

# CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 12

7.6.2019

13. Jahrgang

www.careinvest-online.net

## ■ BARRIEREFREIHEIT

Diese Konzepte helfen, Kosten zu sparen

Seite 4

## ■ STANDORTFRAGE

Fünf Thesen zur richtigen Investition

Seite 8

## ■ PFLEGEMARKT

Betreutes Wohnen legt weiter zu

Seite 10

# Neue Ideen für mehr Mobilität im Alter

Der digitale Wandel treibt Veränderungen auch in der Pflegewirtschaft voran. Die **Sozial-Holding Mönchengladbach** zeigt immer wieder, wie man daraus erfolgreich Ideen und Konzepte für das zukünftige Leben und Wohnen im Alter entwickeln kann.

Die Investitionsbereitschaft in der Pflegebranche ist groß. Das ist das Ergebnis des **Investitionsbarometers Altenpflege**, das regelmäßig im Auftrag von Vincentz Network erhoben wird (CARE Invest 4-19). Besonders IT und Technik spielen dabei eine große Rolle. Doch wie werden aus Investitionen im digitalen Bereich innovative Konzepte? **Helmut Wallrafen**, Geschäftsführer der **Sozial-Holding der Stadt Mönchengladbach GmbH**, hat in den vergangenen Jahren wiederholt gezeigt, wie etab-

lierte Träger in Zusammenarbeit mit Start-ups oder Forschungseinrichtungen neue Ideen hervorbringen können. Auf der Messe **Altenpflege** war er mit zwei aktuellen Partner-Projekten vertreten: **Urban Life Plus** und **Senioren-Scooter-Sharing**.

Urban Life Plus hat sich zum Ziel gesetzt, die Teilhabe älterer Menschen am öffentlichen Leben durch neue Technologien zu verbessern. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Zusammen mit drei >>

## AUFGESCHNAPPT

„Es ist an der Zeit, den MDK weitgehend vom Einfluss der Krankenkassen zu lösen.“

**Verena Bentele**,  
Präsidentin des  
Sozialverbands VDK



» Universitäten sowie dem Stadtentwickler **Drees & Sommer** werden Lösungen entwickelt, die Menschen mit altersbedingten Einschränkungen helfen sollen, mehr am öffentlichen Leben teilzunehmen.

„Hierzu bedienen sich die Forscher Technologien, die wir aus der Automobilbranche oder aus dem AAL-Segment kennen“, erläutert Wallrafen. „Denken Sie an Sensorik im öffentlichen Raum, an Ampeln, Sitzbänken oder Straßenlaternen, die wir versuchen, smart zu machen.“ Konkret bedeute dies, dass eine Lampe ihr Licht in Helligkeit und Farbe einer Person mit Sehschwäche anpasst. Oder eine Fußgängerampel länger grün zeigt, weil ein Mensch mit Rollator länger braucht, um die Straße zu überqueren.

Mobilität steht auch im Mittelpunkt des Senioren-Scooter-Sharing. Wallrafen: „In Mönchengladbach wird gerade viel getan im Hinblick auf Elektromobilität im Rahmen von Sharing-Konzepten.“ An

dieser Stelle setze das Sharing-Konzept für Elektromobile für Senioren an. Die E-Scooter könnten über eine App gebucht werden. „Hier kooperieren wir eng mit unserem Energiedienstleister, der NEW AG, die uns mit dem Scooter-Sharing in die E-Mobilitäts-App ‚Wheesy‘ einbindet“, so der Chef der Sozial-Holding. Um der älteren Generation den Einstieg zu erleichtern, habe man Schulungskonzepte entwickelt, die auf das Fahrzeug, die App, aber auch auf Situationen im Straßenverkehr ausgelegt sind. „Der Scooter-Führerschein, den man dann erwirbt, wird in einem eigens von der Sozial-Holding angelegten 1.800 Quadratmeter großen Senioren-Scooter-Park absolviert.“ Ein Verkehrsübungspark mit unterschiedlichen Wegbeschaffenheiten, Bushaltestellen oder Engpässen. Eingebettet sei die Strecke in eine Obststreuwiese mit Kräutergarten. Wallrafen: „Ein kleiner Beitrag von uns zur Begründung des Stadtquartiers.“ CI/eh

## „Start-ups eine Chance geben“

**Mit CARE Invest sprach Helmut Wallrafen, Geschäftsführer der Sozial-Holding der Stadt Mönchengladbach, über das Verhältnis von Start-ups und etablierten Betreibern sowie die Möglichkeiten, die Pflegewirtschaft digital fit zu machen.**

**Warum tun sich Start-ups manchmal schwer, an die Pflegewirtschaft anzudocken?**

▷ Ich glaube gar nicht, dass Start-ups sich schwer tun, denn sie haben oft wirklich gute Ideen und sind kreativ. Sie versuchen, den schlecht geredeten, auf jeden Fall aber genormten Pflegealltag zu durchbrechen und das ist genau, was die Altenpflege braucht. Das Problem liegt wohl eher am fehlenden Innovationsfaktor in der Branche. Der fehlende Mut, eine gute Idee in den eigenen Einrichtungen voran zu bringen, zu experimentieren.

**Wie können Betreiber Start-ups entdecken, die möglicherweise Lösungen für sie anbieten?**

▷ Hier ist die Messe Altenpflege mit der Sonderfläche AVENEO ein optimaler Raum, wo Start-ups und Betreiber zusammen finden. Das hat sich in den letzten Jahren absolut etabliert. Ich möchte nach 30 Jahren Altenpflegemesse gestehen, dass ich selbst die AVENEO-Fläche als den interessantesten Bereich betrachte. In den letzten drei Jahren haben wir hier mehrere Kontakte geknüpft mit Start-ups, mit denen wir heute wirklich gut zusammenarbeiten. Sei es Tavla, Supernurse, Connex, Linder oder Careview. Eine tolle Chance für Start-ups oder For-

schungsprojekte, ihre Ideen in frühem Stadium an die künftigen Kunden und Unternehmen zu bringen.

**Welche Ideen haben Sie zuletzt begeistert?**

▷ Ich habe gerade schon einige genannt. Wir müssen uns trauen, auch mal mit queren Köpfen Dinge auszuprobieren, um den Pflegeberuf attraktiv zu machen und Bewohnerinnen und Bewohnern ein möglichst selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen. Einfach mal machen und Start-ups eine Chance geben. Ein wenig erinnert mich das an unsere alternativen Pflegekonzepte, die wir Ende der 70er-Jahre in Bielefeld, Gütersloh, Hamburg, Frankfurt und Aachen ausprobiert haben. Ohne uns gäbe es heute keine Wohngemeinschaften und Tagespflege. Es wird sich einiges von den Start-ups etablieren und in zehn Jahren selbstverständlich im Alltag sein.

**Wären Roboter in der Pflege ein Fluch oder Segen?**

▷ Wenn Roboter Pflegefachkräfte und Betreuungspersonal ersetzen sollen, dann eindeutig: FLUCH! Denn Pflege von Menschen ist und bleibt ein Beruf mit Schwerpunkt sozialer Beziehungen. Kein Roboter kann ersetzen, was Menschen anderen Menschen entgegenbringen können, an Empathie, Emotionen und sozialen Interaktionen. Denken wir an die Robotik, die bereits eingesetzt wird: Paro, die Robbe oder Pepper, der humanoide Helfer – es zeigt sich schon jetzt, dass diese nur sehr eingeschränkt angenommen werden. Eben weil sie die Beziehung zu Angehörigen oder Pflegepersonal nicht ersetzen können.

„Kein Roboter kann ersetzen, was Menschen anderen Menschen entgegenbringen können.“



**Helmut Wallrafen,**  
Sozial-Holding  
Mönchengladbach

Gerade die heutige Generation der alten Menschen werden wir mit verniedlichten „Spielzeugrobotern“ nicht begeistern können. Wenn Robotik in der Pflege überhaupt ein Segen sein kann, dann als Unterstützung für systematische, automatisierte Prozesse.

#### Wie könnte das aussehen?

▷ Im optimalen – und einzig wünschenswerten – Fall werden Arbeitsprozesse erleichtert, damit den Pflegenden mehr Zeit für die zu Pflegenden bleibt oder sie an Stellen entlastet werden, an denen die emotionale Bindung zu Konflikten führen kann. Genau hinschauen sollten wir auch im Bereich Gesundheitsförderung, da gibt es ebenfalls gute Ansätze.

#### Können Sie die Sorgen von Mitarbeitern in dem Zusammenhang verstehen?

▷ Selbstverständlich! Die Sorge der Mitarbeiter, von Robotern ersetzt zu werden. Oder weniger wert zu sein, als eine Maschine! Zwar bin ich zutiefst überzeugt, dass das nicht passieren wird, wenn wir weiterhin eine gute und wertschätzende Pflege leisten wollen. Aber derartige Ängste werden einige viel-

## Zuhören, lernen, machen!

Den Weg zum Erfolg kann man sich nicht patentieren lassen. Darum ist eine Start-up-Kultur noch keine Garantie für gewinnbringende Geschäftsmodelle. Aber eine lange Firmen-Historie ist auch kein Freifahrtschein für eine erfolgreiche Zukunft. Sicher ist allerdings, dass der digitale Wandel dafür sorgt, dass manche Entwicklungen sich plötzlich enorm beschleunigen können. Um davon zu profitieren ist es nötig, dass Start-ups und erfahrene Unternehmer öfter und enger zusammenarbeiten. Damit sie voneinander lernen, erfolgreich zu sein.



**Matthias Ehbrecht,**  
Chefredakteur  
CARE Invest

leicht haben, bei dem Hype, der um das Thema Robotik in der Pflege bei zunehmendem Fachkräftemangel gemacht wird. Wir haben eine Fachkraftquote von knapp 70 Prozent, mit Mensch-Technik-Interaktion, aber nicht deshalb. Wertschätzung und Fürsorge lassen sich eben nicht durch Technik ersetzen!

# Weil komplexe Märkte besondere Kompetenz brauchen.

Unsere Finanzlösungen für den Pflegemarkt.

Profitieren Sie von unserer einmaligen Branchenexpertise, mit der wir Sie professionell begleiten und nachhaltig zum Erfolg führen.

Telefon: +49 211 5998 2222  
E-Mail: [firmenkunden@apobank.de](mailto:firmenkunden@apobank.de)

Weil uns mehr verbindet.



# Barrierefreies Bauen

## Wirtschaftlich sinnvoll planen

Deutschland wird immer älter, doch wir fühlen uns immer jünger. Gleichzeitig nimmt der **Bedarf an barrierefreier, universeller Gestaltung** zu. Doch wie sieht bedarfsgerechte Barrierefreiheit in der Praxis aus? Welche Chancen und Potenziale ergeben sich daraus? Die Antworten fallen je nach Blickwinkel, Regelwerk oder Förderprogramm unterschiedlich aus.

Die meisten Menschen möchten so lange wie möglich in der angestammten Wohnung bleiben. Mit zunehmendem Alter sind Menschen jedoch eher pflegebedürftig. Das **Pestel-Institut** prognostiziert für 2050 rund fünf Millionen Pflegebedürftige und erwartet schon ab 2035 einen Ruhestandsbevölkerungsanteil von über 30 Prozent. Alter und Behinderung gehen oft einher, denn nur drei Prozent der Behinderungen sind angeboren. Die allermeisten werden im Laufe des Lebens erworben, zum Beispiel durch Krankheit oder Unfälle. In Zukunft wird der Anteil der Menschen mit Bewegungs- und anderen Einschränkungen also stark zunehmen – mit entsprechenden Anforderungen an Städte, Infrastruktur, und Gebäude.

### Geeignete bauliche Maßnahmen können Kosten sparen

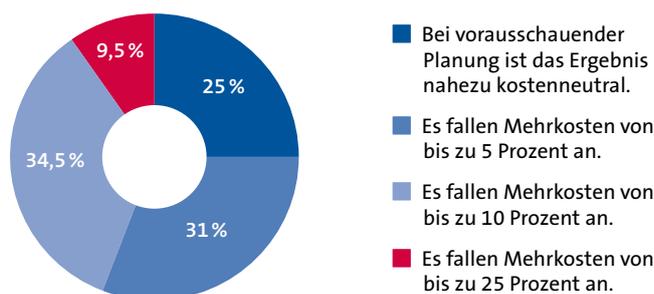
Eine barrierefreie Gestaltung ermöglicht ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Teilhabe im Alter und dient darüber hinaus der Sturz- und Unfallpräven-

tion. Bei Eintritt einer Pflegebedürftigkeit, ist die ambulante Pflege innerhalb einer barrierefreien Wohnung einfacher und länger realisierbar. So kann barrierefreier Wohnraum langfristig dazu beitragen, Kosten in der Pflege und im Gesundheitswesen zu reduzieren und den Anteil der ambulant versorgten Menschen zu erhöhen. Obwohl die Vorteile auf der Hand liegen, wird barrierefreies Bauen allzu oft mit Kostensteigerung gleichgesetzt. Dabei steht Barrierefreiheit nicht per se im Widerspruch zu wirtschaftlichem Bauen.

Ein Großteil der Ausstattungen zur Barrierefreiheit erhöht den Komfort und die Sicherheit für alle und gehört in zunehmendem Maß zum Standard: Bodengleiche Duschen, früher nur in barrierefreien Bädern üblich, zählen dazu, ebenso Aufzüge und automatisch öffnende Türen zum Beispiel in Einkaufszentren. Diese Kosten allein der geschuldeten Barrierefreiheit anzulasten, greift daher zu kurz. Dennoch erfordert barrierefreies Bauen Mehrinvestitionen, beispielsweise durch ein Mehr an technischer Ausstattung (Aufzüge) und Mehrflächenbedarfe, wie unter anderem durch größere Bewegungsflächen im Bad. Meist wird jedoch von zu hohen Kosten ausgegangen. Im Bereich des Wohnens geht es insbesondere um ein möglichst langes und selbstbestimmtes Leben in der eigenen Wohnung – ein wesentlicher Baustein zur Bewältigung des demografischen Wandels.

Bei Auftraggebern und Planern herrscht oft Unsicherheit in Bezug auf gesetzlich geforderte bzw. mögliche Standards (barrierefrei, barrierearm, seniorengerecht etc.). Hinzu kommen komplizierte, widersprüchliche Regelwerke und Fördermöglichkeiten. Auch die Angst vor „Krankenhausdesign“ schreckt einige ab. Dabei gibt es bereits eine Vielzahl von Bauprodukten und Ausstattungen, denen man die Barrierefreiheit nicht ansieht, insbesondere im Sa-

Wie sind Ihre Erfahrungswerte zu Mehrkosten beim barrierefreien Bauen?



Die Praxis zeigt: Die Mehrkosten für das barrierefreie Bauen sind überschaubar.

nitärbereich. Die Produktinformationen der Hersteller könnten aber besser sein, denn Informationen zur Eignung im Hinblick auf Anforderungen an die Barrierefreiheit sind oft noch Mangelware. Die Auseinandersetzung mit den besonderen Bedürfnissen von älteren Menschen und die entsprechende Entwicklung universeller, nicht-stigmatisierender Produkte bietet noch ein enormes Potenzial.

### Unterschiedliche Nutzeranforderungen berücksichtigen

Barrierefreiheit im öffentlichen Bereich, zum Beispiel in einem Flughafen, sieht naturgemäß anders aus als in einem privaten Wohngebäude oder in einer Pflegeeinrichtung. Nicht jede Nutzergruppe profitiert von den gleichen Maßnahmen und unterschiedliche Bedürfnisse führen zu sogenannten Schutzzielkonflikten. Hier gilt es abzuwägen, um geeignete Lösungen und tragfähige Kompromisse zu entwickeln. Eine vorausschauende Planung hilft, Kosten zu optimieren und angemessene Lösungen für die jeweils individuelle Bauaufgabe und Nutzergruppe zu finden.

Je nach Komplexität empfiehlt es sich, dazu frühzeitig erfahrene Fachplaner für barrierefreies Bauen

einzubinden – auch um unnötige oder nicht bedarfsgerechte Maßnahmen einzusparen und teure Nachrüstungen vermeiden. Gerade die oft gescholtene Normenreihe DIN 18040 „Barrierefreies Bauen – Planungsgrundlagen“ bietet hier Spielraum, der oft wenig genutzt wird: „Die mit den Anforderungen nach dieser Norm verfolgten Schutzziele können auch auf andere Weise als in der Norm festgelegt erfüllt werden [...]“ (Quelle: DIN 18040, Anwendungsbereich). „Für Wohnanlagen für spezielle Nutzergruppen sowie Wohnungen für spezielle Nutzer können zusätzliche oder andere Anforderungen notwendig sein.“ (Quelle: DIN 18040-2, Anwendungsbereich).

Wenn es um besondere Lösungen für spezielle Nutzergruppen oder Abweichungen zum Beispiel beim Bauen im Bestand geht, sind Barrierefrei-Konzepte hilfreich. Sie beschreiben Schutzziele und Anforderungen und stellen die objektkonkreten Lösungen und Kompensationen transparent und nachvollziehbar dar.

*Autorin des Artikels ist Tanja Buß. Sie leitet das Geschäftsfeld Barrierefrei bauen bei der Rudolf Müller Mediengruppe, Köln. Die kostenpflichtige bfb-Trendstudie ist unter diesem Link erhältlich: [www.bfb-barrierefrei.de/trendstudie](http://www.bfb-barrierefrei.de/trendstudie)*

„Barrierefreiheit ist ein Wachstumsmarkt im Wohnungsbau und in der Pflege.“



**Tanja Buß,**  
Rudolf Müller Mediengruppe, Köln



Besuchen Sie uns  
am 25. + 26.06.19  
auf der Altenheim  
EXPO in Berlin

# Individuelle Planungs- und Baulösungen

Das Kompetenz-Center Sozialimmobilien bietet:

- Investitionssicherheit durch Wirtschaftlichkeitsanalysen und Optimierungsvorschläge
- Nachhaltigkeit durch innovative Energie- und Versorgungskonzepte
- Wirtschaftlichkeit durch bedarfsgerechte Planung und Ausstattung
- Ganzheitlichkeit mit allen Planungs- und Bauleistungen aus einer Hand

## Vergütung in der Pflege

# Passende Strategien entwickeln

Die Zukunft der Pflegearbeit steht auf der politischen Agenda. Dabei geht es auch um die Frage, welche Perspektiven die **Lohn- und Tarifpolitik** zur Aufwertung der Arbeit in der Altenpflege eröffnet. Wettbewerbsfähige Löhne in der Altenpflege leisten nicht nur einen Beitrag zur Arbeitgeberattraktivität, sondern sind eine branchenpolitische Notwendigkeit.

Unter wichtigen Branchenakteuren herrscht weitestgehend Einigkeit, dass attraktive Verdienste in der Altenpflege für die Fach- und Arbeitskräftesicherung zentral sind. Doch kaum ein Feld zur Zukunft der Arbeit wird derzeit so kontrovers diskutiert. Was sind die Ursachen hierfür? Zum einen wird die reale Verdienstsituation in der Altenpflege zu meist wenig differenzierend diskutiert. Zum anderen wird häufig mehr über Ursachen und Verfehlungen der Vergangenheit, als über künftige lohn- und tarifpolitische Herausforderungen gesprochen. So ist die gegenwärtige Debatte dadurch geprägt, dass häufig darauf verwiesen wird, dass die Arbeitsbedingungen und Löhne in der Altenpflege noch vergleichsweise vorteilhaft wären.

Insofern dominieren Unterschiede in den verbandsspezifischen Programmatiken, Perspektiven und Politiken und nicht der Bezug auf gemeinsame Herausforderungen die Debatte. Dies führt dazu, dass die branchenpolitische Relevanz einer zukunfts-fähigen Lohn- und Tarifpolitik für die Altenpflege vernachlässigt wird.

### Neuorientierung ist nötig

Es ist zweifelsohne richtig, dass die gegenwärtige Suche nach lohn- und tarifpolitischen Aufwertungsspielräumen komplex ist. Denn sie bedeutet auch eine Neuorientierung hinsichtlich bestehender (Re-) Finanzierungs-, Markt- und Wettbewerbslogiken in der Pflegebranche. Doch statt die Gräben tiefer zu ziehen – so das Argument – lohnt sich der Blick auf gemeinsame Brancheninteressen und künftige Gestaltungsherausforderungen. Denn erst eine Perspektive jenseits einzelner verbandsspezifischer Programmatiken öffnet den Blick für die Frage, ob und inwieweit die derzeitigen lohn- und tarifpolitischen Rahmenbedingungen in der Altenpflege eigentlich hinreichend sind.

Eine leistungsfähige Altenpflege ist eine sozial-, beschäftigungs- und wirtschaftspolitische Chance. Die Anforderungen an die Versorgung älterer und pflegebedürftiger Menschen steigen, neue Versorgungsssettings und -angebote werden benötigt.

### Wettbewerb wird sich verschärfen

Mit dem Pflegeberufereformgesetz und der generalistischen Pflegeausbildung wird sich der Wettbewerb um Fachkräfte zwischen Einrichtungen der stationären Langzeitpflege, ambulanten Diensten und Krankenhäusern künftig verschärfen. Bei großen Anbietern, die mehrere Hilfefelder unter einem Dach vereinen, wird dies auch innerhalb ihrer Trägerstrukturen neue personalpolitische Konfliktlagen befördern. Und auch für akademisch qualifizierte Pflegefachkräfte muss die Altenpflege künftig attraktive Beschäftigungs- und Verdienstperspektiven bieten.

Vor diesem Hintergrund müssen erstens die gemeinsamen branchenpolitischen Herausforderungen in den Mittelpunkt gerückt werden. Hierfür ist es zweitens notwendig, die Grundlagen dafür zu legen, dass durch eine leistungsfähige und branchenorientierte Lohn- und Tarifpolitik die steigenden professionellen Anforderungen und neue berufliche Entwicklungs- und Karrierechancen berücksichtigt werden und der intersektorale Wettbewerb um Arbeitskräfte eingeehrt wird. Dies erfordert drittens eine differenzierende Analyse zum Status-quo der Verdienstsituation und zur branchenspezifischen Funktion der Lohn- und Tarifpolitik.

Ausgehend von der Lohnentwicklung in den Pflegeberufen ist für die Altenpflege zunächst eine insgesamt positive Entwicklung zu konstatieren. Denn die Verdienstzuwächse für Altenpflege-Fachkräfte und Altenpflege-Helfer/-innen fielen zwischen 2012 und 2017 mit einem Zuwachs von 15,6 Prozent gegenüber den Berufen insgesamt (plus 11,6 Pro-

zent) deutlich höher aus. Zudem zeigt sich, dass die Pflegeberufe in der Altenpflege im Beobachtungszeitraum auch höhere Verdienstzuwächse als die Pflegeberufe in der Gesundheits- und Krankenpflege erzielen konnten. Dieses positive Bild relativiert sich jedoch unter Rückgriff auf das relative Lohnniveau. Denn das relative Lohnniveau der Pflegeberufe in der Altenpflege, gemessen am Verdienstniveau über alle Berufe insgesamt, fällt gegenüber den Pflegeberufen in der Gesundheits- und Krankenpflege deutlich niedriger aus. Bundesweit liegt das relative Lohnniveau von Altenpflege-Fachkräften in Westdeutschland bei 69,6 Prozent, in Ostdeutschland hingegen bei 70,9 Prozent. Der Unterschied im Bruttomedianverdienst einer Altenpflege-Fachkraft im Pflegeheim und einer Gesundheits- und Krankenpflege-Fachkraft im Krankenhaus beträgt derzeit rund 600 Euro.

Die Überwindung dieser Verdienstdisparitäten stellt eine zentrale Herausforderung dar. Nicht zuletzt durch die Tatsache, dass Krankenhäuser neue Pflegestellen komplett refinanzieren können, kann ein personalbezogener Sogeffekt in Richtung der Krankenhäuser erwartet werden. Hinzu kommt: Rund 11.100 Beschäftigte waren 2017 in Berufen der Altenpflege in der Arbeitnehmerüberlassung tätig.

## Leiharbeit vergleichsweise niedrig

Auch wenn der Anteil von Leiharbeit in der Altenpflege im Branchenvergleich insgesamt niedrig ausfällt, waren die Zuwächse in den vergangenen Jahren jedoch dynamisch. Insbesondere für Fachkräfte in der Altenpflege eröffnet die Leiharbeit bezogen auf die Verdienste (ohne Altersversorgung etc.), eine Alternative gegenüber der dauerhaften Anstellung in einer Pflegeeinrichtung.

Die Altenpflegebranche braucht somit eine arbeitspolitische High-Road-Strategie. Zentrale Elemente dieser Strategie sind: 1. Pflegerische Fachlichkeit als Schlüssel für die Attraktivität der Arbeit in multidisziplinären Teams. 2. Altenpflege/Altenhilfe als Koordinator und Integrator eines kunden- und fallorientierten Zusammenspiels unterschiedlicher Einrichtungen, Anbieter und Berufsgruppen. 3. Partizipativ-fachlich ausgerichtete Entwicklung, Erprobung und Evaluation neuer Wege betrieblicher Organisationsentwicklung und Techniknutzung. 4. Angleichung der Löhne von Pflegebeschäftigten in der Altenpflege an die Löhne in den Krankenhäusern. 5. Konzertierung der arbeitspolitischen Brancheninteressen zur Erhöhung der Verhandlungs- und Durchsetzungsfähigkeit, u. a. hinsichtlich der Refinanzierung von Leistungen und Personalkosten.

Gastautorin dieses Beitrags ist Michaela Evans, Direktorin des Forschungsschwerpunktes „Arbeit und Wandel“, Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen

„Damit Unternehmen der Pflege-  
wirtschaft im Wettbewerb um Personal  
künftig bestehen  
können, braucht  
es eine High-Road-  
Strategie.“



**Michaela Evans,**  
Institut Arbeit und Technik

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

STEUERBERATUNG

UNTERNEHMENSBERATUNG

RECHTSBERATUNG

impulsgebend  
solide

## Unsere Energiefelder – ein Versprechen.

Was uns und unsere Arbeit ausmacht, haben wir in unseren Energiefeldern in Worte gefasst: scheinbare Gegensätze, die im besten Sinne Spannung erzeugen, die etwas bewegen.

Wir machen Dinge anders, wir haben feste Werte und besondere Perspektiven, wir handeln aus Überzeugung.

Mehr erfahren?

[curacon.de/energiefelder](https://curacon.de/energiefelder)

## Stadt oder Land?

# Es kommt auf das Konzept an

In den Metropolen sind **Grundstücke für Pflegeimmobilien** nur schwer zu bekommen und außerdem teuer. In der Region hingegen ist die Suche nach qualifizierten Fachkräften manchmal schwierig. Stadt oder Land? Wie findet man den besten Standort für eine Pflegeimmobilie? Unser Autor liefert fünf Thesen zur Orientierung bei Investitionsprojekten „auf dem platten Land“.

**K**aum ein Tag vergeht, an dem nicht die Aufgabe eines ambulanten Pflegedienstes oder der unfreiwillige Belegungsstopp einer Pflegeeinrichtung über den Ticker geht. Besonders hart trifft es dabei die ländlichen Räume. Sie haben Standortnachteile in punkto Attraktivität für das Pflegepersonal. Wie aber sollen Investoren- und Anbieter mit dieser Herausforderung umgehen?

### These 1: Die Frage nach dem Standortvorteil ist theoretisch

Der Bedarf an Altenhilfe ist nicht überall gleich groß. Aber der Ansatz, Standorte auszusparen, nur weil sie nicht in städtischen Ballungsräumen liegen, greift zu kurz. Wer sich nicht mit der Frage befasst, welche Angebotskonzepte für Standorte im ländlichen Raum geeignet sind, übersieht meist, dass sich die Investitions-Opportunitäten nicht nur im Bereich der „klassischen“ 80-Betten-Einrichtungen bewegen, die nach Übergabe an den Betreiber nicht selten Monate oder gar Jahre teilbelegt in der Landschaft stehen, weil der Vollbetrieb mangels geeigneten Pflegepersonals nicht aufgenommen werden kann. Dieses Risiko ist aber kein „Stadt-Land-Risiko“. Es ist ein Risiko, das aus der Angebotsform herrührt: Stationäre Angebote sind als Vollversorgungsangebote hoch reguliert, verlangen hohen Fachkräfteeinsatz und schließen die Mitarbeit von „sozialen Umfeldern“ der BewohnerInnen in der Regel praktisch aus. Im ländlichen Raum sind sie für Angehörige häufig nicht oder nur mit Mühen erreichbar.

### These 2: Die Zukunft liegt im Quartier – ganz gleich wo

Will man diesem Effekt begegnen, gibt es nur eine Antwort: Nur lokal geprägte Angebote, kleinteilig und „offen“ bei einer lokalen Clusterung der zu versorgenden Menschen schaffen die Integration aller

Ressourcen. Das bedeutet: Aktivierung des lokalen Investorenpotenzials, lokal vorhandener Personalressourcen und der Angehörigen durch modulare Angebote. Der Weg führt fort vom zehn Millionen Euro teuren Pflegeheiminvestment, hin zur fünf Millionen Euro Investition in Betreutes Wohnen mit Tagespflege und ambulant betreuten Wohngemeinschaften, die weder 50 Prozent-Fachkraftquote noch Flächenbedarfe von 50 Quadratmeter pro Bewohner brauchen.

### These 3: Alle Akteure müssen ihre Stärken gemeinsam entwickeln

Die Partnerschaft von lokalen Investoren mit lokalen Pflegeanbietern hebt nicht nur bisher ungenutzte Ressourcen, sondern schafft auch die Angebotsvielfalt, die aus der geltenden Maxime „ambulant vor stationär“ folgt. Daher: Nicht ambulant statt stationär, sondern: ambulant und stationär. Richtig ist, dass die „Ambulanten“ nicht mit dem Betrieb versorgter Wohnformen vertraut sind. Richtig ist aber auch, dass viele „Stationäre“ die Klaviatur der ambulanten Versorgung auch nicht beherrschen. Modulare Angebote, die zugeschnitten auf den Kunden „verkauft“ werden müssen, die Case Management verlangen, wo mehrere Angebote vernetzt werden müssen, sind vollstationären Pflegeeinrichtungen fremd. Bei ambulanten Wohnformen ist dies dagegen Normalität.

### These 4: Nur vernetzte Angebotsstrukturen sind nachhaltig

Wenn die fehlenden Ressourcen Wachstumsbremse Nr. 1 und damit Hauptursache für den Pflegenotstand sind, dann ist effiziente Ressourcenallokation entscheidend. Das betrifft sowohl Pflegeanbieter wie auch Kommunen und Kostenträger. Die Versorgung der lokalen Klientel wird immer drängender und es ist besser, dort zu löschen, wo es brennt, an-

statt neue Brandherde zu schaffen. Pflege und Pflegepolitik können sich bei der Schaffung leistungsfähiger Versorgungs- und die Supportstrukturen ein Beispiel an der Industrie nehmen: Vernetzung tut Not! Dabei muss aber gerade in der Fläche das Thema IT zwingend mitgedacht werden, um Ressourcenoptimierung zu erreichen. Kein ambulanter Dienst kann es sich mehr leisten, hochqualifizierte Mitarbeiter unnötig lang „auf die Straße zu schicken“. Betriebswirtschaftlich zwingt dies zur Clusterung. Kleine Einheiten mit effizienter IT-Vernetzung sind effizienter als große und wenn die zu versorgenden Menschen dann unter einem Dach leben, ist die gewünschte Effizienzsteigerung da.

### These 5: Integrierte Verbundprodukte sind die passende Antwort

Kommen wir also zum Punkt: Wenn sowohl die klassischen vollstationären Angebotskonzepte wie auch die klassischen ambulanten Versorgungskonzepte im „ländlichen Raum“ Betreuung und Pflege der kontinuierlich wachsenden Zielgruppe nicht mehr sicherstellen können, der Zwang zum möglichst effizienten Einsatz vorhandener Ressourcen zunimmt und noch nicht gehobene Ressourcen zwingend zu heben sind, dann ist es die Allokationsfrage, die zu beantworten ist. Eine Lösung bilden dabei „Konzepte versorgenden Wohnens“: Die „neuen“ alten Produkte bestehen in der Integration von Wohnen und Dienstleistungen, der Vernetzung aller Akteure, dem Angebot modularer Leistungspaletten und der Gewährleistung von „Wahlfreiheiten“. Baulich gesprochen: Es braucht Häuser, in denen ortsnahe diese „Quadratur des Kreises“ möglich wird: Quartiershauskonzepte, Betreutes Wohnen mit Tagespflege, Wohngemeinschaftshäuser, Stützpunkte für „Betreutes Wohnen Zuhause“. Sowohl klassische stationäre Anbieter wie auch ambulante Versorger verfolgen derartige Konzepte bereits teils experimentell geprägt, teils strategisch fokussiert. Erfolgsmodelle sind derzeit überwiegend im ambulanten Bereich zu finden und zwar durch die Anbieter, die sich explizit lokal verstehen. Per aspera ad astra! Trotz aller Individualität und Modularität gilt aber angesichts der Kleinteiligkeit eins: Standardisierung wird in einem erheblichen Umfang zum Erfolgsfaktor Nr. 1 – nicht überall dasselbe, aber wenn ein Standort ein bestimmtes Angebotsmodell trägt, dann muss die bauliche wie auch dienstleistungsbezogene Konzeption von vornherein klar sein. Dies bietet auch den Investoren die Sicherheit in die Gebäude, die sie brauchen: Denn wenn es eine Minute vor Zwölf ist, dann geht es nicht mehr um die künstlerische Note, sondern um die technische!

Gastautor des Beitrags ist Dr. Lutz H. Michel, FRICS, Rechtsanwalt und Chartered Surveyor: [Lutz.Michel@DIS-Institut.de](mailto:Lutz.Michel@DIS-Institut.de)

„Die Pflege kann sich bei der Schaffung leistungsfähiger Strukturen ein Beispiel an der Industrie nehmen.“



**Dr. Lutz Michel,**  
Rechtsanwalt



AWO Arnold Overzier Haus, Köln

Erzeugen Sie warme, einladende Räume, die wesentliche Sicherheitsmerkmale, einfache Wartung und unaufdringlichen Stil miteinander kombinieren.

Entdecken Sie unsere Bodenbelagskollektionen auf **amtico.de**.

**amtico**  
flooring

**amtico.de**



# Betreutes Wohnen

## Anbieter entdecken Potenzial

Das Betreute Wohnen hat sich zu einer der stärksten Säulen im Pflegemarkt entwickelt und wird sowohl von **ambulanten als auch stationären Betreibern** zunehmend etabliert. Mit rund 320 Bauprojekten ist die Entwicklung der Standortanzahl aktuell stärker als im klassischen stationären Segment. Unsere Analyse zeigt den aktuellen Status und prognostiziert die weitere Entwicklung.

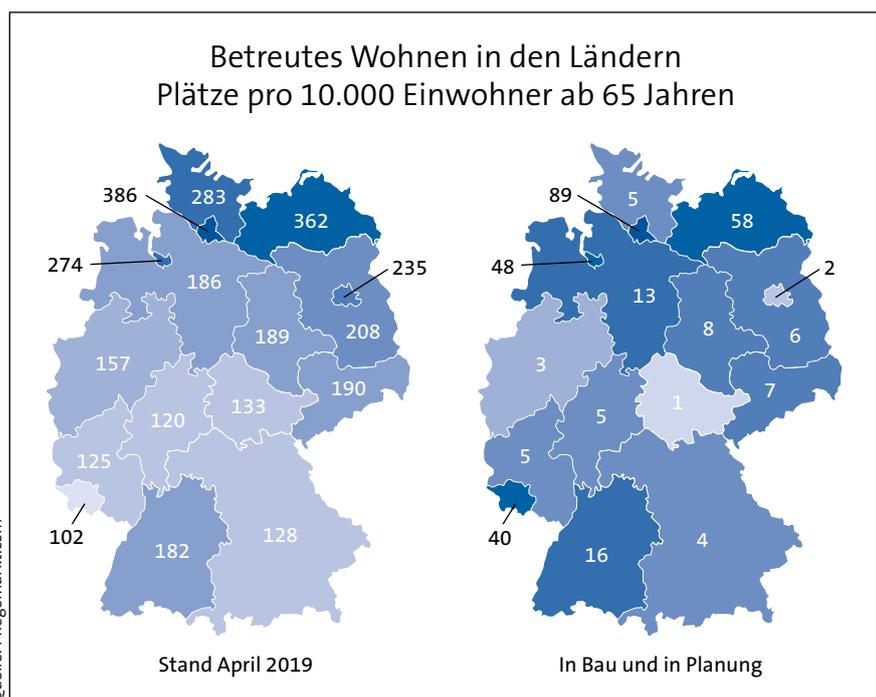
Neben der klassischen stationären Pflegeeinrichtung oder der ambulanten Betreuung zu Hause, gewinnt bekanntlich das Betreute Wohnen vor allem zu Gunsten der Erhaltung der Selbstständigkeit der Bewohner in einem altersgerechten, privaten Umfeld zunehmend an Attraktivität. Dieses Konzept ermöglicht zudem, weitere Dienstleistungen und Be-

treuungsangebote in Anspruch zu nehmen, welche die individuelle Sicherheit und damit auch die Lebensqualität von Senioren maßgeblich erhöhen.

Als ein Teilbereich aus der offenen Altenhilfe kann Betreutes Wohnen für Senioren sowohl innerhalb der eigenen Wohnung sowie als eine Wohnform organisiert sein, die an eine ambulante oder stationäre Einrichtung organisatorisch oder baulich angeschlossen ist. Als Betreutes Wohnen wird dabei in den meisten Fällen eine Wohnsituation bezeichnet, die es Menschen mit besonderen Bedürfnissen ermöglicht, eigenständig zu leben und je nach Bedarf Betreuung, Pflege und weitere Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

### Betreutes Wohnen wird in der Pflegestatistik nicht erfasst

Die nicht immer eindeutig zu treffende Abgrenzung zum Service Wohnen besteht darin, dass die Bewohner im Betreuten Wohnen nicht unbedingt pflege- und hilfsbedürftig sind und die Angebote frei buchen können. Es kommt jedoch teilweise zu Irritationen, da Anbieter ihre Angebote je nach Ausrichtung sowohl als Betreutes Wohnen als auch als Service Wohnen bezeichnen. Die Abgrenzung wird zudem durch die Tatsache verschärft, dass in der **amtlichen Pflegestatistik** keine Zahlen zum Angebot des Betreuten Wohnens erfasst werden. Aufgrund nicht einheitlicher Definitionen fällt die Datenerhebung hier umso schwerer. Im Zuge der Ambulantisierung und der zunehmend verschmelzenden Abgrenzungsmöglich-



Vor allem die Stadtstaaten sind mit Plätzen für Betreutes Wohnen gut versorgt.

keiten der einzelnen Segmente des Pflegemarktes nimmt die Bedeutung des Betreuten Wohnens ungeachtet dessen weiter zu.

Laut den Daten der Pflegedatenbank existieren in Deutschland mehr als 6.200 betreute Wohnanlagen, die rund 303.000 Wohnungen für Pflegebedürftige zur Verfügung stellen. Der Großteil der Angebote für Betreutes Wohnen (knapp 60 Prozent) wird dabei von gemeinnützigen Anbietern betrieben. Ein erheblicher Anteil der Einrichtungen des Betreuten Wohnens entspricht einem ambulantisiereten Modell. Dies bedeutet, dass die Einrichtung nicht einer stationären Pflegeeinrichtung angegliedert ist, sondern die künftigen Bewohner ambulant versorgt werden.

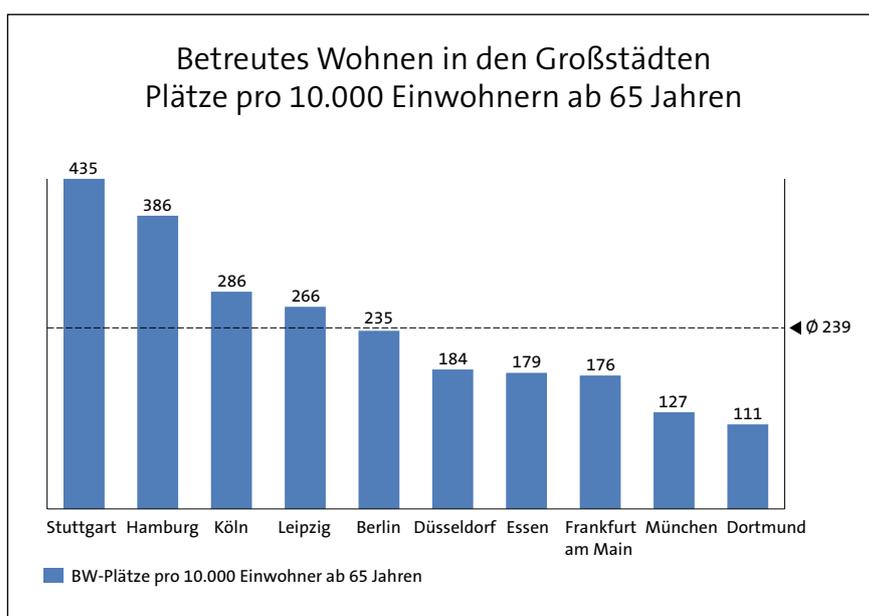
Dabei ist die Versorgung an teilstationären Pflegeplätzen wie auch bei Pflegeheimen (siehe CARE Invest 10-19) nicht flächendeckend gleich. Um die bestmögliche Vergleichbarkeit herzustellen, wird in dieser Analyse die Zahl der Plätze für Betreutes Wohnen fortan auf Plätze pro 10.000 Einwohner ab 65 Jahren hochgerechnet.

## Einzelzimmer-Quote treibt Bautätigkeit für mehr Angebote

Bei Betrachtung der Versorgung in den einzelnen Bundesländern stechen so neben dem ohnehin überdurchschnittlich gut versorgten **Mecklenburg-Vorpommern** (siehe CARE Invest 09-19 sowie 10-19) vor allem die Stadtstaaten **Hamburg, Berlin und Bremen** hervor. Eine Aufteilung, die sich angesichts der aktuell in Bau und in Planung befindlichen betreuten Wohnanlagen weiter fortsetzen wird (siehe Grafik links).

Die vergleichsweise starke Bautätigkeit in **Baden-Württemberg** (aktuell 182 Wohneinheiten pro 10.000 Einwohner ab 65; 16 Einheiten pro 10.000 Einwohner ab 65 im Bau) deutet auf einen hohen Bedarf in dem Bundesland hin, wo Ende des Jahres die neue Einzelzimmerquote in Kraft treten wird. Bei Betrachtung der Versorgung in den zehn größten Städten Deutschlands wird diese These weiter untermauert. **Stuttgart**, Baden-Württembergs Landeshauptstadt, nimmt mit 435 Plätzen für Betreutes Wohnen pro 10.000 Einwohner ab 65 Jahren den ersten Platz im Ranking ein (siehe Grafik oben) und liegt dabei weit über der durchschnittlichen Platzzahl von 239.

In Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen entstehen zudem mit je 60 Einrichtungen die meisten ambulantisiereten Neubauten. Eine Ursache hierfür ist sicherlich in den aktuellen Vorgaben der jeweiligen Heimgesetze zu finden, die in beiden Ländern strenge Auflagen, unter anderen eine Einzelzimmerquote von 100 Prozent in stationären Einrichtungen in Baden-Württemberg, vorsieht. Diese



**Baden-Württembergs Landeshauptstadt Stuttgart belegt in Bezug auf die Anzahl der Plätze den ersten Platz unter den zehn größten Städten.**

sorgt auch dafür, dass insbesondere in Baden-Württemberg derzeit so stark gebaut wird wie in keinem anderen Bundesland, inklusive dem klassischen Segment der stationären Pflege.

Auch bei der Betrachtung aller aktuellen Baustellen in der Bundesrepublik spielt das Betreute Wohnen eine große Rolle: Insgesamt entsteht auf mehr als jeder dritten Baustelle in Deutschland eine Einrichtung für „ambulantisieretes Betreutes Wohnen“, mehr als die Hälfte davon im Verbund mit einer Tagespflege. Rund 15 Prozent aller Baustellen sind zudem eine Kombination aus Pflegeheim und Betreutem Wohnen, so dass auf mehr als jeder zweiten Baustelle für Pflegeimmobilien eine betreute Wohnanlage entsteht und somit den steigenden Bedarf zu decken versucht.

Die exakte Bedarfsermittlung für betreute Wohnanlagen schwankt derzeit jedoch noch stark. Während optimistische Rechnungen von einem Bedarf in Höhe von fünf Prozent der Bevölkerung ab 65 Jahre ausgehen, ist im Zusammenhang der segmentübergreifenden offiziellen **Pflegebedarfsstatistik** ein realistischer Bedarf in Höhe von 2,5 Prozent der Bevölkerung ab 65 Jahre anzunehmen. Fakt ist, dass selbst bei dieser Quote die aktuelle Deckung des Bedarfs bei unter 70 Prozent liegt und somit weiterhin Wachstumspotenzial bildet. Ein Wachstumsmarkt, den auch die stationären Betreiber wie **Korian** für sich entdeckt haben und mit passenden Angeboten zu versorgen suchen.

Autor des Artikels ist Yannic Hertel. Er arbeitet als Redakteur beim Unternehmen [Pflegemarkt.com](https://www.pflegemarkt.com) in Hamburg.

Drei Fragen an...



**Wolfgang Stadler,**  
Vorstandsvorsitzender des  
AWO Bundesverbandes

## „Höhere Löhne und den Pflegeberuf attraktiver machen“

**Warum hat die AWO jetzt zusammen mit ihren Partnern ASB und Diakonie mit der Bundesvereinigung der Arbeitgeber in der Pflegebranche (BVAP) einen eigenen Arbeitgeberverband gegründet?**

Rund 1,1 Millionen Menschen arbeiten bundesweit in ambulanten Pflegediensten und stationären Pflegeeinrichtungen – ihre Arbeitsbedingungen sind dabei so unterschiedlich wie ihre Bezahlung. Das wollen wir ändern. Pflegekräfte sollen verlässliche Arbeitsbedingungen und eine faire Bezahlung bekommen – bundesweit. Ziel des neuen Arbeitgeberverbandes ist der Abschluss eines repräsentativen Tarifvertrages in der Pflege, welcher durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales für allgemeinverbindlich erklärt werden soll. Damit wollen wir höhere Löhne für die Beschäftigten erreichen und den Pflegeberuf attraktiver machen.

**Es gibt aber bereits mehrere Arbeitgeberverbände in der Pflegewirtschaft. Hätte man dieses Ziel nicht auch mit denen verfolgen können?**

Der Abschluss eines solchen Tarifvertrages ist nur durch einen trägerübergreifenden, bundesweit zuständigen Arbeitgeberverband möglich. Die bestehenden Verbände sind durch ihre Satzung auf die jeweiligen Träger, zum Beispiel AWO, DRK oder Parität beschränkt. Dies machte die Gründung eines neuen Verbandes notwendig. Die Tarifarbeit der bestehenden Verbände bleibt davon unberührt.

**Welche Themenfelder neben dem Tarifvertrag werden Sie mit der BVAP als nächstes angehen?**

Die AWO treibt den Prozess um einen allgemeinverbindlichen Tarifvertrag seit Jahren voran. Wenn wir dies durch den neuen Arbeitgeberverband erreichen, haben wir schon viel gewonnen.

Das Interview führte Matthias Ehbrecht

## Unterstützung für Mehrgenerationenhäuser

**HANNOVER** Die Förderung der Mehrgenerationenhäuser soll langfristig gesichert werden. Für diese Aufforderung an den Bund hat Niedersachsens Sozialministerin **Carola Reimann** bei der Konferenz der Jugend- und Sozialminister in Weimar die Unterstützung aller Bundesländer sowie viel Zustimmung erhalten. Das teilte das Ministerium jetzt mit.

„Die Mehrgenerationenhäuser leisten einen großen, unverzichtbaren Beitrag für den gesellschaftlichen Zusammenhalt – sie müssen weiter gefördert werden, die Träger und Kommunen brauchen Planungssicherheit“, so Ministerin Reimann: „Die För-

derung der Mehrgenerationenhäuser muss über 2020 hinaus gesichert werden.“ Dazu müsse die Förderrichtlinie „Bundesprogramm Mehrgenerationenhaus“ frühzeitig verlängert werden. Auch die Bundesfamilienministerin **Franziska Giffey** hob die Bedeutung der Mehrgenerationenhäuser hervor.

Um jedoch den Bestand der Mehrgenerationenhäuser dauerhaft zu gewährleisten, sollten auch andere Instrumente geprüft werden, heißt es in der Mitteilung. Dazu gehörten zum Beispiel eine gesetzliche Regelung nebst Stiftungslösung, entsprechend der Regelung bei den Frühen Hilfen. CI

## Via Salus: Sanierungskurs wurde bestätigt

**DERNBACH** Vor dem Amtsgericht Montabaur gab es ein einstimmiges Ergebnis der Gläubiger. In dem Termin haben die Gläubiger die Eigenverwaltung mit den beiden Generalbevollmächtigten **Stefan Denkhäus** und **Friedemann Schade** von **BRL Boege Rohde Luebbehuesen** sowie den Sachwalter **Dr. Rainer Eckert** ohne Gegenstimme bestätigt. Bei der Gläubigerversammlung handelte es sich um den so genannten Berichtstermin: die erste Gläubigerversammlung in jedem Insolvenzverfahren. Auch der vom Gericht eingesetzte Gläubigerausschuss wurde ohne Gegenstimme beibehalten. „Die Gläubigerversammlung war ein wichtiger Meilenstein für die Sanierung von **Via Salus**“, resümierte Geschäftsführer **Manfred Sunderhaus** nach Ende des Termins. „Dies ist nicht zuletzt das Verdienst des Gerichts, das die Versammlung souverän geleitet und einen reibungslosen Ablauf sichergestellt hat.“

Zudem haben die Gläubiger einstimmig der weiteren Umsetzung des Sanierungskonzeptes und dem von der Eigenverwaltung vorgestellten Zeitplan zugestimmt.

Entsprechend wird der Insolvenzplan, durch den die Unternehmensgruppe saniert wird, kurzfristig beim Insolvenzgericht eingereicht. CI

Foto: Stefan Müller-Naumann



**Ausgezeichnet als herausragender Gesundheitsbau: das Pflegezentrum in Zollikofen in der Schweiz.**

## Auszeichnung für Feddersen Architekten

**BERLIN** Der bereits zum dritten Mal ausgelobte Preis für herausragende Gesundheitsbauten soll die Bedeutung aktueller Architektur auf diesem Spezialgebiet in das öffentliche Bewusstsein rücken. Der **Verein Architekten für Krankenhausbau und Gesundheitswesen (AKG)** hat es sich darüber hinaus zum Ziel gesetzt, Wahrung, Sicherung und Förderung der Qualität aktueller und künftiger Bauaufgaben in dem Segment zu veranschaulichen.

Der AKG würdigt mit dem Preis Beiträge zur Architektur des Krankenhausbaus oder des Gesundheitswesens, an denen die vielfältigen Anforderungen an Bauqualität, Funktionalität und Detail-

genauigkeit vorbildlich gelöst wurden. Der AKG Preis wird gleichermaßen den Architekten wie den Bauherrn des von einer unabhängigen Jury prämierten Bauwerks verliehen.

In der Kategorie herausragende Gesundheitsbauten wurde das von **Feddersen Gesellschaft von Architekten mbH**, Berlin, konzipierte Gebäude für das **Alters- und Pflegezentrum Zollikofen** in der Schweiz ausgezeichnet. Das Alters- und Pflegezentrum in Zollikofen nahe Bern vereint Betreutes Wohnen, Pflege und eine Vielzahl von Dienstleistungen in einem Ensemble. Auf vier Etagen wurden 169 Pflegeplätze in 163 Zimmern und 57 altersgerechte Wohnungen realisiert.

„Bei diesem Projekt sind essenzielle Dinge gelungen“, so **Stefan Drees**, geschäftsführender Gesellschafter von Feddersen Architekten. „Die zentrumsbildende Öffnung ins Quartier hinein und flexible Grundrisse, die einen unkomplizierten Wechsel zwischen Wohnen und Pflege ermöglichen und eine hybride Struktur schaffen. Darüber hinaus konnten wir eine ausgewogene Mischung zwischen ambulant und stationär betreuten Wohnformen realisieren.“ Unter dem Vorsitz von **Professor Falk Jaeger**, Architekturkritiker und -historiker, wurden 21 Arbeiten eingereicht, darunter Kliniken, ein Hospiz sowie eine Pflegeeinrichtung. CI

[www.altenheim-expo.de](http://www.altenheim-expo.de)  
veranstaltungen@vincentz.net  
T + 49 511 9910 - 175

# Altenheim EXPO



25. und 26. Juni 2019  
Hotel Estrel Berlin

Planen · Investieren · Bauen · Modernisieren · Ausstatten  
Der Strategiekongress für Betreiber, Planer und Investoren

**Altenheim**  
Lösungen fürs Management

**CAR€ Invest**  
PFLEGE MACHT MARKT

**VINCENTZ**

**IMMAC**  
für starke Partnerschaften  
**CURACON**  
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

**contec**

**arjo**

**GSK STOCKMANN**

**BFS**  
Service GmbH

**LWP**  
LEBENS MANAGEMENT  
WIRTSCHAFTSGESellschaft

**rosenbaumnagel**  
unternehmensberatung

**Bank**  
für Sozialwirtschaft





**INNOVATIONEN,  
START-UPS UND  
PERSPEKTIVEN**

**Thomas Bade (Hrsg.)**  
**Digitale Transformation in der Pflege**  
 Innovationen, Start-ups und Perspektiven  
 2018, 156 Seiten, kart., Format 17 x 24 cm,  
 139,- €, Best.-Nr. 20802,  
 Auch als eBook (ePub) erhältlich

## Digitale Transformation in der Pflege

### Innovationen, Start-ups und Perspektiven

Demografischer Wandel und Fachkräftemangel – zwei Einflussfaktoren, die die Altenhilfe vor ganz besondere Herausforderungen stellen. Doch welche Innovationen und digitalen Tools entlasten Pflegekräfte und erhöhen die Lebensqualität der Pflegebedürftigen?

Dieses Buch stellt zehn ausgesuchte Gründer vor. Es beschreibt die Geschäftsideen der Start-ups, zeigt den Nutzen auf und informiert über die Entwicklung des Geschäftsfeldes. Ziel des Buches ist es, Start-ups und Betreiber, Projektentwickler oder Investoren zusammenzubringen.

Verschaffen Sie sich einen konzentrierten Überblick zu diesem spannenden Thema.

▶
[www.altenheim.net/shop](http://www.altenheim.net/shop)

**Vincentz Network**  
 T +49 511 9910-033  
 F +49 511 9910-029  
 buecherdienst@vincentz.net



VINCENTZ

## Catella erwirbt Projekt in Frankreich

**MÜNCHEN** Die **Catella Residential Investment Management GmbH** (CRIM) hat die **Catella Real Estate AG** (CREAG) als Kapitalverwaltungsgesellschaft bei dem Erwerb eines Bestandsobjekts für 11,5 Millionen Euro in Nizza für den Fonds Catella Modernes Wohnen (CMW) beraten.

Der CMW konzentriert sich auf moderne Wohnformen in europäischen Wachstumsregionen, darunter auch Senior-Housing-Objekte. Das Portfolio des Fonds umfasst bereits Serviced Apartments, Co-Living-Objekte sowie studentisches Wohnen und stellt damit bezahlbaren Wohnraum für Studenten, Young Professionals und Pendler zur Verfügung. Mit dem Senior-Housing-Objekt in Nizza wird der Fonds um ein weiteres wichtiges Zielsegment ergänzt.

Die Seniorenresidenz mit 65 Apartments ist an die **Korian Gruppe** vermietet. „Mit dem Erwerb einer innerstädtischen Immobilie in Nizza ist es uns gelungen, an einem grundsätzlich sehr lebenswerten Ort, ein Objekt für die Nutzergruppe Senioren zu sichern“, erklärt **Michael Keune**, CEO der Catella Residential Investment GmbH. „Wir freuen uns, dass wir dem Catella Modernes Wohnen auch die moderne Wohnform für Senioren, in attraktiver und innerstädtischer Lage an einem faszinierenden Standort hinzufügen konnten.“

Mit dem Neuerwerb in Frankreich investiert der Fonds neben Deutschland und den Niederlanden in ein drittes europäisches Land und verbessert damit seine geografische Diversifizierung. Das Nettofondsvolumen beträgt rund 130 Millionen Euro. Das Immobilienfondsvolumen von ca. 150 Millionen Euro verteilt sich auf sieben Objekte mit über 1.000 Mietern. Hintergrund: Im Januar 2019 hatte Catella bereits sechs Seniorenwohnanlagen in Frankreich im Gesamtwert von 130 Millionen Euro erworben. CI

## Karriere

- ▷ Die **Emvia Living Gruppe** hat ihre Führungsstruktur umgebaut. **Volker Feldkamp** verantwortet als Sprecher der Geschäftsführung künftig die Abteilungen Personal, Marketing, Pflegesatzwesen und Expansion. **Jay Bratz** fungiert als Geschäftsführer Finanzen. Die Leitung des operativen Geschäfts liegt bei **Markus Speckenbach**, dem ehemaligen CEO. Die bisherigen Geschäftsführer **Jan-Hendrik Wilke**, **Dirk Lorscheider** sowie **Michael Wipp** übernehmen andere Funktionen. Wilke wird zwei Regionalbereiche leiten, Lorscheider die Expansion der Häuser der **Specht-Gruppe** vorantreiben. Wipp leitet weiter das Qualitätsmanagement.
- ▷ Der **Verband katholischer Altenhilfe in Deutschland** (VKAD) hat einen neuen Vorstand. Erstmals gibt es eine weibliche Doppelspitze: Der neue Vorstand hat jeweils einstimmig **Eva-Maria Güthoff** zur 1. Vorsitzenden und **Helene Maqua** zur stellvertretenden Vorsitzenden gewählt.

## Immobilien

- ▷ In **Dassel** wurde die Eröffnung des **Menetatis** Seniorenzentrums gefeiert. Die Einrichtung verfügt über 65 stationäre Plätze in der Altenpflege, die als Einzel-Appartements konzipiert sind. Darüber hinaus gibt es elf seniorengerechte Wohnungen. Als nächstes soll im September diesen Jahres ein Menetatis-Haus im hessischen **Calden** eröffnen.
- ▷ Die Hamburger Unternehmensgruppe **HBB** realisiert im Auftrage der **Scheck Zweite Grundbesitz KG** ein **Domicil** Seniorenpflegeheim in **Bayreuth**. Die Eröffnung ist für das dritte Quartal des nächsten Jahres geplant. Das Gebäude soll über eine Bruttogrundfläche von rund 8.900 Quadratmeter verfügen. Die neue Seniorenimmobilie bietet dann 168 Pflegeplätze. Das Investitionsvo-

lumen beträgt nach Angaben von HBB rund 25 Millionen Euro.

- ▷ Auf dem Gelände der ehemaligen Tauwerk-Fabrik in **Bremen-Grohn** soll eine Klimaschutzsiedlung entstehen. Projektentwickler ist die **M Projekt GmbH & Co KG**. Die Bremer Unternehmensgruppe **Convivo** errichtet dort einen **Convivo Park**. Dafür sind 18 Service-Wohnungen und zwei Wohngemeinschaften mit 24 Zimmern geplant. Die Fertigstellung ist für das zweite Halbjahr 2019 vorgesehen.
- ▷ Die **Bayern Care Immobilien GmbH & Co. KG**, ein Joint Venture der **Sontowski & Partner Group** und der **Mauss Bau GmbH**, haben ein neues Haus in Herzogenaurach an eine Betreiber-gesellschaft der **Charleston Holding** übergeben. Das **Pflegezentrum Liebfrauenhaus** entstand als Ersatzneubau für das 70 Jahre alte Pflegezentrum auf dem Areal. Das viergeschossige Gebäude bietet Platz für 90 Bewohner.



Soll bis Ende kommenden Jahres eröffnen: die neue Domicil Senioreneinrichtung in Bayreuth.

Foto: HBB

## Team mit Spezial-Fonds

**HAMBURG** Die **Hamburg Investment Management GmbH** (HTIM) hat mit dem Fonds „Hamburg Team Wohnen 70 plus“ ihr erstes ausschließlich auf Seniorenimmobilien ausgerichtetes Vehikel aufgelegt, das in Wohnangebote für ältere Menschen investiert. Diese reichen von einem weiterhin selbstbestimmten, barrierefreien Wohnen in den eigenen vier Wänden über Angebote des Betreuten Wohnens bis hin zu einer 24-Stunden-Versorgung bei hoher Pflegebedürftigkeit.

Der Fonds ist als AIF-Sondervermögen strukturiert, Zielgruppe sind deutsche institutionelle Investoren. Das Zielvolumen beläuft sich auf 350 Millionen Euro. Die angestrebten Renditen bewegen sich bei 5 bis 5,5 Prozent pro Jahr. „Wir freuen uns sehr, zeitgleich zur Fondsaufgabe bereits das erste Objekt erworben zu haben“, sagt **Sebastian Schlansky**, Bereichsleiter Gesundheitsimmobilien. **CI**

## Impressum

### CAR€ Invest

Der Branchendienst für die Pflegewirtschaft

**Chefredaktion:**  
Matthias Ehbrecht (eh) (v.i.S.d.P.)  
T +49 511 9910-190  
matthias.ehbrecht@vincentz.net

**Redaktion:**  
Michael Schlenke (msc)  
T +49 511 9910-126  
michael.schlenke@vincentz.net

**Redaktionsassistent:**  
Andrea Hübener-Fietje  
T +49 511 9910-195  
F +49 511 9910-119  
andrea.huebener@vincentz.net

**Verlagsleitung:**  
Miriam von Bardeleben (mvb)  
miriam.vonbardeleben@vincentz.net  
T +49 511 9910-101

**Medienproduktion:**  
Maik Dopheide (Leitung),  
Birgit Seesing (Artdirection)

**Anzeigen:**  
Ralf Tilleke (Leitung)  
T +49 511 9910-150  
ralf.tilleke@vincentz.net

**Beratung Geschäftsanzeigen:**  
Vera Rupnow  
T +49 511 9910-154  
vera.rupnow@vincentz.net

**Gültige Anzeigenpreisliste:**  
Nr. 13 vom 1.10.2018

**Vertrieb:**  
Kathrin Kopanka (Leitung)  
T +49 511 9910-020  
F +49 511 9910-029  
zeitschriftendienst@vincentz.net

**Bezugsbedingungen:**  
Der Brancheninformationsdienst CARE Invest erscheint 14-tägig, 26 Ausgaben pro Jahr im Kombinationsabonnement (Print + Digital). Die digitale Variante

können Sie unter: <https://www.careinvest-digital.net> abrufen.

Abonnement: Inland 695 €, Ausland 729 € p. A. inkl. MwSt. Die Investition in ein Abonnement schließt die Nutzung des Internetangebots <https://www.careinvest-online.net> und Volltextversionen der täglichen CARE Invest-NewsFlashes mit ein. Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung.

Bei höherer Gewalt keine Erfüllungspflicht.

Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichen des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors, nicht unbedingt auch die der Redaktion dar. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen

in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen.

**Verlag:** Vincentz Network GmbH & Co.KG  
Plathnerstr. 4c, 30175 Hannover  
T +49 511 9910-000

**Gerichtsstand und Erfüllungsort:** Hannover  
ISSN 1868-1786

**Druck:** Gutenberg Beuys Feindruckerei GmbH, Langenhagen

© Vincentz Network GmbH & Co. KG

[www.careinvest-online.net](http://www.careinvest-online.net)  
[www.vincentz.de](http://www.vincentz.de)  
74693

**DIE NÄCHSTE  
AUSGABE  
ERSCHEINT FÜR SIE  
AM 21. 6. 2019**

**TÄGLICH  
NEWSFLASHES:**

[www.careinvest-online.net](http://www.careinvest-online.net)

 /CAREINVEST

 /Gruppe: Pflegemarkt

# CAR€ Invest



## Programm

- Aufbau und Entwicklung einer Pflegemarke
- Positionierung einer Marke im lokalen Kontext
- Erfolgreicher Relaunch einer Pflegemarke
- Die Notwendigkeit einer Markenbildung in der Pflege
- Markenpositionierung und Interessentengewinnung
- Konzeption & Umsetzung einer Employer-Branding-Kampagne
- Wertschätzung als Markenkern zur Mitarbeiterbindung



**MAP**

MARKETINGKONGRESS  
PFLEGEWIRTSCHAFT

**10. September 2019 | Düsseldorf**

Fokus 2019: Markenbildung –  
ungeliebte Pflicht oder unternehmerische Notwendigkeit?

**Jetzt Platz sichern!**  
[www.ci-marketingkongress.de](http://www.ci-marketingkongress.de)

**HILSE** ■  
KONZEPT

