

«Hier geht es um sehr persönliche Dinge»

Senioren beim Übertritt in eine andere Wohnform unterstützen und Angehörige nach einem Todesfall begleiten: diesen Aufgabenkomplex hat sich der Dachsener Peter Beglinger als Geschäftsmodell auserkoren.

VON ALFRED WÜGER

DACHSEN Er sitzt im Stiftungsrat der Pro Senectute Schaffhausen und arbeitete 26 Jahre bei der IWC Schaffhausen, wo er erst die Finanzbuchhaltung leitete und danach 17 Jahre lang Personalchef war. In diesen Jahren hat sich in seinem Leben viel bewegt und verändert: Der Schwiegervater und seine Eltern starben. Peter Beglinger merkte, dass die Angehörigen oftmals überfordert waren, und organisierte, was nötig war. «Es liegt in meiner Natur, dass ich sofort anpacke.» Aber es blieb nicht bei diesem praktischen Einsatz in der Familie. «Ich habe mir auch Gedanken gemacht, was auf Seniorinnen und Senioren zukommt, wenn sie einmal aus dem eigenen Haus ausziehen müssen und ihre Kinder eventuell nicht mehr in der Nähe wohnen oder keine Zeit zur Unterstützung haben.»

Zündende Idee morgens um fünf

Peter Beglinger wollte sich mit 50 Jahren nochmals verändern und kün-

digte seine sichere Stelle bei der IWC Schaffhausen. «Ich wusste, dass ich autonomer und selbstbestimmter arbeiten wollte und dass ich weiterhin mit Menschen arbeiten wollte, aber ich wusste noch nicht, wie.» Zwei, drei Wochen nach der Kündigung sei er plötzlich morgens um fünf aufgewacht, sagt Peter Beglinger, und habe die zündende Idee gehabt. «Ich stand auf, schrieb alles auf, und nun setze ich es um.»

Peter Beglinger hat eine Einzel-firma gegründet, SenCare heisst sie und bietet nun den ganzen Prozess für Seniorinnen und Senioren beim Übergang von der selbständigen Lebensform in einem Haus oder einer Wohnung in eine andere Wohnsituation/Lebensform an. «Wenn Leute überfordert sind von dem, was dabei auf sie zukommt, kann ich sehr schnell und individuell meine Hilfe und Dienstleistung anbieten.» Der Unternehmer glaubt, dabei eine Nische entdeckt zu haben. «Beim Googeln und bei meinen Recherchen stellte ich fest, dass der ganze Prozess bisher so nicht angeboten wird. Es gibt Hilfe bei Räumungen, bei der Reinigung, beim Umzug, beim Verkauf einer Liegenschaft, aber niemand kümmert sich wirklich um alles, was es in einem solchen Fall braucht.»

Umsetzung braucht viel Zeit

Um seine Geschäftsidee bekannt zu machen, hat Peter Beglinger Klinken geputzt. «Seit April läuft meine Homepage, und ich besuchte in den letzten Monaten über 50 Organisationen.» Peter Beglinger ging zu Ärzten, in Altersheimen, zur Krebsliga und zu den Behör-



Peter Beglinger hat eine Firma gegründet, die für Senioren und Angehörige in Übergangssituationen alles Nötige in die Wege leitet.

Bild Alfred Wüger

den. «Ich machte Marketing in eigener Sache. Es fiel mir nicht einfach, aber ich weiss aus Erfahrung, wie das geht.» Auch seine Frau habe ihn in all diesen Bemühungen tatkräftig unterstützt. Seit dem Beginn seiner Tätigkeit habe er ein paar kleinere Mandate bearbeiten können, aber seit November nehme das Interesse spürbar zu. «Das Wichtigste ist, dass man mir Vertrauen schenkt. Hier geht es um sehr persönliche Dinge. Und wenn eine Liegenschaft zu verkaufen ist, dann gehört das auch zu meiner Dienstleistung, und ich mache selbstverständlich auch dies.» Dass es dabei auch um sehr viel Geld gehen kann, schreckt Peter Beglinger nicht ab,

im Gegenteil: «Während meiner langjährigen Tätigkeit bei IWC habe ich mit meinem Team ein Millionenbudget verwaltet und verantwortet. Grosse Zahlen schrecken mich nicht ab, und ich kenne das Vertragswesen gut.»

Nicht ganz billige Dienstleistung

Peter Beglinger arbeitet im Stundenlohn. 100 Franken kostet eine Stunde Beratertätigkeit, 60 Franken werden verrechnet, wenn es beispielsweise ums Packen geht. Dabei seien die Arbeitswege im Zürcher Weinland und in Schaffhausen inbegriffen. Ebenfalls ist die Erstabklärung zur Erstellung der Offerte kostenlos. Beim Liegen-

schaftenverkauf werde ein fairer Prozentsatz ausgehandelt. Wie viele Stunden für ein Mandat aufgewendet werden müssten, sei schwer abschbar, sagt Peter Beglinger, das hänge davon ab, wie schnell man ein Resultat, ein neues Domizil zum Beispiel, erreiche. «Ich strebe individuelle Lösungen an und bemühe mich, so schnell wie möglich abzuschliessen.» Es ist offenkundig, dass bei einem als Beispiel angenommenen Arbeitsaufwand von Peter Beglinger von 20 bis 30 Stunden die Sache nicht ganz billig ist. Da diese Dienstleistung ausserhalb des eigentlichen Krankheitswesens erbracht wird, können dafür keine Unterstützungsbeiträge bezogen werden.

«Könnte eine Marktlücke sein»

Simone Christinat, Leiterin der der Spitex Thayngen: «Als Peter Beglinger sein Projekt bei uns in Thayngen an einem Teamrapport vorstellte, kam das recht gut an. Wir haben das Gefühl, das könnte eine Marktlücke sein.» Es sei tatsächlich oft so, dass gerade auch Angehörige bei einem Todesfall in der Familie überlastet seien. Bedenken hat Simone Christinat allenfalls bei den Kosten. «Es könnte sein, dass sich eher finanziell starke Leute die Dienste von Peter Beglinger leisten könnten.» Auch habe die Spitex Thayngen bis jetzt noch kein Mandat vermitteln können.

Leben kann der «Jungunternehmer» von seiner Firma tatsächlich noch nicht, er arbeitet zurzeit zu 30 bis 40 Prozent als Personalberater für einen Familienbetrieb in Schaffhausen und betreut noch andere Projekte.