

Zuwendung ohne Zeittakt

Artur Frank vermittelt Heimplätze in Osteuropa, die Nachfrage ist groß. Bei den Interessenten, sagt er, spielen finanzielle Aspekte eine Rolle, aber nicht nur: Es gibt vor allem keine Pflege mit Stoppuhr. Von Lothar Tolks

Herr Frank, warum ist es besser, sich einen Pflegeplatz in Osteuropa zu besorgen?

Artur Frank: Es ist einfach ein erweitertes Angebot im Bereich Seniorenbetreuung und -pflege. Wir reden ja viel von Freizügigkeit – auch Rentner haben das Recht, Freizügigkeit in all ihrer Vielfalt zu genießen. Osteuropa ist ein Mosaik in der Frage: Wo will ich mein Leben verbringen?

Für die Menschen bedeutet die Entscheidung für einen Platz in einem Heim im Ausland den Verlust von Heimat.

Was bedeutet denn Heimat? Wenn Sie in Deutschland Senioren fragen, wo sie sich am liebsten aufhalten, sagen alle: zuhause. Der Schritt, in ein Seniorenheim zu gehen, ist für den Einzelnen immer groß. Da ist es nicht mehr so bedeutend, ob er im Heimatland vollzogen wird. Wenn die Situation so ist, dass man sein Leben nicht mehr selbstständig in Sicherheit organisieren kann, kommt nur eine betreute Einrichtung infrage. Bei der Überlegung der Senioren mit ihrer Familie, ob ein Platz im Ausland in Frage kommt, spielt sicher auch der finanzielle Aspekt eine Rolle.

Sie haben 2006 erstmals Pflegeplätze im osteuropäischen Ausland angeboten. Eine Erfolgsgeschichte?

Als wir angefangen haben, kamen zunächst nur Pflegebedürftige. Die Entscheidung für diesen Schritt hat meist die Familie im Hintergrund getroffen. Seit ein paar Jahren wandelt sich das. Zu

Zunehmend kommen geistig und körperlich gesunde Senioren.

Artur Frank

uns kommen zunehmend geistig und körperlich gesunde Senioren, die selbst entscheiden, wo sie ihren Lebensabend verbringen wollen. Dieser Anteil steigt eindeutig.

Haben Sie mit Ihrem Angebot darauf reagiert?

Wir haben klassische Senioren- und -pflegeheime, bieten aber auch in zwei Einrichtungen in Tschechien und am ungarischen Plattensee betreutes Wohnen an. Vor wenigen Wochen wurden dort die ersten Bungalows eröffnet.

Wieviele Kunden haben Sie seit 2006 in osteuropäische Heime vermittelt?

Sicher eine vierstellige Zahl, genau weiß ich es nicht. Es geht um Menschen, da zähle ich nicht nach.

Blieben Ihrer Erfahrung nach die familiären Bindungen nach einem Umzug nach Osteuropa erhalten?

Da gibt es keinen Unterschied zu der Situation in deutschen Pflegeheimen. Auch da gibt es Senioren, die wenig bis gar nicht besucht werden. So ist es in den osteuropäischen Häusern auch. Die Regel ist, dass die Senioren Besuch empfangen, vielleicht nicht so häufig wie in der Heimat. Wenn aber Familienmitglieder zu Besuch kommen, bleiben sie aufgrund der weiteren Anreise meist einen ganzen Tag oder auch zwei oder drei

Tage. Die Qualität der Besuche halte ich deshalb für besser als in Deutschland.

Wie groß ist der Anteil dementer Menschen, die Sie in osteuropäische Heime vermitteln, und die möglicherweise gar nicht wissen, wo sie hingebacht werden?

Von den dementen Menschen wissen viele durchaus, wo sie sind. Etwa ein Fünftel der Senioren weiß definitiv nicht, wo sie sich aufhalten.

Sie sagen, die Qualität der Besuche sei höher als in Deutschland. Wie sieht es mit der Qualität der Pflege aus?

Einen höheren Standard haben wir nicht. Auch in Osteuropa gibt es gut geführte und weniger gut geführte Senioren- und Pflegeeinrichtungen. Aber manche Behörden kontrollieren die Häuser konsequent, ohne Ankündigung und schärfer als in Deutschland.

Sie vermitteln Senioren in acht Häuser. Was zeichnet die Pflege in diesen Einrichtungen in besonderer Weise aus?

Wir haben keine zeitgetaktete Pflege. Es gibt von staatlicher Seite vorgeschriebene Personalschlüssel, die sicher höher sind als in Deutschland. Der jeweilige Staat schreibt vor, wieviele examinierte Krankenschwestern pro Bewohner zu beschäftigen sind. Außerdem zahlt in unseren Einrichtungen ein Senior immer den selben Pflegebeitrag, egal, in welchem Pflegegrad er eingestuft ist. Dieser Beitrag ändert sich auch dann nicht, wenn der Patient in einen höheren Pflegegrad eingestuft werden sollte. Das ist ein ganz anderer Ansatz als in Deutschland. Dort bekommt die Einrichtung umso mehr Geld, je schlechter es dem Bewohner geht. Bei uns wird das Haus belohnt, indem es sich bemüht, den Senior so lange wie möglich fit zu halten.

Sie sind mit Ihrem Geschäftsmodell erfolgreicher Vorreiter. Haben Sie inzwischen Konkurrenz?

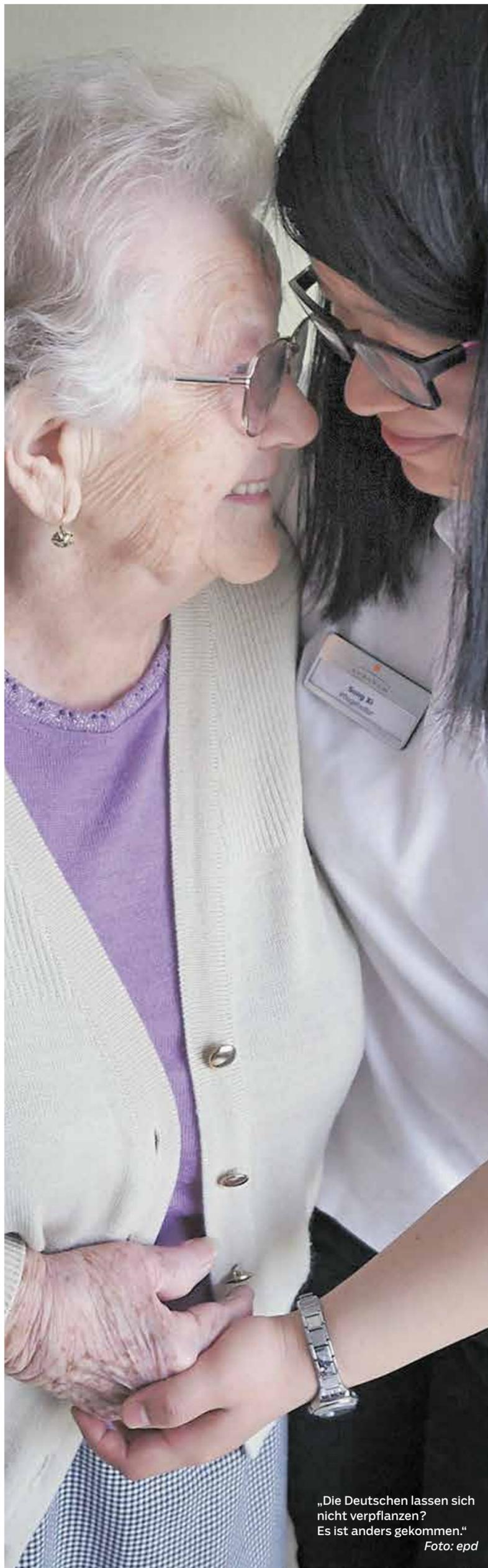
Der Beginn war reiner Zufall. Meine Frau und ich sind angesprochen worden, ob wir nicht ein preiswertes Pflegeheim in der Slowakei finden könnten, weil die deutsche Einrichtung nicht finanzierbar war. Wir haben uns 2005 auf die Suche gemacht und lange nichts gefunden. In den staatlich geführten Häusern gab es Fünf-Bett-Zimmer, alte, schwere Vorhänge und rote Teppiche aus dem Jahr 1945 im Eingang. Nach einem Jahr haben wir in der Slowakei ein privat betriebenes Haus mit vernünftigem Standard gefunden. Das Modell wurde zunächst belächelt und bekämpft nach dem Motto: Die Deutschen lassen sich nicht verpflanzen. Es ist anders gekommen. Inzwischen gibt es Mitbewerber, die ebenfalls vernünftige Qualität anbieten.

Haben die Bewohner der Einrichtungen immer Zugang zu deutschsprachigem Personal?

In jedem Haus ist in jeder Schicht deutsch sprechendes Personal vor Ort. Schließlich kann mitten in der Nacht ein Bewohner Bauchschmerzen bekommen, dann muss die Krankenschwester verstehen: Es handelt sich um den Bauch. Sonst kann man keine richtigen Entscheidungen treffen. In manchen Häusern spricht fast jeder Beschäftigte deutsch.

Hatten Sie schon Kunden, die nach einiger Zeit wieder zurück nach Deutschland wollten?

Die gab es. Es handelte sich um eine Dame mit zunächst stark eingeschränkter Mobilität, deren Zustand sich derart gebessert hat, dass sie wieder in der Lage war, einen eigenen Haushalt zu führen. Ein anderer Kunde ist aus einem Haus



mit schwer pflegebedürftigen Bewohnern wieder ausgezogen. Er selbst war geistig noch fit und hat sich dort nicht wohl gefühlt.

Bekommen Sie auch Anfragen aus dem Ausland?

Die Anfragen kommen hauptsächlich aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ich habe aber auch schon eine Finnin und eine Amerikanerin vermittelt. Die Nachfrage steigt seit Jahren. In manchen Häusern führen wir Wartelisten.

Alternative Ausland

Artur Frank ist seit mehr als zehn Jahren Pflege-Unternehmer in Osteuropa. Sein Büro hat der 56-Jährige, der in Ulm aufgewachsen ist, im ungarischen Vörs am Plattensee. In Deutschland führte er zuvor eine Pharmafirma. Heute vermittelt er mit seinem Unternehmen Senior Palace Rentern Heimplätze in acht Häusern in Ungarn, Tschechien, der Slowakei und Polen (www.seniopalace.de).

Der Bedarf gerade in Deutschland an bezahlbaren Pflegeeinrichtungen ist groß. 2,6 Millionen Pflegebedürftige gibt es bereits, bis 2030 soll ihre Zahl um noch einmal 800 000 steigen. Rund eine halbe Million Menschen können die Mittel von mehreren Tausend Euro monatlich für eine entsprechende Betreuung nicht selbst aufbringen.

Auch in Asien, etwa in Thailand oder auf den Philippinen, werden seit Jahren Pflegeplätze für deutsche Interessenten angeboten. Auf Mallorca gibt es ebenfalls entsprechende Offerten.



Artur Frank

Foto: privat

Pflegende Roboter

Aus dem Bett heben, Medikamente verabreichen, Speisen und Getränke bringen: Tätigkeiten von Pflegekräften könnten künftig auch Roboter übernehmen. Roman Hipp, bei Porsche Consulting verantwortlich für den Gesundheitsbereich, geht davon aus, dass Roboter es „in drei bis fünf Jahren“ soweit sein könnten. Die Adressaten hätten mehrheitlich nichts dagegen: 56 Prozent der Bundesbürger würden sich laut einer Porsche-Umfrage von einer Maschine pflegen lassen.

„Die Deutschen lassen sich nicht verpflanzen? Es ist anders gekommen.“

Foto: epd