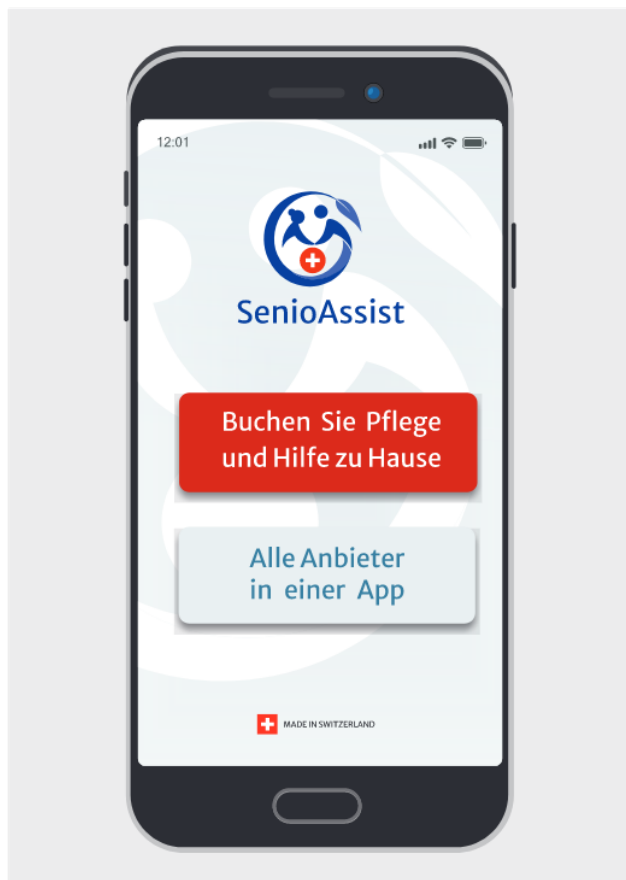


EINE APP REVOLUTIONIERT DEN PFLEGESEKTOR

Wir leben in einer digitalisierten Welt, die mittlerweile jede Altersgruppe infiltriert hat. Online-Anwendungen nehmen besonders bei Seniorinnen und Senioren einen grossen Stellenwert ein – heutzutage möchte man im Alter aktiv am gesellschaftlichen und kulturellen Leben teilhaben und sich engagiert einbringen: ob Kontakt zu Familie und Freunden, gemeinsame Hobbys, informative Interaktion und allem voran die Suche nach helfenden Händen im Alltag durch Pflege- und Betreuungsleistungen.

INTERVIEW MIT DR.IUR. INDRE STEINEMANN VON GABRIELA RÖTHLISBERGER



GESCHÄFTSFÜHRER*IN BASEL: Können Sie sich bitte kurz vorstellen?

Dr. jur. Indre Steinemann: Als Mitgründerin und Geschäftsführerin konnte ich bei der Entwicklung von SenioAssist, der App für die Vermittlung von Pflege, Betreuung und Alltagshilfe, (Start Anfang 2021) meine Erfahrungen als Juristin (Dr. iur. LL. M. spezialisiert im Rechnungswesen- und Steuerrecht) und Unternehmerin (es ist mein drittes Unternehmen, welches sich erfolgreich im Aufbau befindet) sowie insbesondere meine über 10-jährige Berufserfahrung im Gesundheitssektor einbringen. Vor einem Jahr konnten sich die ersten Benutzer*innen mit unserer neuen App registrieren.

Worin sehen Sie Ihre Stärken?

Da wären mein Organisationstalent, die Freude an neuen Herausforderungen und ein unbeugsamer Optimismus zu erwähnen: Für jedes Problem gibt es eine Lösung, welche es zu finden gilt. Mit dem Projekt SenioAssist haben wir das Problem und die Lösung bereits identifiziert.

Worum geht es bei SenioAssist?

In erster Linie um mehr Selbstorganisation und mehr Mitspracherecht in der Pflege. Wir verhelfen zu steigender Versorgungsqualität sowie zu voller Transparenz – Hilfe muss dort verfügbar sein, wo sie gebraucht wird – einfach und unkompliziert. Beachtet man dabei die Bedürfnisse der Betroffenen und Helfenden, welche auf ein Zusatzeinkommen angewiesen sind, sehen wir nur eine Lösung: Digitalisierung der Branche.



Wie schnell schreitet die Digitalisierung im Pflege-sektor voran?

Die Digitalisierung macht vor keiner Altersgruppe mehr halt. Sind die ersten Hindernisse überwunden, nutzen die Menschen sehr gerne neue Angebote. Natürlich muss das Produkt der Kundschaft auch einen echten Mehrwert bringen, etwa eine direkte Vernetzung der Hilfsbedürftigen, welche selbstbestimmt zu Hause wohnen möchten, mit den Anbietern.

Ein ausgezeichnetes Beispiel stellt Twint dar: Es ist unglaublich, wie schnell hier eine Akzeptanz entstand.

Wie hat sich die App seit der Lancierung entwickelt?

Wenn man sich die aktuellen Resultate von SenioAssist anschaut, kann man sich kaum vorstellen, dass das Projekt erst seit einem Jahr auf dem Markt ist. Der Bedarf an Vermittlung von geprüften Pflegenden und Helfenden war mir aus meiner jahrelangen Tätigkeit bei der Spitex bestens bekannt – ebenso wie die Tatsache, dass die Kundinnen und Kunden immer die gleichen Helfenden engagieren möchten oder sich langfristig keine hohen Stundenpreise leisten können.

Auf der anderen Seite möchten die Anbietenden zunehmend flexibel und finanziell unabhängig arbeiten. Effizient ist,

dass sie sich nur auf die zeitlich passenden Suchanfragen der Kundschaft melden müssen. Wir dürfen unverzichtbare Dienstleistungen wie Betreuung und Alltagshilfe durch die Administration nicht künstlich verteuern. Mit SenioAssist profitieren beide Seiten: Die Kundschaft zahlt weniger, die Anbietenden verdienen mehr. Dies ist das Erfolgsrezept des Projekts. Das Potenzial unseres Produkts ist gewaltig – bereits heute beansprucht die Langzeitbetreuung über ein Prozent des BIP in der Schweiz, die Tendenz ist wegen der demografischen Entwicklung stark steigend.

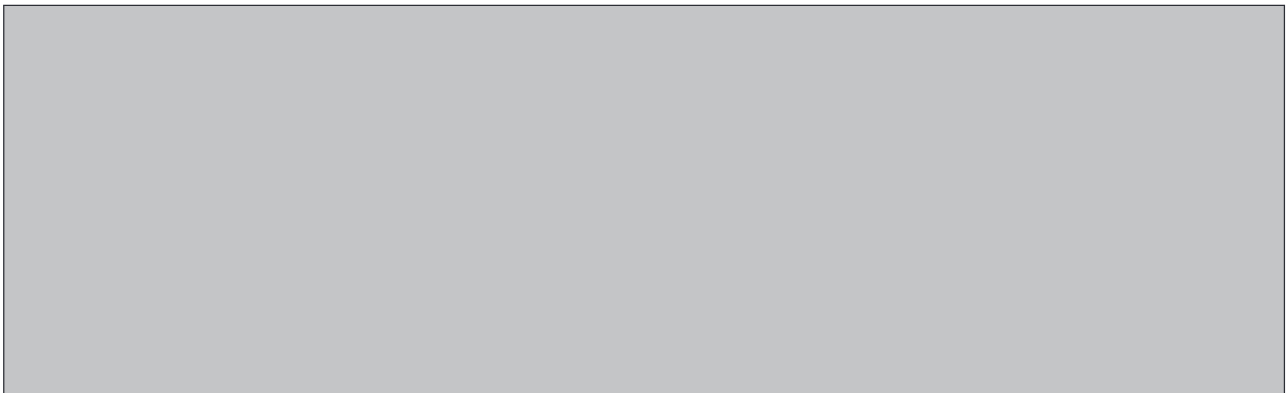
Wer sind die Helfenden, welche sich bei SenioAssist registrieren?

Die grösste Gruppe sind die «pflegenden Angehörigen». Es erscheint auf den ersten Blick paradox: Man muss verstehen, dass jemand, der sich in Teilzeit bei den Angehörigen engagiert, auf einen Teil des Lohnes verzichtet. Weil flexible Verfügbarkeit gefragt ist, besteht auch keine vollständige Auslastung. Die zeitlichen Lücken kann man auf SenioAssist zur Verfügung stellen und so lässt sich ein Zusatzeinkommen erarbeiten. Pflegende Angehörige verfügen über eine unglaubliche Erfahrung und das Potenzial, den anderen und sich selbst zu helfen.

Eine zweite grosse Gruppe bildet das ausgebildete Personal. Einerseits geht es um diejenigen, welche seit Jahren den Beruf verlassen haben. Andererseits sind es Mitarbeitende, welche in Teilzeit bei der Spitex oder im Pflegeheim arbeiten und Zusatzaufträge übernehmen. Man muss endlich wahrnehmen, dass man den Pflegefachpersonen mehr Selbstbestimmung und Flexibilität (finanzielle und zeitliche) zugestehen muss.

Die dritte Gruppe umfasst die Teilzeitangestellten und Mitarbeiter 55 plus, welche sich engagieren möchten oder ebenfalls einen Zusatzverdienst benötigen. Ich persönlich finde es auch angemessen, dass man für die Unterstützungsleistungen entschädigt wird – so lässt sich die Wertschätzung für die Hilfe zum Ausdruck bringen.

Die vierte Gruppe ist sehr heterogen. Es sind viele, welche Teilzeit arbeiten und dazuverdienen möchten. Es sind einige, welche sich gemeinnützig in der nahen Nachbarschaft engagieren möchten. Es sind Lernende und Studierende dabei, welche sich speziell am Wochenende über Zusatzeinnahmen freuen. In den nächsten Jahren brauchen wir in der Schweiz jeden Helfenden, der sich bei SenioAssist engagieren möchte. →





«Unbürokratische, ebenfalls digitalisierte Lösungen bei der AHV sind gefragt.»

Wer sind die Kundinnen und Kunden bei SenioAssist?

Untersuchungen zeigen, dass sich die Anzahl der Menschen über 65, die das Internet nutzen, zwischen 2010 und 2020 verdoppelt hat. Der Wert lag 2020 bei 80 Prozent. Die Covid-19-Pandemie hat die Digitalisierung nochmals beschleunigt. So sind viele ältere Menschen selbst in der Lage, bei SenioAssist eine Suchanfrage zu erstellen und anschliessend einen der Anbietenden auszuwählen. Dann gibt es eine Kundschaft, die auf technische Unterstützung durch die Kinder, die weiteren Angehörigen oder Treuhänder angewiesen ist.

Jüngere Pflegebedürftige, darunter einige mit einer Behinderung oder akut Erkrankte, verwalten ihre Suchanfragen und Aufträge auf SenioAssist selbstbestimmt und eigenständig.

Worin liegen die Ursachen für die steigenden Anfragen bei Pflege, Betreuung und einfachen Alltagshilfen?

Die demografische Entwicklung wie auch die neuen gesellschaftlichen Strukturen sind die Hauptursachen. Emanzipieren sich die Frauen beruflich, fehlt die familieninterne Gratis-Betreuung. Ziehen die Angehörigen weiter weg, können sie sich nicht täglich um ihre Eltern kümmern.

Wir sagen: halb so wild. SenioAssist verbindet die Menschen und sorgt für die Lösungen, denn Flexibilität und soziale Absicherung dürfen sich nicht ausschliessen.

Die Suche nach Investoren ist ebenfalls eine Option. Hat SenioAssist bereits geeignete Partner gefunden?

Eine Online-Vermittlungsplattform wie SenioAssist ist darauf angewiesen, einen möglichst grossen Pool von Hilfesuchenden und Anbietenden zu registrieren. Letztes Jahr haben wir unser Produkt eingeführt und laufend optimiert. Bis Ende 2023 ist es unser Ziel, SenioAssist schweizweit bekannt zu machen und das Vertrauen der breiten Öffentlichkeit zu gewinnen. Wir arbeiten explizit daran, aufzuzeigen, dass die Daten der Benutzer bei uns sicher sind und nicht weiterverwendet werden.

Eine grossflächige Vermarktung erfordert finanzielle Ressourcen, die Suche nach einem starken Investor läuft auf Hochtouren.

Die Benutzung der App ist kostenlos – dank der Spenden?

Richtig motiviert hat uns eine private Spende, welche die geplanten Abgebühren unnötig gemacht hat. Die Benutzung von SenioAssist ist bis auf Weiteres gratis: Es ist schön zu sehen, dass der Mehrwert erkannt wird. Auch hier sehen wir das Potenzial und nehmen Kontakt auf, insbesondere mit Stiftungen. Es würde uns freuen, wenn SenioAssist auch weiterhin Unterstützung findet: Spenden und Legate sind herzlich willkommen.

Eine weitere Entwicklung könnte sein, die über SenioAssist gebuchten Stunden der Betreuung bei Demenz mitzufinanzieren. Es wäre eine sehr willkommene Entlastung für viele ältere Menschen und ihre Angehörigen. Dazu braucht es grössere Akteure, welche tatkräftig gegen die Armut im Alter mitwirken möchten.

Wie hoch sind die Stundenpreise bei SenioAssist, zum Beispiel für eine Betreuung?

Die Anbieter bei SenioAssist sind Selbständigerwerbende und dürfen bei jeder Anfrage entscheiden, welcher Stundenpreis für sie akzeptabel ist. Bei den kurzen Einsätzen ist dieser höher, bei längerfristigen Anfragen oder bei einer Nähe zum Wohnort tiefer. Auf jeden Fall ist der Durchschnitt der Preise erheblich tiefer als bei einer privaten Spitex, beim Roten Kreuz oder bei

der Pro Senectute, weil wir mit der vollautomatisierten Lösung die Administration unnötig machen.

Nebst den attraktiven Preisen schätzt die Kundschaft bei uns die Möglichkeit, kurzfristig eine Entlastung zu organisieren und die Wahlfreiheit bei ambulanten Anbietern.

Welche Intensionen verfolgen Sie in naher Zukunft?

Es wäre perfekt, wenn wir in den nächsten Monaten die zu SenioAssist passenden Investoren finden würden, mit deren Unterstützung wir die Entwicklung beschleunigen könnten. Etablieren wir SenioAssist in der Schweiz, profitieren davon nicht nur die Investoren, sondern auch das gesamte Gesundheitswesen. Mit der App SenioAssist sehen wir auch Potenzial im Ausland. Das Onlineportal ist bereits heute voll funktionsfähig, in den vier Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch verfügbar und kann problemlos in weitere Länder expandieren.

Was wäre das i-Tüpfelchen für Ihr Projekt?

Es ist zwar ein grosser Vorteil für die privaten Anbieter, dass in der Schweiz der Zusatzverdienst administrativ einfach zu bewältigen ist, trotzdem ist die Politik langfristig gefordert: Unbürokratische, ebenfalls digitalisierte Lösungen bei der AHV sind gefragt. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir in der Schweiz mehrheitsfähige und zukunftsorientierte Lösungen finden werden. ■

WWW.SENIOASSIST.CH