

**Zeitschrift:** Curaviva : Fachzeitschrift  
**Herausgeber:** Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz  
**Band:** 79 (2008)  
**Heft:** 10

**Artikel:** Der Unternehmer : Philipp Zemp blickt über die Landesgrenzen hinaus  
**Autor:** Zemp, Philipp / Wenger, Susanne  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-803681>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 23.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Der Unternehmer

## Philipp Zemp blickt über die Landesgrenzen hinaus

*Philipp Zemp, 56, betreibt mit seiner Senevita AG Alterswohneinrichtungen und berät Heimleitungen, Trägerschaften und Gemeinden. Im Sommer hat er das expandierende Unternehmen mit dem österreichischen Marktleader Senecura fusioniert.*

„Ich habe die Senevita AG mit Hauptsitz in Wabern bei Bern 1989 gegründet und war bis vor kurzem ihr alleiniger Eigentümer. Wir sind kontinuierlich gewachsen. Heute betreiben wir in der Deutschschweiz zwölf Einrichtungen mit 1500 Bewohnerinnen und Bewohnern. Wir beschäftigten 600 Mitarbeitende und haben letztes Jahr einen Umsatz von rund 50 Millionen Franken erzielt. In unseren privaten Seniorenresidenzen lebt eine gehobene Klientel, aber mit dem Produkt «Senecasita» bieten wir auch eine günstige Alternative. Die Bewohnerinnen und Bewohner stellen sich ihr Dienstleistungsangebot modular zusammen und können so den Preis selber beeinflussen. Ich behaupte, dass «Senecasita» Bümpliz das preisgünstigste Angebot auf dem Platz Bern ist, günstiger als jedes öffentlich subventionierte Alters- und Pflegeheim. Ab 35 Franken pro Tag können Sie bei uns betreut wohnen. Unser zweites, stark wachsendes Standbein ist die Beratung. Wir beraten öffentliche und private Heime, Trägerschaften, Heimkommissionen und Gemeinden. Durch die Verlagerung der Altersversorgung von den Kantonen auf die Gemeinden herrscht grosser Nachholbedarf an Beratung. Die Gemeinden wenden sich an Profis mit Marktkennntnissen.

Zuoberst steht in unseren Institutionen die Wahrung der Privatsphäre. Es ist häufig der Verlust der Autonomie, der die Leute davon abhält, in ein öffentliches Heim zu gehen. Meine Tante zum Beispiel leidet in einem öffentlichen Heim darunter, dass die Leute nach kurzem Klopfen einfach ins Zimmer treten. Das gibt es bei uns nicht. Termine für Dienstleistungen müssen vorher vereinbart werden. Im Notfall kann sich das Personal selbstverständlich Zugang verschaffen. Unsere Wohnungen haben eine Küche. Wir bieten zwar Vollpension an, aber man könnte selber kochen, wenn man das wünscht. Das ist psychologisch wichtig. Es gibt einen Trend zur Individualisierung. Die Seniorinnen und Senioren wünschen zunehmend Wahlmöglichkeiten. Das Pauschale haben die Leute nicht mehr so gern. Die Ansprüche sind in den letzten 25 Jahren enorm gestiegen, auch räumlich. Man sagt generell, dass sich die Raumansprüche alle 25 Jahre verdoppeln. Auch im Heim wollen die Leute nicht den ganzen Tag auf dem Bett sitzen, sondern sich in verschiedenen Zonen bewegen können.

Schon seit einiger Zeit habe ich mich mit einer Nachfolgeregelung für mein Unternehmen befasst. Ich bin 56, und wir wachsen weiter. Neue Betriebe,

zum Beispiel im grossen Berner Freizeit- und Einkaufszentrum «Westside», stehen vor der Eröffnung. In den nächsten vier Jahren wird sich unser Personalbestand verdoppeln. Nun konnten wir eine sehr gute, zukunftsichernde Lösung finden. Im Sommer habe ich die Senevita an die österreichische Senecura GmbH verkauft. Über den Verkaufspreis haben wir Stillschweigen vereinbart. Senecura suchte einen Kooperationspartner in der Schweiz und kam auf mich zu. Die Senevita wird als unabhängiges Schweizer Unternehmen weitergeführt. Ich bleibe, auf ausdrücklichen Wunsch der Senecura, weiterhin Verwaltungspräsident und vorerst auch Geschäftsführer. Senecura ist der österreichische Marktleader bei den Pflegeheimen und betreibt 35 Institutionen mit über 1400 Angestellten. Letztes Jahr erzielte sie einen Umsatz von 42 Millionen Euro. Mich hat nicht nur das strategische Konzept und die hohe Kompetenz der Österreicher überzeugt, sondern wir teilen auch die ethischen Wertvorstellungen. Für die Bewohnerinnen und Bewohner sowie für das Personal der Senevita ändert sich durch die Fusion grundsätzlich nichts. Es gibt nirgends Abbau.

Unsere beiden Unternehmen ergänzen sich sehr gut. Es kann ein Austausch von Know-how stattfinden. Wir von der Senevita sind Spezialisten für betreutes Wohnen, das in dieser Form in Österreich noch nicht so verbreitet ist. Die Kernkompetenz von Senecura



## Kompetent, leistungsstark und persönlich

Das Alterszentrum am Schäflißberg [www.amschaefflisberg.ch](http://www.amschaefflisberg.ch) liegt südlich des Klosters an leicht erhöhter Lage mitten im Herzen der Stadt St. Gallen. Wir beherbergen in drei Häusern aus der Jahrhundertwende bis zu 100 leicht bis schwer pflegebedürftige Bewohnerinnen und Bewohner. Zudem erweitert die Zusammenarbeit mit Angehörigen, Ärzten, Behörden unsere Hauptaufgabe in einem wesentlichen Mass.

Bei unserer vielschichtigen Arbeit ist der Broker eine willkommene «Erfindung». Bereits im August 2002, als ich die Stelle als Direktorin des Alterszentrums am Schäflißberg übernommen habe, erledigte ein Broker sämtliche versicherungstechnischen Abklärungen und Verhandlungen. Im September 2004 entschlossen wir uns, zur Firma GWP Insurance Brokers zu wechseln.

GWP Insurance Brokers hat als Partner von CURAVIVA Schweiz, zusammen mit dem Verband Rahmenverträge ausgearbeitet. Die Gestaltung, Überprüfung, Koordination und der Abschluss sämtlicher Versicherungspolizen basiert dadurch auf den branchenspezifischen Bedürfnissen der Heime und die ausgearbeiteten Versicherungslösungen sind zugeschnitten auf unsere Anliegen.

**Das Alterszentrum am Schäflißberg als Kunde profitiert von dieser Partnerschaft zwischen GWP und CURAVIVA wie folgt:**



Christina Granwehr  
Direktorin  
Alterszentrum am Schäflißberg  
Felsenstrasse 6  
9000 St. Gallen

### Preis

Wie jedes betriebswirtschaftlich geführte Unternehmen sind wir verpflichtet, kostendeckend zu arbeiten. Die Verhandlungen, welche GWP mit den verschiedenen Versicherungen geführt hat, haben uns ab Januar 2007 erhebliche Einsparungen gebracht. Je nach Versicherung konnten wir zwischen 7% und sage und schreibe 43% der bestehenden Prämie einsparen, oder die Versicherungsbedingungen wurden unter gleichbleibenden Prämien wesentlich verbessert.

### Versicherungsbedingungen

GWP ist gesellschaftsunabhängig. Bei Vertragsverhandlungen wird deshalb ausschliesslich auf das Preis-Leistungsverhältnis geachtet. Das Angebot wird von der Mitarbeiterin / vom Mitarbeiter von GWP eingeholt, geprüft und dem Kunden zur Begutachtung vorgelegt. Das zeitintensive Evaluieren fällt für den Kunden weg. Dank professioneller Vorgehensweise spart der Kunde somit Zeit und Ärger und er braucht sich kein Know-How anzueignen.

### Speditive Bearbeitung der Anliegen

Unsicherheiten und Fragen kann ich heute telefonisch und per e-Mail an «meine» Brokerin weiterleiten. Innerhalb von längstens 2 Tagen habe ich eine Antwort auf mein Anliegen. Es ist heute nicht mehr notwendig, Versicherungspolizen zu lesen, geschweige denn Abklärungen zu treffen. Zudem habe ich eine Ansprechpartnerin für alle versicherungstechnischen Anliegen, was die Arbeit massiv erleichtert.

Wir schätzen die Zusammenarbeit mit GWP Insurance Brokers sehr. Die angenehme, kundenfreundliche Arbeitsweise und die persönliche Betreuung schaffen Vertrauen und vermitteln Wertschätzung gegenüber dem Kunden. Dass die Leistungen für den Kunden kostenlos, das heisst nicht budgetbelastend sind, ist zudem sehr erfreulich. Kompetente Leistung ohne Kosten! Was will man mehr?

## CURAVIVA.CH

VERSICHERUNGSDIENST

### Unsere Partner



NEUTRASS  
Versicherungs-Partner AG  
6343 Rotkreuz  
Tel. 041 799 80 55  
[info@neutrass.ch](mailto:info@neutrass.ch)



Insurance Brokers

GWP Insurance Brokers  
Herr Marc Zigerlig  
9001 St. Gallen  
Tel. 071 226 80 47  
[marc.zigerlig@gwp.ch](mailto:marc.zigerlig@gwp.ch)

Verband Heime und Institutionen Schweiz  
Zieglerstrasse, Postfach 1003  
CH-3000 Bern 14  
Telefon 031 385 33 67, Telefax 031 385 33 34  
[o.reding@curaviva.ch](mailto:o.reding@curaviva.ch), [www.curaviva.ch](http://www.curaviva.ch)




wiederum liegt in der Pflege. Sie hat für ganz Europa beispielhafte Projekte in der Intensiv- und Demenzpflege realisiert, darunter Alzheimerzentren, Hospizabteilungen und Wachkoma-Stationen. Zudem verfügt Senecura über viel Erfahrung mit Public Private Partnerships (PPP). Im Auftrag der öffentlichen Hand betreibt sie Pflegeheime nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen. PPP ist auch bei uns in der Schweiz im Kommen, denn die Entscheidungswege vieler Gemeinden sind zu lang. Wir haben kürzlich eine internationale Ausschreibung gewonnen und übernehmen nächstes Jahr mit einem Leistungsauftrag in Gossau im Kanton St. Gallen zwei grosse öffentliche Heime. Dort können wir bereits von den Erfahrungen der Senecura profitieren. Wir werden weiterhin die Tarifstruktur garantieren, sodass sich jedermann mit Ergänzungsleistungen den Aufenthalt leisten kann. Durch professionelle

Bewirtschaftung der Ressourcen werden wir aber versuchen, effizienter zu sein und auch ein wenig Geld zu verdienen.

Die grenzüberschreitende Fusion von Senevita und Senecura ist meines Wissens eine Premiere in der Schweizer Altersversorgung. Eine Globalisierung im Altersbereich ist denkbar. Bereits hat das US-amerikanische Unternehmen Sunrise in Europa Fuss gefasst und betreibt auch in Deutschland Altersdomizile. Im ganzen Markt findet eine Professionalisierung statt. Das ruft nach Zusammenschlüssen, um gewisse Strukturen garantieren zu können. Trotzdem wird es auch weiterhin kleinere Heime als Nischenplayer geben. Die Schweizer Altersversorgung ist im internationalen Vergleich sehr gut. Unsere Qualitätsansprüche sind hoch, und wir sind auch bereit, dafür einen gewissen Preis zu bezahlen. Das Ganze ist aber auch

personalaufwendig. Die nötigen personellen Ressourcen zur Verfügung zu stellen, wird die grösste Herausforderung der kommenden Jahre sein. Der Pflegeberuf, gerade auch in der Alterspflege, muss attraktiver werden. Nein, das bedeutet nicht in erster Linie, bessere Löhne zu bezahlen. Unser Personal ist gut entlohnt. Es gilt vielmehr, das leistungsorientierte Denken und Arbeiten in den Pflege-teams zu fördern. Unsere Branche ist geprägt vom öffentlichen Besoldungswesen, in dem die Leistungskomponente aus meiner Sicht einen zu geringen Stellenwert hat. Die Qualität in den Institutionen hängt ganz entscheidend von den Menschen ab, welche die Arbeit ausführen. Ich habe in meiner Laufbahn mehrere hundert Heime gesehen. Viele gute, aber auch viele Problemheime. Der grösste Mangel liegt in der Dienstleistungsbereitschaft. Zu viele Heime stellen ihre Organisation vor die Bedürfnisse der Bewohnerinnen und Bewohner und sagen: Bei uns ist es so, fertig. Stattdessen müssten sie ihren Betrieb den Bedürfnissen anpassen.

Ich habe eine betriebswirtschaftliche Ausbildung, arbeitete in der Bau-branchen und in einem internationalen Unternehmen der Pneuindustrie. In die Altersbranche bin ich eher zufällig gekommen. Sie fasziniert und begeistert mich noch heute. Jeder Tag ist anders. Wir haben einen wachsenden, dynamischen Markt. Für mein eigenes Alter wünsche ich mir, was sich wahrscheinlich alle wünschen: Möglichst lange gesund und selbständig zu sein. Ich kann mir aber auch gut vorstellen, rechtzeitig Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen und mich und meine Angehörigen zu entlasten. Ich höre immer wieder Leute sagen, dass sie früher gekommen wären, wenn sie gewusst hätten, wie es in unseren Einrichtungen ist. 

Aufgezeichnet von Susanne Wenger



Public Private Partnership, also die Zusammenarbeit von Privaten und öffentlicher Hand, ist laut Philipp Zemp auch in der Schweizer Altersversorgung im Kommen.

Foto: swe