

Marktanforderungen heute – strategische Herausforderungen für die Trägerschaft

Urs Baumgartner, Geschäftsführer Signa AG

Marktanforderungen heute

Das Umfeld im Altersbereich ändert sich rasant. Anforderungen liegen heute in den Bereichen:

	Mensch	Alter	Politik
Mensch	<ul style="list-style-type: none"> > Selbstbewusste Konsumenten/Gäste, die ihr Lebensumfeld auswählen. > Menschen, die heute 60–75 Jahre alt sind, sind oft recht vermögend und schuldenfrei. > Wohnbedarf liegt heute bei rund 54 m² pro Person. > Sippschaften leben immer weiter auseinander > Fast jede zweite Ehe wird geschieden – der Anteil an Alleinstehenden nimmt zu > Künftig werden verschiedene Kulturen zusammenleben. Reiligiös und nicht religiös > Nicht unser Standard ist die Vorgabe, sondern die Anforderungen der BewohnerInnen 		
Alter		<ul style="list-style-type: none"> > Zwischen 2005 und 2035 wird die Altersgruppe 65+ um 56% bis 73% zunehmen. > Im Jahr 2060 werden rund 8% der Bevölkerung mindestens 80 Jahre alt sein > 1/3 der über 80jährigen braucht heute ein geschütztes Umfeld > Menschen werden zwar älter, sind jedoch neuen, anderen Belastungen ausgesetzt. Demenzerkrankungen, Gerontopsychiatrie 	
Politik			<ul style="list-style-type: none"> > Der Druck der Versicherer steigt weiterhin. > Gesetzliche Vorgaben werden dichter – stellen Anforderungen administrativer Art > Gemeinden werden immer weniger bereit und in der Lage sein, Defizite zu decken. > Tendenzen zur Privatisierung von klar abgrenzbaren Betriebseinheiten in der öffentlichen Hand

Strategische Herausforderungen für die Trägerschaft

Trägerschaften nehmen künftig nicht mehr Rechnung und Budget zur Kenntnis.
 Sie begleiten, hinterfragen und gestalten das Unternehmen strategisch.
 Drei Hauptbereiche sind wesentlich:

Gestalten

Controlling

Kontakte

Gestalten

- > Bedürfnisse/Marktentwicklung erkennen, Marktnischen der Region abdecken
- > Verantwortung wahrnehmen – Aktiv strategisch führen.
- > Betätigungsfeld klar definieren – sich positionieren
- > Ständige Erneuerung: Investitions- und Reinvestitionsplanung rollend.

Controlling

- > Permanent Strategie überprüfen und anpassen (Zyklus: 3-5 Jahre)
- > Betreuungs- und Pflegequalität / Kernkompetenzen hinterfragen – Qualität sicherstellen
- > Kostenmanagement ist gefragt. Outsourcing-Potential: Wäscherei, Küche, Reinigung
 Ertrags-Potential: Restauration, Catering, Bankette, Tagungen
- > Können Sie selber Abschreiben? – Machen Sie Defizit? oder Managen Sie ihren Betrieb schon?

Kontakte

- > PR/ Marketing/Lobbying ist wichtig
- > Leistung und Kompetenz will aktiv vermittelt sein
- > Bündnispartner müssen gepflegt werden
- > Wichtige Zielgruppen und Beeinflusser müssen die Institution klar kennen

Trägerschaft heute

Primär sollten Fachvertreter in den Trägerschaften sein. Nicht Parteien, Gremien oder Vertretungen.

- > Gefragt sind Fachkenntnisse und Verbindungen: Politik – Juristik – Medizin/Geriatrie
 Betriebswirtschaft – Marketing – Bau – Gerontologie/Psychologie
- > Die Exponenten der Trägerschaft sollten intern oder durch einen kleinen Kreis gewählt werden.
- > Eine breite Abstützung der Trägerschaft (Verein...) in der Bevölkerung ist nicht notwendig.
- > Klare Leistungsvereinbarungen geben die Mission vor.
- > Zusammenarbeit/Bündnispartnerschaften sind wichtig.