

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

Artikel: Der Gerontologe : Markus Leser skizziert Trends im Heimbereich
Autor: Leser, Markus
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-803683>

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: 18.04.2026

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

Der Gerontologe

Markus Leser skizziert Trends im Heimbereich

Markus Leser, 49, leitet den Fachbereich Menschen im Alter bei Curaviva Schweiz. Der Gerontologe propagiert ein bedarfsgerechtes Angebot für Menschen, die auf Hilfe angewiesen sind. In dieser Servicekette haben auch die Heime ihre wichtige Rolle.

«Wenn Du überholen möchtest, musst Du die Spur verlassen», sagt ein Sprichwort. Ich bin überzeugt, dass wir noch viele interessante Entwicklungen im Altersbereich meistern könnten, wenn wir denn die Spur ab und zu verlassen würden. Mir fällt auf, dass in der Branche der Heime immer wieder der Ruf nach Kostenbremse und Finanzierung ertönt. Das KVG soll..., der Kanton soll..., die Gemeinden sollen..., die Heime sollen... usw. So legen die bisherigen Finanzierungsregeln eine enge Spur, aus welcher wir kaum ausbrechen können und die zu den bekannten und immer gleichen Argumenten führen. Aus meiner Sicht führt primär das eigene Handeln und das Festlegen eigener Strategien auf die Überholspur und nicht der Ruf nach der Finanzierung.

Auffallend ist, dass sich sehr viele Heime und auch deren Trägerschaften auf den Weg machen und ihre strategischen Ziele definieren. Und dabei ist eine der Leitfragen immer, wo möchten wir in 10 oder 15 Jahren sein? Wenn wir nicht wissen, wohin wir steuern sollen, verlieren wir uns meistens im Dickicht des Alltages. Eng verknüpft mit der Frage der Strategie



«Pflegebedürftigkeit und Wohnansprüche schliessen sich nicht aus», sagt Markus Leser.

Foto: roh

ist die Frage nach den Trends und Entwicklungen im Heimbereich. Hier habe ich in meiner Publikation «Trends im Heimbereich» aus dem Jahr 2007 versucht, einige Ansätze aufzuzeigen. Etwas ernüchternd ist die Tatsache, dass wir im Altersbereich nichts Neues mehr erfinden müssen, die Zutaten der Zukunft sind alle vorhanden, sie müssen «nur» noch konsequent umgesetzt werden. Ich möchte an einigen ausgewählten Beispielen

aufzeigen, wo wir uns im stationären Altersbereich auf die Überholspur begeben können.

«Ich möchte möglichst lange in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben und dort auch sterben können». Diesen Satz hören wir alle mindestens einmal pro Woche. Meist wird damit in der Politik wie in den Medien der Finanzierungsaspekt verbunden: hier die teuren Heime, dort die billigere

**Ihre Partnerin für Zeitwirtschaft
und Zutrittsmanagement**

IFAS – Messe
Stand 7.153

ZEIT  **AG**

Timeware of Switzerland
www.zeitag.ch

ZEIT AG, Glockenstrasse 1, CH-6210 Sursee
Telefon +41 41 926 99 99

**Mit Schulthess waschen Sie handgefaltete
Wäsche für weniger als 1 Franken pro Kilo.**



Unabhängigkeit, Schnelligkeit und optimale Wäscheschonung sind Faktoren, die für eine eigene Wäscherei sprechen. Pro Kilo handgefaltete Wäsche (z.B. Frottee-Wäsche, Handwäsche, ...) zahlen Sie weniger als 1 Franken. Möchten Sie auch so günstig waschen? Kontaktieren Sie uns.

**Besuchen Sie uns
an der IFAS, Zürich
28.10. – 31.10.2008
Halle 5, Stand 5.126**

Schulthess Maschinen AG
CH-8633 Wolfhausen
Tel. 0844 880 880
Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch
www.schulthess.ch



Swiss Made 

Bleiben Sie anspruchsvoll



SCHULTHESS

Variante in den eigenen vier Wänden. Genau damit drehen wir uns im Kreis. Im Grunde genommen stellt sich ja im hohen und höchsten Alter nicht die Frage, ob wir in den eigenen vier Wänden wohnen wollen, sondern ob wir es noch können. Und für die rund 85 000 Menschen in der Schweiz, die – aus welchen Gründen auch immer – nicht mehr zuhause wohnen können, ist das stationäre Angebot ein Baustein in der gesamten Betreuungskette. Aus Sicht unserer Kunden, der älteren Menschen irgendwo zwischen 70 und 110 Jahren, verbietet sich dieses «Entweder-oder-Denken». Es geht darum, eine einzige Servicekette anzubieten, aus welcher der/die Einzelne das für ihn oder sie passende Angebot auswählen kann. Aus meiner Sicht müssen hierzu die stationären Einrichtungen vermehrt auch ambulante Angebote in ihr Programm aufnehmen. Das darf kein Widerspruch mehr sein. Es gibt keine vernünftigen Gründe, warum Spitex-Organisationen und Heiminstitutionen nicht unter einem gemeinsamen Dach funktionieren können. Es gibt genügend Beispiele aus der Praxis, welche dies beweisen. Hier braucht es den strategischen Blick über den Gartenzaun. Dazu noch ein anderes Beispiel: Derzeit macht die amerikanische Firma Home Instead in der Schweiz Furore. Diese Firma betreibt weltweit fast 800 Filialen, welche verschiedene Dienstleistungen im nicht medizinischen Bereich für ältere Menschen in ihrem angestammten Wohnumfeld anbietet: von der Begleitung zu Anlässen über die Planung von Ferien bis hin zu Garten- und Haushaltsarbeiten. Gegen Bezahlung natürlich. Warum brauchen wir für solche Angebote eine amerikanische Firma? Jedes Alters- und Pflegeheim könnte einen Businessplan für eine solche Geschäftseinheit entwerfen und mit einem Angebot auf den Markt gehen. Mit diesem Schritt könnte man sich den Markt am Beginn der Servicekette erschliessen – am Ende steht

beispielsweise das spezialisierte Angebot der Palliative Care.

Wenn ich selbst in 30 Jahren und 3 Monaten 80 Jahre alt werde, benötige ich eine nationale Telefonnummer und eine Internetplattform, welche mir zuverlässlich aufzeigt, welche Angebote aus der Servicekette in meiner Nähe erhältlich sind. Für mich ist damit auch die Hoffnung verbunden, dass wir irgendwann in der Altersversorgung nicht mehr vom «Entweder-oder-Prinzip» sprechen, sondern vom bedarfsgerechten Angebot.

Eine weitere Entwicklung geht für mich in diesem Zusammenhang in Richtung Spezialisierung. Wir haben heute im Altersbereich noch zu viele «Gemischtwarenläden».

Ein Gemischtwarenladen ist per se nicht schlecht, aber es ist viel schwieriger, ihn zu positionieren und damit auch zu profilieren, als spezialisierte Angebote.

Bei den Heimen haben wir die Besonderheit, dass institutionelle Wohnwelten dem Wunsch nach individuellem Lebensraum gegenüberstehen. Das kann ein Widerspruch sein, muss es aber nicht, wie ich meine. Längst hat sich herumgesprochen und durchgesetzt, dass Pflegebedürftigkeit und Wohnansprüche sich nicht ausschliessen. Die verschiedenen Wohngruppenangebote oder Hausgemeinschaften (Betreuungsmöglichkeiten für Menschen mit leichter bis mittlerer Demenz) in den Heimen funktionieren nach dem Motto «Kleinheit und Privatsphäre» ausgezeichnet. Dazu gehört unter anderem auch, dass es in der stationären Altersbetreuung keine Mehrbettzimmer mehr gibt respektive geben sollte. Hier haben wir an manchen Orten noch Nachholbedarf, Mehrbettzimmer entsprechen heute meines Erachtens schlicht nicht mehr den Bedürfnissen der älteren Menschen. Aber es geht bei dieser Diskus-

sion um mehr als um Platzangebot und Raumgrösse. Es geht für mich um einen Paradigmenwechsel. In der Gerontologie als Wissenschaft fand im letzten Jahrhundert der Wechsel vom Defizitmodell zum Kompetenzmodell statt, vom defizitären Blickwinkel des kranken Alterns hin zu einem Alterungsprozess, der bis zum Schluss auch mit Kompetenzen besetzt ist, seien sie auch noch so klein. Gesundheit und Wellness sind zwei grosse Wachstumsmärkte. Deshalb muss es gelingen, gerade auch die Pflege und Begleitung älterer und hochbetagter Menschen in den Bereich von Gesundheit und Wellness zu rücken, weg vom defizitären Image des alten und kranken Menschen. Natürlich braucht es keine grossangelegten Wellnesszentren in den Heimen, der Wandel, den ich hier meine, vollzieht sich im Kleinen. Dafür ist er umso bedeutsamer. In den kürzlich erschienenen Richtlinien für den Bau von Altersheimen in der Stadt Zürich wird auf Seite 105 das Kapitel «Wellnessraum» beschrieben. «Der Wellnessraum ist eine Interpretation des Bades, bei dem es nicht mehr bloss um die reine Körperpflege geht, sondern um ein Erlebnis, das seelisch und körperlich dem Entspannen und Wohlbefinden dient. Der Wellnessbereich umfasst neben dem Bad auch Entspannungszonen zum Sitzen und Verweilen sowie weitere Angebote, wie Massagestuhl, Bio-Sauna, Fussbäder etc.». Wellness und Pflege dürfen sich nicht mehr länger ausschliessen. Für mich gehört in jedes Alters- und Pflegeheim der Zukunft ein Wellness- und Fitnessraum. Die Stärken der Heime sind Lebensräume, in denen Wohnen, Leben, Betreuung, Pflege und Begegnung gleichermassen stattfinden können. Im Sinne der bereits angesprochenen Servicekette wäre mein Wunsch, dass die Heime nicht mehr nur als das Schlusslicht dieser Kette angesehen werden, sondern als ein wichtiger Baustein voller Leben. 