

Das «Finanzierungsmodell Lindenhof»

Was ist beim Aufbau einer integrierten und sozialraumorientierten Versorgung aus finanzieller Sicht zu beachten? Ein Interview mit **Ralph Bürge**, Geschäftsführer der Stiftung Lindenhof.

Interview: **Barbla Rüegg**

Vor 15 Jahren wurde der Lindenhof, bis dahin ein traditionelles Altersheim, aus der Trägerschaft der Gemeinde ausgegliedert und in eine privatrechtliche Stiftung überführt. Heute ist der Lindenhof ein Vier-Generationen-Haus und Kompetenzzentrum für die ganze Region. Mit seinem konsequenten Ansatz der integrierten und sozialraumorientierten Versorgung ist er zum Vorbild für viele Einrichtungen geworden. Interessant ist, dass sich dieser Ansatz auch betriebswirtschaftlich lohnt.

Sie arbeiten mit verschiedenen Immobilieneigentümern und regionalen Dienstleistenden zusammen. Wie wirkt sich das auf die Finanzierung des Lindenhofs und seiner Angebote aus?

Ralph Bürge: Wir haben mit den Immobilieneigentümern Dienstleistungsverträge abgeschlossen. Darin ist geregelt, dass wir gewisse Hauswartarbeiten wie Umgebungspflege und Treppenhausreinigung übernehmen und die Eigentümer ihren Mieterinnen und Mietern den Gönnerbeitrag des

«Lindenhof Club» bezahlen. Damit finanzieren wir unsere «Concierge» und lasten den technischen Dienst und die Hauswirtschaft besser aus. Im Gegenzug profitieren alle Mieterinnen und Mieter, also die Gönnerinnen und Gönner, vom Concierge-Service und von Vergünstigungen auf unsere Dienstleistungen.



Spitex – eines der vielen Angebote im Lindenhof.

Foto: zvg

Wie ist es Ihnen gelungen, alle wichtigen Akteurinnen und Akteure ins Boot zu holen?

RB: Mit unserer Vision «Wir schaffen einen optimalen Alltag für Menschen jeden Alters» und den damit verbundenen Dienstleistungen sind wir ein attraktiver Partner für Investierende, Gemeinden und alle Altersgruppen. Das Altersspektrum unserer Kundinnen und Kunden reicht von 3 Monaten (Kindertagesstätte) bis über 100 Jahre (ambulant oder stationär). Der integrierte Ansatz ermöglicht uns massgeschneiderte Angebote und eine hohe Flexibilität.

Was ist sonst noch wichtig für den Erfolg?

RB: Wir legen Wert auf die Feedbacks der Kundinnen und Kunden einerseits und der Investierenden andererseits. Anhand der Rückmeldungen der Kundinnen und Kunden versuchen wir, unser Angebot laufend zu verbessern. 365 Tage rund um die Uhr für die Menschen da zu sein, ist unsere Leidenschaft. Von den Investierenden hören wir wiederum, dass sie keine Leerstände haben. Also eine Win-Win-

Situation und der Beweis, dass unser Angebot den Bedürfnissen entspricht.

Gibt es beim Modell Lindenhof Quersubventionierung?

RB: Nein. Unsere Angebote werden als eigenständige Profitcenter geführt. Dadurch haben wir eine marktgerechte Preisgestaltung und einen Konkurrenzvergleich. Diese Wettbewerbsorientierung ist in unserer Branche eigentlich unüblich, wird aber immer wichtiger. Nur so kann eine integrierte und sozialraumorientierte Versorgung auch finanziell nachhaltig funktionieren.

Welche Rolle spielen Synergien?

RB: Eine grosse. Der Lindenhof ist mit all seinen Fachleuten und Dienstleistungen der Stützpunkt für die integrierte Versorgung in der Region. Es ist entscheidend, dass wir die kurzen Wege für die interdisziplinäre Zusammenarbeit nutzen.

Welchen Beitrag leistet das «Modell Lindenhof» zur Diskussion um die Pflegefinanzierung?

RB: Mit dem «Modell Lindenhof» zeigen wir auf, dass durch Optimierung nicht nur die Leistungen und die Qualität verbessert, sondern längerfristig auch die Kosten gesenkt werden können. Dies dient allen: Leistungserbringenden wie Leistungsempfängenden und der Gesellschaft als Ganzes.

«Das Altersspektrum unserer Kundinnen und Kunden reicht von 3 Monaten bis über 100 Jahre.»

Was braucht es, damit Institutionen, die sich in Richtung integrierter und sozialraumorientierter Versorgungsangebote entwickeln wollen, erfolgreich sind?

RB: Eine klare Vision sowie den Mut und die Ausdauer, diese um-



zusetzen. Zudem eine konsequente Zusammenarbeit: Sowohl die strategisch als auch die operativ Verantwortlichen sind gefordert, das Umfeld in ihr Handeln einzubeziehen.

Weshalb engagieren Sie sich neu im Vorstand von GERONTOLOGIE CH?

RB: Die enorme Kompetenz, die im Vorstand und in der Geschäftsleitung vorhanden ist, kann ich mit Praxisbeispielen und Erfahrungswerten aus der Anwendung ergänzen. Es ist wichtig, Forschung und Praxis zusammenzubringen. Damit kann GERONTOLOGIE CH einen wichtigen Beitrag zur integrierten Versorgung leisten. ■



Mehr wissen:

Lindenhof Oftringen

Anzeige

LÄNGER DAHEIM WOHNEN. DANK BEZUGSPFLEGE DER PRIVATEN SPITEX.

**Gleiche Person, gleiche Zeit, gleicher Ort –
das einzigartige Pflege- und Betreuungskonzept.**

Die ASPS vertritt 374 Organisationen mit über 15000 Mitarbeitenden. Der Marktanteil in der Pflege beträgt je nach Region 10 bis 45%. Private Spitex-Organisationen leisten einen wichtigen Beitrag für die Versorgungssicherheit. Sie sind systemrelevant.

ASPS
SPITEXPRIVEE.SWISS

Gratisnummer 0800 500 500
www.spitexprivee.swiss