



bis 80 Jahren auf. Das ist dann oft auch der Zeitpunkt, an dem Unterstützung zuhause benötigt und gesucht wird.

Veronika Bellone: *In der Schweiz arbeiten Sie mit Agenturpartner:innen zusammen? Welche Vorteile birgt diese Struktur?*

Peter Blassnigg: Der größte Vorteil ist die Kundennähe. Eine Agentur deckt ein exklusives Gebiet von rund 100.000 Einwohnern ab. In diesem ist der Agenturpartner unsere zentrale Ansprechperson für betagte Menschen und deren Angehörige, ebenso wie für Ärzte, Therapeuten, Spitäler, andere ambulante Pflegedienste oder auch Behörden.

Während sich die Agenturpartner auf Beratung und Vertrieb konzentrieren, werden die Dienstleistungen von unseren Niederlassungen erbracht. Diese sind für die Vertragsabwicklung zuständig. Selbstständige Agenturen und Home Instead Niederlassungen ergänzen sich im Tagesgeschäft so optimal mit einer klaren Aufgabenteilung. Entlastet werden sie dabei in Bereichen wie IT, Marketing oder Fakturierung von unserer Zentrale. Zudem haben wir mit der Zuhause-leben-Akademie eine nationale Bildungspartnerin, die massgeschneiderte Kurse für Home Instead Mitarbeitende anbietet. Gemeinsam arbeiten wir auf ein Ziel hin: unsere Kunden zuhause bestmöglich zu betreuen und pflegende Angehörige zu entlasten.

Veronika Bellone: *Welche Aufgaben gehören zu Ihrem Tätigkeitsfeld als Leiter der Agenturen?*

Peter Blassnigg: Ich begleite Interessenten von der Findungsphase bis hin zur Eröffnung des Standortes. Bestehende Agenturpartner unterstütze ich im Auf- und Ausbau ihrer Tätigkeiten. Als Leiter Agenturen bin ich das Bindeglied zwischen Agenturpartnern, Niederlassungen und Zentrale.

Veronika Bellone: *Welche Profile sind als Agenturpartner*innen geeignet?*

Peter Blassnigg: Basis für den Erfolg sind eine gute Portion Unternehmergeist und hohe Selbstmotivation. Wir suchen engagierte Persönlichkeiten mit Verkaufserfahrung und kaufmännischem Verständnis. Essenziell sind darüber hinaus hohes



Foto: © Home Instead Schweiz AG

Einfühlungsvermögen und Interesse daran, das Leben älterer Menschen und deren Angehöriger positiv zu verändern. Branchenkenntnisse setzen wir dagegen nicht voraus. Unsere Agenturpartner kommen aus unterschiedlichen Bereichen – von Pflege über Versicherung bis hin zu Gastronomie. Alle eint der Wunsch nach einer sinnstiftenden Aufgabe.

Veronika Bellone: *Die Digitalisierung nimmt Einfluss auf alle Branchen und verändert die Prozesse und Kommunikation. In welchen Bereichen ist die Digitalisierung im Home Instead System von großer Relevanz?*

Peter Blassnigg: Auch für uns bringen neue Technologien Chancen. Denken Sie zum Beispiel an intelligente Notrufsysteme, die zur Sicherheit von betagten Menschen rund um die Uhr beitragen. Oder digitale Geräte, die Seniorinnen und Senioren helfen, geistig aktiv oder auch in Kontakt mit ihren Lieben zu bleiben. Auf der anderen Seite sind wir davon überzeugt, dass Menschen Menschen brauchen. Gute Pflege und Betreuung ohne den Menschen, ohne menschliche Nähe und den persönlichen Austausch sind für uns nicht denkbar.

Veronika Bellone: *Welche quantitativen und qualitativen Ziele hat Home Instead Schweiz?*

Peter Blassnigg: Unser oberstes Ziel ist die individuelle Lebensqualität von Menschen in ihrer vertrauten Umgebung. Wir unterstützen betagte Menschen und deren Angehörige genauso wie sie es individuell benötigen und wünschen. Angesichts aktueller Prognosen, wonach sich bis 2050 der Anteil der Menschen 80 plus in der Schweiz annähernd verdoppeln wird, rechnen wir mit einem deutlich wachsenden Marktvolumen.

Veronika Bellone: *Geben Sie uns zum Schluss noch Ihren persönlichen Tipp, was man beim Partnermarketing unbedingt berücksichtigen sollte.*

Peter Blassnigg: Da gibt es einige wichtige Stellrädchen. Eines ist sicher die Ansprache der gewünschten Partner. Neben Alter, Berufserfahrung etc. sind dabei v.a. auch die „weichen“ Faktoren wichtig. Es braucht Emotionen, um Menschen zu erreichen. Zentral für den Erfolg sind darüber hinaus klare Prozesse und eine enge Begleitung der Agenturpartner bereits in der Findungsphase.

Veronika Bellone: *Vielen Dank für die interessanten Einblicke in das System Home Instead und weiterhin viel Erfolg.* ■