



SENE FORUM 2010

Das Erfolgsbeispiel SeneCura Laurentiuspark Bludenz

Sicht Politik & Verwaltung

Josef «Mandi» Katzenmayer,
Bürgermeister Bludenz/Österreich

Situation vorher:

- Stadt Bludenz Alters- und Pflegeheim im Baustandard der 70er Jahre
- Idee für Neubau Kostenvolumen € 10-15 Mio./Sfr. 15-20 Mio.

- Heimleiter, Sozialamtsleiter haben Ideen, aber keinen klaren Plan...
- Thema wird politisch immer wieder in div. Gremien andiskutiert

- Andere Abteilungen haben Ideen, aber keinen klaren Plan...
- Projekte in anderen Gemeinden: Aber wie konkret?

- Stimmen von Angehörigen fordern bauliche Verbesserungen
- Mitarbeiter haben Ideen für neue Pflegekonzepte, aber was ist richtig?

- Für politisch Verantwortlichen ist klar: Jetzt muss gehandelt werden!

Aufgabenstellung, praktische Fragen, Herausforderungen:



SENE FORUM 2010

- Früher üblich Rasch Architekten suchen, planen, bauen, zahlen,... !?
Heute klar Pflege ist zuerst inhaltliches Thema, dann erst Bau
Fazit Um nachhaltigen Erfolg sicherzustellen braucht es von Anfang an qualifiziertes knowhow von Spezialisten
- Politik, Verwaltung, Mitarbeiter sind engagiert aber nicht spezialisiert:
Woher nehmen wir praktischen Rat für Vorgehen und Umsetzung?
- Gemeindebudget ist hoch (leider weniger bei den Einnahmen...):
Woher nehmen wir das Geld für die Investition?
- Ruf nach einem professionellen Partner statt Eigenbetrieb:
Wie finde ich den Richtigen – und werde ich dann wiedergewählt?



Was haben wir getan:

„Wer nicht mehr weiter weiß, gründet einen Arbeitskreis“

- Schritt 1 Arbeitsgruppe mit Mitgliedern aus Verwaltung, Heim, Politik und Seniorenvertreter.
- Schritt 2 Klare Aufgabenstellung, klare Zuständigkeit, klare Kompetenzverteilung: Vorsitz ist Chefsache (Politik) und Vorbereitung ist Verwaltungssache (Amtsleiter)
- Schritt 3 Wie stellen wir uns einen neuen Betrieb vor?
 - A) Wir sind uns einig: Rasch Profi als Partner auswählen.
 - B) Wir sind uns noch nicht im Klaren.
Wie sieht eine Partnerschaft aus?
GO, wenn Partner und Konzept überzeugen.
- Schritt 4 Drei mögliche Anbieter näher anschauen

Worauf achten wir im Entscheidungsprozess:



▪ **Wirtschaftliche Kriterien**

Gewichtung: 18%

- ✓ Investitionskostenübernahme
- ✓ Betriebsführungsrisiko
- ✓ Projektentwicklungskosten
- ✓ Projektrealisierung

- ✓ Liegenschaftsrechtliche Varianten
- ✓ Etc.

Entlastung der Gemeinde
Entlastung der Gemeinde
Entlastung der Gemeinde
Vermeidung bürokratischer
Verfahren
Baurecht (Dauer, Entgelt)

▪ **Entwicklungsperspektiven**

Gewichtung: 10%

- ✓ Offenheit in Richtung weiterer sozialer/med. Dienstleistungen
- ✓ Entwicklungsmöglichkeiten Pflege, Wohnen, Reha, etc.

Worauf achten wir im Entscheidungsprozess:



SENE FORUM 2010

▪ Qualitätskriterien

Gewichtung: 30%

- ✓ Nachweis fachliche Kompetenz Pflege- und Sozialdienstleistungen
- ✓ Mitarbeiterorientierung; Führungskonzept
- ✓ Bauliche Beispiele und Standards in Ausführung, Einrichtung, etc.
- ✓ Kompetenz in Angehörigeneinbindung, Freiwilligeneinsatz, etc.
- ✓ Gesamteindruck von Referenzeinrichtungen
- ✓ Langfristige Qualitätssicherung; Controlling, etc.

▪ Führungsmodell

Gewichtung: 12%

- ✓ Operative Entlastung Bürgermeister / Gemeindeverwaltung
- ✓ Einbindung von und Informationsfluss zur Gemeinde
- ✓ Einfachheit und Klarheit der Kommunikation mit dem Partner, etc.

Worauf achten wir im Entscheidungsprozess:



SENE FORUM 2010

▪ (Sozial-) Politische Kriterien

Gewichtung: 16%

- ✓ Langfristige Sicherstellung der nötigen Pflegedienstleistungen in Bludenz
- ✓ Voraussichtliche Höhe der Tarife: Sozial vertretbar
- ✓ Auch mit „PPP“: Wahrnehmung als Einrichtung für die Gemeinde
- ✓ Auch mit „PPP“: Berücksichtigung Lieferanten aus der Gemeinde

▪ Eignungskriterien des Partners

Gewichtung: 14%

- ✓ Wie lange auf dem Markt, Grösse, Erfahrung, Referenzen
- ✓ Wer steht hinter dem Unternehmen (kein Fondseigentum, etc.)
- ✓ Mit welchen Unternehmerpersönlichkeiten habe ich zu tun
- ✓ Wer ist Ansprechpartner konkret vor Ort, wer entscheidet was, etc.⁷

Wie haben wir uns gefunden:



SENE FORUM 2010

„Darum prüfe, wer sich langfristig bindet...“

- Schriftliches Angebot einholen gut: Freiraum geben für eigene Darstellung des Unternehmens
- Hearing und persönliches Gespräch besser: Kriterien abfragen, Antworten und Fragen ausführlich gestalten; Zeit nehmen
- Besichtigung von Einrichtungen war für uns am wichtigsten
- Entscheidend:
Der Gesamteindruck; mit SeneCura konnten wir uns ein PPP Modell vorstellen.

Die politische Umsetzung:

„ ... und wie sagen wir es den Eltern?“

- Grundsatz Überall ähnlich, nirgends gleich. Bewährt hat sich bei uns:
 - Schon den Prozess gemeinsam aufgleisen:
 - Erfahrung des Partners bereits in dieser Phase nutzen
- Schritt 1 Ausführliche Information Stadtrat: Grundsatzentscheid: „Verhandlungen mit SeneCura aufnehmen“
- Schritt 2 Ausarbeitung der Verträge: Amtsleiter, Stadtschreiber und Bürgermeister; dann Information Arbeitsgruppe
- Schritt 3 Information der Führungskräfte im Heim; der politischen Ausschüsse, PR vorbereiten, etc.
- Schritt 4 Zeitnah: Information aller Mitarbeiter, dann politische Debatte / Entscheid durch Stadtvertretung

Und was spricht dagegen? Die „Killerargumente“:



SENE FORUM 2010

- ***Wir verkaufen unsere alten Mitbürger und haben nichts mehr zu sagen.***

Antwort: Wir holen einen Profi als Partner, der für unsere alten Mitbürger Leistungen erbringt. Wir können den Erfolg kontrollieren.

- ***Wir sind dann einem Unternehmen ausgeliefert, das Profit macht.***

Antwort: „No risk no fun“: Wir haben faire Ausstiegsregeln sollte es nicht mehr gehen. Unser Partner hat die gleichen Tarife wie andere auch. Er trägt das Risiko und darf somit auch verdienen. Entscheidend ist, was dem pflegebedürftigen Bewohner geboten wird und wie viel es kostet.

- ***Wir sind politisch verantwortlich: wir müssen alles selber in der Hand behalten.***

Antwort: Die Politik soll Rahmen gestalten. Die Verwaltung hat andere Aufgaben. Veränderungen in der Altenpflege werden aufgenommen. Profis gewährleisten Leistungsentwicklung, Qualität und wirtschaftliche Effizienz auf Dauer.

- **Die Stadtvertretung hat schliesslich (fast) einstimmig die „PPP“ befürwortet.**

LAURENTIUS-PARK BLUDENZ



SENE FORUM 2010

- Zentrale Lage in der Gemeinde
- 97 moderne Pflegeplätze
- 7 Apartments für
▪ Betreutes Wohnen
- Hauseigene Demenzstation
- Memory-Garten
- Endlosrundweg
- Tages-, Kurzzeit- und
▪ Urlaubspflege
- Hauskrankenpflege und
▪ Mobiler Hilfsdienst



LAURENTIUS-PARK BLUDENZ



SENE FORUM 2010





SENE FORUM 2010





SENE FORUM 2010



Situation heute:

„Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es...“: Der Mut hat sich gelohnt

- Eines der modernsten und gemütlichsten Häuser in meiner Stadt
 - Wir haben aktiv mitgeplant; das Gemeindebudget ist entlastet
 - Zufriedenheit spürbar, Stimmung gut, Rückmeldungen positiv.
 - Vor kurzem wurde ein Fitnessstudio für „77plus“ eingeweiht;
 - Ergebnisse der Bewohner- und Angehörigenbefragung: „sehr gut“.
 - Wenn etwas nicht passt: Ansprechpartner direkt bei der Hand
 - Gemeinsamer Beirat schafft Transparenz
 - Partnerschaft lebt.
-
- Unsere Erfahrung mi „PPP“ ist gut.
Wichtig: der richtige Partner.



SENE FORUM 2010

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit!**