

HEIME

Kooperation zwischen Residenz-Betreiber und Mediziner-Netzwerk

„Vorteile für alle Beteiligten“

Die Vermittlung von Facharztterminen bietet die Tertianum Premium Group neuerdings ihren Bewohner:innen. Der Ausbau weiterer Service-Dienste ist in Planung. Etwa zum Thema Reisen – sobald dies wieder möglich sein wird.



Der Service bietet die bevorzugte Terminvereinbarung bei Fachärzten. Foto: kzenon, fotolia

Interview: Darren Klingbeil

Berlin// Die Tertianum Premium Group ist Anfang März eine Kooperation mit dem Qualitätsbündnis der „Premium Kliniken und Praxen“ eingegangen. Diese bietet den 300 Bewohnerinnen und Bewohnern der Tertianum Premium-Wohnresidenzen eine bevorzugte Terminvereinbarung mit den Fachärzten des Netzwerks. Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Leistung ist, dass Patient:innen privat krankenversichert oder Selbstzahler sind.

Wie nehmen Bewohner:innen den Service an, welche Behandlungen sind besonders gefragt?

Anna Schingen: In den ersten Wochen mit viel Neugierde, die Nutzung ist von Haus zu Haus sehr unterschiedlich.

Unsere Bewohnerinnen und Bewohner sind da nicht anders als andere Senioren, die den Verbund der Premium Kliniken und Praxen nutzen. Die ältere Klientel hat zwei klare Schwerpunkte: Augenheilkunde und der Bereich der Orthopädie.

Verkürzt sich die Wartezeit auf einen Facharzttermin für die Privatpatienten deutlich, wenn sie den Service über die Residenz in Anspruch nehmen?

Stephanie Neureuter: Unser Premium Netzwerk garantiert eine bevorzugte Behandlung. Das heißt, wenn sich ein Bewohner oder eine Bewohnerin aus einer Tertianum Premium Residenz meldet, setzt die Praxis alles daran, das Anliegen präferiert zu behandeln. Die Tertianum Premium Residences bietet den Bewohnern aber noch zusätzlich einen Service, der Zeit

spart: Man kann einfach die Mitarbeiter der Rezeption um die Organisation eines Termins in einem Premium-Arzt bitten.

Welche Vorteile zieht der Verbund „Premium Kliniken und Praxen“ aus der Kooperation?

Neureuter: Es handelt sich um eine klassische Win-Win-Situation. Sprich: Die Kooperation bietet allen Beteiligten nur Vorteile. In diesem Beispiel eröffnen wir den Fachärzten eine Kontaktmöglichkeit zu 300 bis 350 potenziellen neuen Patientinnen und Patienten. Die Tertianum Residenzen bieten ihren anspruchsvollen Bewohnern zusätzlich zu all den bereits bestehenden Leistungen nun auch einen Zugang zu den besten Fachärzten in ganz Deutschland.

Vereinfacht sich so das Terminmanagement für die Ärzte und Kliniken?

Neureuter: Das Terminmanagement in der Praxis oder Klinik ist unverändert gut.

Stellen Sie grundsätzlich eine steigende Nachfrage nach Residenz-Wohnangeboten fest und welche Rolle spielen dabei künftig andockende Service-Angebote wie diese der Facharzt-Vermittlung?

Schingen: Ja, wir stellen eine von Jahr zu Jahr stärker steigenden Nachfrage fest. Aber das ist auch logisch, denn das Angebot am Markt steigt nur schleppend. Durch den Start der Babyboomer ins Rentenalter steigt die Nachfrage noch einmal exponentiell an. Die aktuelle Angebotslücke im Senioren-Wohnsegment ist riesig: 600 000 fehlende Wohnungen und 100 000 Wohnungen im Bereich der Premium Residenzen (Quelle: Terragon Versorgungsstudie). Der

generelle Bedarf ist beispielsweise enorm, wenn es um die individuellen Wünsche jedes Einzelnen in Bezug auf das Leben im Alter geht. Themen wie Selbstständigkeit mit einem Angebot an Topsservices und perfekter gesundheitlicher Versorgung bei größtmöglicher Sicherheit sind ausschlaggebend. Hier ist die Angebotsbandbreite des Marktes noch stark eingeschränkt.

Wie kostensensibel sind Ihre Bewohner:innen, die ja finanziell eher gut situiert sind, bei solchen Angeboten? Was kostet es konkret, diesen Facharzt-Termin-Service in Anspruch zu nehmen?

Schingen: Unsere Bewohnerinnen und Bewohner erhalten den Service aus der Kooperation mit den Premium Kliniken und Praxen kostenlos. Grundsätzlich sind unsere Bewohner



Stephanie Neureuter, Geschäftsführerin Premium Kliniken und Praxen.

Foto: @SLAVICA

schäftigen wir uns mit der Entwicklung neuer Wohnkonzepte sowie der Weiterentwicklung unserer vorhandenen Konzepte. Dabei lassen wir die Bedürfnisse unserer Zielgruppe nie aus dem Blick. Mit einer ambient-assisted-living (AAL) Wohnung ist es zum Beispiel die Hardware in einer Wohnung, die wir für die neue ältere Generation intelligenter entwickeln möchten. Das Ziel ist eine effizientere Gestaltung der Wohnräume, um die Selbstbestimmtheit zu unterstützen und gleichzeitig Sicherheit zu ermöglichen. In der zweiten Jahreshälfte können wir dazu mehr erzählen.

Ein zweiter Bereich, der in der aktuellen Pandemie-Situation stark ins Hintertreffen geraten ist, ist das Reisen. Die Reise für die Älteren wird nach Corona hoch im Kurs stehen und wir sind an Kooperationen mit hochwertigen Anbietern in diesem Bereich im Gespräch.



Anna Schingen, CPO DPF AG

Foto: Tertianum_Premium Group @Yves Sucksdorff

nicht kostensensibel, sondern offen für sinnvolle Angebote.

Welche weiteren Service-Angebote sind für die Klientel Ihrer Residenzen vorstellbar – in welchen Bereichen planen Sie weitere Kooperationen?

Schingen: Neben der Entscheidung zur Erweiterung der Services be-

■ Anna Schingen ist CPO DPF AG & Direktorin Marketing & PR Tertianum Premium Group. Stephanie Neureuter ist Geschäftsführerin der Premium Kliniken und Praxen. tertianum.de, premiumpraxen.de