

Zeitschrift: Curaviva : Fachzeitschrift
Herausgeber: Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz
Band: 82 (2011)
Heft: 10: Zeit zu wählen : Parteien und Kandidaten auf dem sozialpolitischen Prüfstand

Artikel: Urs Jenny, Direktor des Alterszentrums Am Bachgraben, über sein Konzept der Öffnung : "Wir müssen das herkömmliche Bild des Altersheims vergessen"

Autor: Lucchini, Jolanda / Jenny, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-805409>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

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

Urs Jenny, Direktor des Alterszentrums Am Bachgraben, über sein Konzept der Öffnung

«Wir müssen das herkömmliche Bild des Altersheims vergessen»

Das preisgekrönte Baselbieter Alterszentrum Am Bachgraben richtet Dienstleistungen und Angebote nicht nur an seine Bewohnerinnen und Bewohner, sondern auch an Externe. Das fördere die Lebensqualität im Zentrum und sei auch wirtschaftlich zu empfehlen, sagt Direktor Urs Jenny.

Von Jolanda Lucchini

Urs Jenny, Allschwil befindet sich in nächster Nähe zu Frankreich und Deutschland. Hat diese Lage auf das Alterszentrum Am Bachgraben (AZB) einen Einfluss?

Urs Jenny: Angesichts der Personalknappheit im Pflegebereich ist das ein Vorteil, wir beschäftigen rund 18 Prozent Grenzgänger. Damit die Verbundenheit mit den Bewohnerinnen und Bewohnern sowie dem AZB gegeben ist, schulen wir auswärtige Mitarbeitende speziell in Sachen Ortskenntnis. Sie sollten wissen, dass der «Blutige Knochen» kein prähistorisches Fundstück, sondern eine beliebte Dorfbeiz ist.

Das AZB richtet Dienstleistungen und Angebote auch an Externe. Wie kam es dazu?

Als ich vor 20 Jahren hierherkam, herrschte eine Ghetto-Situation. Davon wollte ich weg, alte Menschen sollen nicht einfach abgeschoben werden. Dazu kam der wirtschaftliche Aspekt, dem ich grosse Bedeutung beimesse. Ich erkannte relativ rasch, wo es kommerziell zu wenig ausgeschöpfte Ressourcen gab wie unter- oder ungenutzte Räumlichkeiten, die vermietet werden konnten. Nachfrage gab es, der Kindergarten, aber auch Private wollten Bilder ausstellen. Das brachte uns auf die Idee, eine Galerie einzurichten. Da es im Quartier kaum Ver-

pflegungsmöglichkeiten gab, schufen wir im Weiteren ein öffentliches Restaurant – und wurden von den Gästen fast überrannt.

Wie zahlt sich dies für das AZB aus?

Alle unsere Profitcenter – dazu gehört etwa auch der Kiosk – sind selbsttragend oder machen Gewinn. Wenn sie in ihre Infrastruktur investieren müssen, strecken wir Geld vor, es ist aber mit Zinsen rückzahlbar. Nichts geht zu Lasten der Bewohner. Im Gegenteil: Wir reinvestieren das Erwirtschaftete in den Betrieb, um die Bedürfnisse der Bewohner abzudecken. Kaufen zum Beispiel einen Firstclass-Personenhebelift, neue Möbel, einen Bus für unseren Shuttle-Service oder speisen die Ferienkasse. Allein durch die Bewohnerpreise, die durch Bund, Kanton und Gemeinden festgelegt werden, wäre das nicht möglich.

Wie erheben Sie die Bedürfnisse?

Intern werden Wünsche von den einzelnen Wohnbereichen und aus dem regelmässig tagenden Bewohnerrat an uns herangetragen. Wir berücksichtigen auch Wünsche der Mitarbeitenden, ermöglichen ihnen einen Ausflug oder eine Schulung, die wir ohne Zusatzeinkünfte nicht finanzieren könnten. Das erhöht Motivation und Know-how, was am Ende wieder den Bewohnern zugute kommt. In Bezug auf Quartier und Gemeinde haben wir eine

Arbeitsgruppe, die sich mit den Bedürfnissen von dieser Seite befasst. Manchmal müssen wir auch einfach über den eigenen Schatten springen und etwas ausprobieren.

Zum Beispiel?

Ich wollte immer ein Bewegungsbad. Aber das wäre, auch vom Unterhalt her, zu teuer für uns gewesen. Da wir sahen, wie wichtig Fitness für die ältere Generation ist, boten wir in einem ersten

«Früher hiess es: Warum brauchen die alten Leute eine Weinhandlung? Jetzt gehört sie zu den Dorf-Highlights.»



Einkaufsmöglichkeit im Alterszentrum Am Bachgraben: Der Kiosk-Laden bietet Produkte aus der hauseigenen Bäckerei an.

Foto: Ursula Meisser

Schritt Walkingkurse an. Als uns der grösste Fitnessbetreiber von Allschwil Trainingsmöglichkeiten für unsere Bewohner offerierte, stiess das auf grosses Echo. Es zeigte sich, dass die Beweglichkeit der Teilnehmenden zunahm. Dies und der Wille zur Förderung der Sturzprophylaxe bewogen uns, selbst ein Fitnesscenter einzurichten, für In- und Externe.

Das funktioniert?

Die Einnahmen durch die Externen finanzieren uns neue Geräte und qualifizierte Fitnesstrainer, davon profitieren unsere Bewohner, für die das Training unentgeltlich ist. Aber sie sollten auch sonst im Center den Vorrang haben, deshalb mussten wir die Aufnahme externer Mitglieder stoppen, mit 200 Personen stellen sie ohnehin schon die Mehrheit. Das wird sich aber noch ausgleichen, die Beteiligungsentwicklung bei den Internen inklusive unserer Mitarbeitenden zeigt, dass deren Anteil in zwei Jahren bei 50 Prozent liegen dürfte.

Gibt es auch Dienstleistungen mit schwankender Nachfrage?

Die Maltherapie. Es war ein Trend, deshalb bauten wir sie auf. Zwischenzeitlich fehlte dann das Interesse, sodass wir den Kurs absetzten. Nun läuft er wieder gut. Auf sich verändernde Bedürfnisse muss man flexibel reagieren.

Wird die Öffnung des AZB von der Bevölkerung verstanden?

Heute zum grössten Teil schon, aber es brauchte Jahre der Sensibilisierungs- und Überzeugungsarbeit. Früher hiess es etwa: Warum brauchen die alten Leute eine Weinhandlung? Jetzt gehört sie zu den Highlights des Dorfs, Tausende von Flaschen

gehen pro Jahr über die Theke. Auch die anderen Einkaufsmöglichkeiten im Haus werden von den Allschwilern rege benutzt. Und unsere Bewohner sind mittendrin. Dahin geht unser Ziel: Wir möchten ganz natürlich zur Gemeinschaft gehören.

Gibt es dabei auch Grenzen?

Die Privatsphäre der Bewohner muss gewahrt bleiben, der Wohnbereich ist uns deshalb heilig. Da hat ausser den Angehörigen oder angemeldeten Besuchern niemand etwas zu suchen. Wenn es um die Schaffung von Dienstleistungen und Angeboten geht, müssen zudem immer die Bedürfnisse der Bewohner im Vordergrund stehen. Das setzt uns Grenzen. Aber nur das.

Wie kann das Angebot nachhaltig sichergestellt werden?

Es ist wie bei einem Spitzenrestaurant: Oben zu bleiben ist die Kunst. Wir müssen uns täglich Mühe geben, damit die angestrebten Standards bezüglich Qualität und Freundlichkeit gehalten werden. Wenn wir das erfüllen, ist auch das Finanzielle sichergestellt.

«Wir reinvestieren das Erwirtschaftete in den Betrieb, um die Bedürfnisse der Bewohner abzudecken.»

Was würden Sie jemandem raten, der ein ähnliches Modell realisieren will?

Man muss die Bereitschaft haben, das herkömmliche Bild des Altersheims zu vergessen und weiterzudenken. Wichtig ist zu ->

dem, dass die zusätzlichen Dienstleistungen oder kulturellen Angebote zum Umfeld passen und man das Netzwerk mit den Gemeinden und der Umgebung aufrechterhält. Man muss unter die Leute gehen, auch an Vereinsanlässe, und so Beziehungen schaffen.

Eignet sich Ihr Konzept auch für kleinere Pflegeinstitutionen?

Auf jeden Fall, dort haben die Menschen ähnliche Bedürfnisse. Und Schnittstellen zum Umfeld schaffen kann man überall. Vielleicht einfach in kleinerem und geografisch anderem Rahmen. Letztlich ist es nur eine Frage der Organisation, auch bezüglich der Finanzierung, etwa über eine Stiftung. Ich finde, dass sich das Konzept für alle Alters- und Pflegeinstitutionen eignet und für die finanziell unsichere Zukunft der im Altersbereich tätigen Institutionen sogar unverzichtbar wird.

Welche Projekte stehen beim AZB noch an?

Die Gesamtanierung der Alterssiedlung. Die Wohnungen der drei Gebäude sollen alle zeitgemäss auf 2 bis 2,5 Zimmer ausgebaut werden. Zudem planen wir ein Alzheimerkompetenzzentrum mit 50 bis 90 Plätzen und einer Memory-Abklärungsebene mit verschiedenen Praxen, wo auch Angehörige Informationen und Unterstützung bekommen.

Und in Zukunft?

Die Bedürfnisse werden sich verändern, Anpassungen nötig sein. In welche Richtung, lässt sich heute nicht sagen, aber die Individualität der alten Menschen gilt es weiterhin zu achten und zu wahren. ●

Zur Person: Urs Jenny ist Direktor des Alterszentrums Am Bachgraben in Allschwil im Kanton Basel-Landschaft. Ende September hat die Age Stiftung Jennys Zentrum den Age Award 2011 verliehen.



«Wir möchten ganz natürlich zur Gemeinschaft gehören.»

Urs Jenny,
Direktor des Alterszentrums
Am Bachgraben

Foto: zvg

Angebote	Profitcenter	Drittanbieter	Zusatz-DL	Grundangebot
Kultur				
Öffentliche Galerie Piazza			■	
Kurse (bspw. kreatives Malen)			■	
Gesundheit und Wellness				
Praxis für Physiotherapie		■		
Praxis für Podologie		■		
Praxis für Ergotherapie (mit Hausbesuchen)	■			
Öffentliches Fitnessstudio Xund & Zwäg	■		■	
Öffentlicher Coiffeursaloon		■		
Gastronomie				
Restaurant Ambiente und Catering	■			
Mahlzeitendienst für Region			■	
Kiosk mit Weinladen und Bäckerei	■			
Information und Beratung				
Beratungsstelle in Altersfragen			■	
Öffentliche Ernährungsberatung			■	
Tageskurse (bspw. Kochkurs)			■	
Pflege und Unterstützung				
Rehabilitation				■
Ferien und Entlastungsbetten				■
Wundheilpraxis		■		■
Wäsche- und Reinigungsservice			■	■
Fahrdienste			■	■
Infrastruktur				
Allgemeine Raumvermietung			■	
Ausstellungsräume (für Kunst und Kultur)			■	■
Öffentlicher Bancomat und Briefkasten				■

Profitcenter (gewinnorientiert), Drittanbieter (Mietertag), Zusatz-DL für Bewohner (gratis), Personal (vergünstigt) und/oder Externe (Zusatzbeitrag)
Nicht aufgeführt sind Angebote, die exklusiv für Bewohnerinnen und Bewohner der zugehörigen Alterssiedlung offenstehen.