

## Vom Politikstudenten zum engagierten Seniorenbetreuer



BILD RETO OESCHGER

Philippe Guldin hat mit seiner Firma Seniorenuhause.ch den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

Von **Simone Rau**

**Philippe Guldin unterstützt ältere Menschen im Alltag. Mit einem Mikrokredit könnte der Jungunternehmer Werbung für seine Firma machen.**

Das Wort «Berufung» mag Philippe Guldin nicht. Und trotzdem macht der 30-Jährige gleich zu Beginn des Gesprächs klar: «Selbstständig zu sein, ist genau das Richtige für mich.» Schon während des Politik-Studiums habe er seine Kollegen immer wieder mit Geschäftsideen herausgefordert. Nur eine davon hat ihn wirklich überzeugt: ältere

Menschen in ihrem Alltag unterstützen.

Seit zwei Jahren ist Guldin Geschäftsführer von Seniorenuhause.ch. Sein Ziel verfolgt er konsequent: «Ich gehe individuell auf die Bedürfnisse der Senioren ein, das gab es bisher nicht.» Einkaufen, gärtnern, Haustiere füttern, Briefe schreiben, mit jemandem reden – die Wünsche seien vielfältig. Eine Dame hegte den Wunsch, wieder einmal an der Bahnhofstrasse einkaufen zu gehen, eine andere wollte wie früher in der italienischen Grossfamilie für jemanden kochen. Guldin erfüllte die Wünsche.

Medizinische Betreuung bietet Seniorenuhause.ch nicht an. Das Angebot hört beim Aufstehen- und Waschenhelfen auf; den Rest, also die Pflege, übernimmt die Spitex. Die Zusammenarbeit sei gut, man



Argus Ref 34874848

profitiere voneinander. Kein Konkurrenzdenken? «Im Gegenteil. Ich bin in eine Marktlücke gesprungen.» Während die Spitex jede Dienstleistung einzeln verrechnet, verlangt Guldin unabhängig von der Art der Betreuung 45 Franken pro Stunde. «So ist es weniger kompliziert.»

Der Sprung in die Marktlücke verlangt viel von Philippe Guldin. Er hat Geld investiert und muss mit der Verantwortung, welche die Selbstständigkeit mit sich bringt, umgehen lernen. Es sei nicht immer einfach, der «Kapitän eines grossen Bootes» zu sein. Marketing, Finanzen, Homepage gestalten, er erledigt alles selber. Viel Zeit hat er für die Auswahl seiner 30 Teilzeit-Mitarbeiter aufgewendet, es sind vor allem Frauen: «Qualität ist alles. Ich kann mir nicht erlauben, dass jemand schlecht arbeitet.» Auch die Erfahrung im Umgang mit Senioren hilft dem Jungunternehmer bei seiner Arbeit. Als Student betreute er eine Zeitlang einen Alzheimer-Patienten. Das habe ihm die Augen für die Welt der älteren Menschen geöffnet.

Guldin ist überzeugt vom Potenzial seiner Geschäftsidee. Es kann aber noch Jahre dauern, bis seine Firma rentiert. Deshalb hat sich der Jungunternehmer beim Verein Go! um einen Mikrokredit beworben. Um sein Geschäft besser bekannt zu machen, würde er mit dem Geld vor allem in Werbung investieren, sagt Guldin.

#### **Plan B, wenns nicht klappen sollte**

Bereits jetzt nimmt er bei Go! Beratungen in Anspruch. Der Verein prüft seine Strategie, erstellt einen Businessplan und berät ihn in Marketing-Fragen. Dringend brauche er den Kredit nicht, sein Unternehmen entwickle sich gut, sagt Guldin. Trotzdem wäre er froh um das Geld: «Es braucht Zeit, sich einen Namen zu machen.»

Kredit hin oder her – Guldin hat Spass an der Selbstständigkeit. Entscheidungen treffen, Verantwortung tragen, jeden Tag nach eigenem Gutdünken gestalten, das schätzt er. Und was, wenn es nicht klappt? Dann kommt Plan B zum Zug. Auch diesen verfolgt Guldin konsequent: Er schreibt an seiner Doktorarbeit, jeweils am Wochenende.