

Alltagsmanager für ältere Mieter

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Pilotprojektphase bietet „Saluto“ nun Unterstützung für Gewoba-Mieter in allen Bremer Stadtteilen an, damit sie länger zu Hause wohnen können.



Unterstützung bei der Einnahme von Medikamenten hilft vielen älteren Menschen, länger zu Hause wohnen zu bleiben. Foto: istockphoto

Viele pflegebedürftige Menschen könnten im Alter länger zu Hause leben, statt ins Heim umzuziehen. Das wäre für sie und den Staat bis zu einem bestimmten Maß an Betreuungsbedarf sogar kostengünstiger. Allerdings wissen viele von ihnen nicht, welche Möglichkeiten ihnen zur Verfügung stehen. Erster Ansprechpartner ist in solchen Fällen in Bremen jetzt die „Mein Zuhause“ GmbH – zumindest für Gewoba-Mieter.

Das kleine Unternehmen, das sich mit einem neuartigen Dienstleistungsangebot um ältere Kunden der Wohnungsgesellschaft kümmert, hat mittlerweile die von der EU und der WFB geförderte Projektphase hinter sich gelassen und steht auf eigenen Füßen. Mit Abstand der wichtigste Kunde ist weiterhin die Gewoba, allerdings kommen immer mehr Kooperationspartner hinzu. Auch überregional melden sich nun Interessenten und wollen sich bei der Umsetzung ähnlicher Projekte beraten lassen.

Alleinstellungsmerkmal für die Gewoba

„Wir bezeichnen uns als ambulantes Case Management“, erklärt Jürgen Weemeyer, einer der Initiatoren der Dienstleistung, die unter dem Produktnamen „Saluto“ vermarktet wird. Das Angebot für die Gewoba-Mieter ist umfangreich: Sie erhalten Unterstützung in fast allen Lebens-

lagen, mit denen sie selbst überfordert sind – vom Ausfüllen eines Behördenformulars bis zur Koordination von Gesundheitsdienstleistern. Grundsätzlich ist das Ziel dabei immer, dass die Kunden so lange wie möglich in ihrer gewohnten Umgebung bleiben können.

Die Kunden selbst zahlen dafür nichts. Die Gewoba trägt einen Großteil der Kosten, weil sie mit dem Service ein Alleinstellungsmerkmal hat. Darüber hinaus hält sie damit treue und meist unproblematische Mieter länger in ihren Wohnungen. Kooperationspartner wie mobile Fußpflegedienste, Frisöre und andere Dienstleister steuern einen Zuschuss bei, weil sie über Saluto Kunden zugeführt bekommen. Koordiniert werden die Aktivitäten über eine Software, die gemeinsam mit dem Softwarehaus Atacama entwickelt wurde.

Ein besonderes Angebot ist die Service-Karte von Saluto. Gegen eine Schutzgebühr von 5 Euro können Gewoba-Mieter auf der Karte ihre wichtigsten Daten speichern lassen, damit diese in Notfällen an medizinische Dienstleister weitergegeben werden. Für Karteninhaber ist Saluto rund um die Uhr erreichbar.

Umzug ins Pflegeheim verhindert

Im Fall von Krankenhausaufenthalten wird

Saluto besonders gerne in Anspruch genommen. Die Versorgung der Katze, die Lieferung von Wäschepaketern und das Auffüllen des Kühlschranks vor der Rückkehr aus dem Krankenhaus gehören zu den einfachen, aber wichtigen Tätigkeiten, die oft unerledigt bleiben, wenn keine Angehörigen in der Nähe sind.

Auch für das Krankenhaus steht Saluto als Ansprechpartner zur Verfügung. Wenn sich abzeichnet, dass ein Patient nicht mehr selbstständig in der eigenen Wohnung leben kann, wird er oft direkt ins Pflegeheim umgesiedelt. Manchmal kann Saluto aber noch während des Krankenhausaufenthalts Vorkehrungen treffen, damit eine Rückkehr in die eigene Wohnung möglich wird, beispielsweise durch die Koordination der entsprechenden Reha- und Pflegedienste. „Wir konnten schon in einigen Fällen den Umzug ins Pflegeheim vermeiden“, berichtet Weemeyer.

Zum Einkauf in die Innenstadt

Allerdings soll Saluto nicht nur mit unerfreulichen Ereignissen in Verbindung gebracht werden. Das Team organisiert auch Veranstaltungen und Aktionen für Gewoba-Mieter. Im Juni geht es beispielsweise zum Einkaufen in die Innenstadt. Der Tag startet mit einem Frühstück bei Karstadt. Die alten Damen und Herren werden dann vom Verkaufspersonal direkt am Tisch abgeholt und individuell beim Einkauf beraten. Eine ähnliche Veranstaltung im letzten Jahr stieß laut Weemeyer auf sehr gute Resonanz: „Eine Dame sagte mir, dass sie zum ersten Mal seit Jahren wieder in der Innenstadt war.“

Rund 1000 Beratungen hat Saluto inzwischen durchgeführt und 200 Service-Karten vergeben. Darüber hinaus wurden zahlreiche Informationsveranstaltungen angeboten. Einige Kunden wollen auch regelmäßig ohne speziellen Anlass angerufen werden. „Hallo-wie-geht's-Anruf“ nennt Weemeyer das.

Seit Januar 2011 ist Saluto nicht nur in einzelnen Stadtteilen, sondern im ganzen Bremer Stadtgebiet aktiv. „Wir geben Gas und bauen weiter aus“, sagt Weemeyer. „Wir glauben, dass das ein großer Markt ist.“ Bei den überregionalen Wohnungsgesellschaften sei die Investitionsbereitschaft zwar noch verhalten, aber auch dort wachse die Nachfrage. Denn überall müssten sich die Unternehmen jetzt mit der demografischen Entwicklung auseinandersetzen.

Weitere Informationen: www.mein-zuhause.info