch ihren Ansatz, das gleich auch zu übersetzen wirklich super, weil es ja auch gerade im Bereich von Seniorinnen und Senioren und der Pflege, das ist ja kein Geheimnis, Personen mit Migrationshintergrund eine erhebliche Gruppe sind und die auch eben die gleiche Pflege und die gleiche Unterstützung verdient haben.

Wobei die Pflege durch Verwandte hier sicher häufiger ist, aber da ist natürlich ihre Hilfe sicherlich angebracht, dabei geht es ja darum, dass man nicht nur dafür sorgt, dass jemand zu Hause bleiben kann, sondern dass er auch entsprechenden Komfort bekommt. Damit die Verwandten die Hilfen haben, die sie brauchen.

SöA: Ja, ganz genau die Verwandten die Pflege leisten. Es soll auch keine minimale Existenz sein, sondern das zu Hause soll das Zuhause bleiben, es soll Komfort bleiben, und man soll sich wohlfühlen können. Das ist auch einer der Gründe, wie Sie ja meinten, das hier häufig von Angehörigen gepflegt wird. Das ist ein Einsatz, den wir unterstützen möchten und was wir lobenswert finden und was wir in Zukunft noch mehr unterstützen möchten, weswegen wir uns als Ziel gesetzt haben, uns in Zukunft in die Richtung zu entwickeln, um halt auch dort angepasste Angebote machen zu können.

I: Ja, sehr gut. Vielen Dank für das interessante Gespräch

SöA: Vielen Dank.

Das Interview führte Michael Breidbach