

CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 25-26

3.12.2021

15. Jahrgang

www.careinvest-online.net

■ Finanzierung

Förderung im Auge behalten

Seite 4

■ Wohnen im Alter

Quartier der kurzen Wege

Seite 6

■ Pflegereform

Betreibern droht Verfall der Margen

Seite 8

Markenbildung braucht klare Haltung

Um sich als Betreiber am Markt deutlich zu positionieren, bieten sich den Unternehmen vielfältige Möglichkeiten. Im Rahmen des **MAP – Marketingkongress Pflegewirtschaft 2021** wurden erfolgreiche Strategien und Konzepte für eine zukunftsorientierte Markenbildung vorgestellt.

Leitthema „Marketing als Innovations- und Wachstumsbeschleuniger“ wurden praxisbewährte Strategien und innovative Konzepte vorgestellt sowie interessante Einblicke in die Psychologie des Verbrauchers vermittelt. **Torsten Nolting**, Vorstandssprecher der **Diakonie München und Oberbayern**, ist mittlerweile sehr erfahren im Auf- und Ausbau von Marken. Bereits in seiner Zeit als Vorstandsvorsitzender der >>

Anbieter von Wohn- und Versorgungsdienstleistungen für Senioren mit und ohne Pflegebedarf erkennen zunehmend die Wichtigkeit einer marktorientierten und strategischen Unternehmensführung. Um sich als Marke im Wettbewerbsumfeld zu differenzieren, braucht es eine gut durchdachte Marketingstrategie.

Der digitale **Marketingkongress Pflegewirtschaft** Mitte November, veranstaltet von **CARE Invest** in Kooperation mit der Management- und Kommunikationsberatung **Hilse Konzept**, widmete sich dieser höchst komplexen Thematik aus den unterschiedlichsten Perspektiven. Unter dem

„Marketing wird vor Ort durch Menschen gemacht.“



Torsten Nolting,
Diakonie München
und Oberbayern

» **Diakonie Düsseldorf** hat er auf professionelle Marketingarbeit gesetzt. „Zunächst ist es wichtig“, hob der Diakoniepfarrer in seinem Vortrag hervor, „dass man sich auf die Kernwerte, welche die Identität des Unternehmens ausmachen, verständigt.“ Diese sollten schnell verständlich und gut umzusetzen sein. In einem nächsten Schritt sei es dann von entscheidender Bedeutung, dass man die Mitarbeitenden bei allen weiteren Schritten frühzeitig in den Prozess miteinbezieht. Denn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die wichtigsten Markenbotschafter eines Unternehmens.

Sichtbarkeit vor Ort erhöhen, lokale Kooperationen ausbauen

Gerade in der Pflegewirtschaft, die ganz gezielt auf das enge Beziehungsgeflecht zwischen Bewohnern, Kunden, Angehörigen sowie dem Gemeinwesen setzt, braucht es klare Kommunikationsstrukturen. „Marketing vor Ort wird durch Menschen gemacht“, weiß Nolting. Gerade bei kommunalpolitischen Angelegenheiten sei es sehr hilfreich, wenn man sichtbar ist, sich engagiert und eine enge Kooperation insbesondere mit den Mitgliedern der jeweiligen Gemeinde unterhält. „Das strahlt positiv auf die Dachmarke ab.“

In der bayerischen Landeshauptstadt hat Nolting als eine der ersten Marketingmaßnahmen für eine Neupositionierung des diakonischen Betreibers gesorgt. Um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, wird das Marketingbudget in erster Linie gezielt für das Employer Branding eingesetzt. Vorrangig geht es darum, das Stammpersonal zu motivieren und an das Unternehmen zu binden. Denn auf Kundenseite herrscht kein Mangel: Die Nachfrage nach pflegerischen Leistungen in der Region München ist

nach wie vor ungebrochen. Die Bekanntheit der Marke „Diakonie München und Oberbayern“ ruft mittlerweile auch andere Betreiber auf den Plan, die ihre Einrichtungen zur Übernahme anbieten. Davon nimmt Vorstand Nolting momentan jedoch Abstand.

Marken positionieren mit hohem Wiedererkennungswert

Ein ganz neues Nachfragepotenzial haben die Gründer neuen Betreibermarke **Lively** ausgemacht. Sie setzen darauf, dass sich von ihrer Geschäftsidee sowohl die Generation 65 plus angesprochen fühlt, als auch jüngere Zielgruppen adressiert werden. **Constantin Rehberg**, Geschäftsführer und Co-Founder von Lively, präsentierte sein Marketingkonzept für den Wachstumsmarkt des Senior Living, das ein selbstbestimmtes Leben im eigenen Zuhause ermöglichen soll. Gemeinsam mit Co-Gründerin **Christina Kainz** will er eine Marke mit hohem Wiedererkennungswert positionieren.

Die beiden Hotelexperten verfolgen einen in der Branche unüblichen Weg, indem sie die Marketing-Story in viele Einzelelemente zerlegen. „Zunächst haben wir unsere Produktidee über die sozialen Medien vorgestellt“, beschreibt Rehberg die Strategie. „Und erst einige Zeit später haben wir den Markennamen bekannt gemacht.“ Dann folgten die Bekanntgabe des Investors und schließlich der erste Standort. „Das war gegen den Rat aller Branchenexperten“, fasst Gründer Rehberg die Reaktionen auf Seiten der Investoren und Anleger zusammen.

Unterm Strich hat sich diese Vorgehensweise bereits ausgezahlt: Rund 60 potenzielle Projekte befinden sich in der Pipeline des jungen Unternehmens. Um jedoch auf den Schirm der Projektentwickler zu kommen, mussten hinsichtlich der Zielgruppendefinition ein paar Abstriche gemacht werden. „Fondsgesellschaften brauchen eine klare Abgrenzung und eine deutliche Fokussierung auf Senioren“, so Rehberg. Ohne die Nennung der Kategorie „Betreutes Wohnen“ wäre es dann doch nicht gelungen, mit potenziellen Investoren ins Gespräch zu kommen.

Attraktive Angebote für mehrere Generationen schaffen

Ende 2023 soll das erste Mixed Use-Quartier im nordrhein-westfälischen Gronau an den Start gehen. In dem historischen Industriegebäude „Weiße Dame“ mietet Lively rund 7.800 Quadratmeter Nutzfläche für sein erstes Wohnquartier mit ergänzenden Betreiberkonzepten wie zum Beispiel Kindergarten, Tagespflege, stationärem Pflegeheim sowie ambulantem Pflegedienst. Rund 800 Quadratmeter sollen als Gemeinschaftsfläche genutzt werden. Die Nutzung dieser Flächen ist Bestandteil der Marketingstrategie. Lively verfolgt hier – analog zur Vorge-

Ausgezeichnete Kampagnen

Ein fester Bestandteil der Veranstaltung ist die Auszeichnung der Gewinner des **MAP - Marketingpreis Pflegewirtschaft**. Dieses Jahr wurden zwei Unternehmen für ihre Marketingaktivitäten gewürdigt. Für ihr Projekt „Wachstumsbeschleuniger Digitalstrategie“ erhielt die **Sozialagentur Konkret** einen der Preise. In der Jurybegründung heißt es: „Die Kampagne zeigt auf eindrucksvolle Weise, wie mit innovativen digitalen Ansätzen eine Reichweiten- und Zugriffserhöhung auf die Unternehmens-Website erzielt werden kann.“ Gemeinsam mit seinem Team freute sich Geschäftsführer **Thomas Laskowski** über die Auszeichnung. Die **Azurit Rohr GmbH** erhielt den Marketingpreis 2021 für das Projekt „Impfkampagne – Informieren für Deine Entscheidung“. Die Jury überzeugte die „unternehmensweit durchgeführte und gut durchdachte Impf- und Aufklärungskampagne, die alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Ihrer Entscheidung für das Impfen unterstützte“. **Markus von Puttkamer**, Azurit Geschäftsführer, nahm die Auszeichnung entgegen.



hensweise der Diakonie – die Idee der Schaffung von Schnittstellen zum Gemeinwesen. Damit will man die Gebäude zum Beispiel durch die Bereitstellung von Coworking-Spaces auch für Menschen öffnen, die normalerweise eine Immobilie, die mit Alter assoziiert ist, nicht betreten würden. Weitere Berührungspunkte mit jüngeren Generationen will man dadurch schaffen, dass ein Teil des Wohnraums – sogenannte Hybridzimmer – über Buchungsplattformen zur temporären Nutzung angeboten werden.

Mitarbeiter suchen Möglichkeiten der Selbstverwirklichung

Der Diplom Psychologe **Thomas Ebenfeld** beobachtet seit vielen Jahren regelmäßig die Psychologie des Alterns und die Lebenswelten der älteren Generationen, die zunehmend als Zielgruppen erkannt werden. Im Kontext des Employer Brandings stellt der Gründer und Managing Partner des psychologischen Forschungsinstituts **Concept M** einen Paradigmenwechsel in der Gesamtkultur fest.

„Gerade in diesen von der Pandemie gekennzeichneten Zeiten, suchen Mitarbeiter verstärkt nach Möglichkeiten der Selbstverwirklichung“, so Ebenfeld. „Menschen können sie für ein echtes Engagement im Berufsfeld der Pflegewirtschaft nur dann gewinnen, wenn sie echten Sinn stiften und vermitteln, dass man etwas gesellschaftlich Nützliches bewirken kann.“

Deshalb plädiert der erfahrene Marketingexperte für den Aufbau einer Mitarbeitermarke, da diese wichtig sei, um auch langfristig am Markt bestehen zu können. Da man sich momentan in einer Phase des Wandels hin zu einem „New Normal“ befinde,

Kommentar

Alle Mittel ausschöpfen

Die Wichtigkeit eines soliden Aufbaus von Marken in der Pflegewirtschaft darf auch angesichts der aktuell sehr angespannten Lage nicht aus den Augen verloren werden. Deshalb ist es entscheidend, dass das gesamte Instrumentarium an Marketingaktivitäten voll ausgeschöpft wird. Dabei kommt es darauf an, dass die Mitarbeitenden über alle Führungsebenen hinweg sowohl in die strategische wie auch in die operative Umsetzung der Maßnahmen einbezogen werden. Denn Marketing berührt die Kernwerte des Unternehmens, schafft Vertrauen nach innen und außen und sorgt langfristig für ein kontinuierliches Wachstum.



Michael Schlenke,
Redakteur
CARE Invest

das geprägt sei von Nachhaltigkeit, müsse man sich als Unternehmen darauf fokussieren, Marken aufzubauen, die die Zukunft mitgestalten.

Mit dem Blick auf die kommenden Herausforderungen für die Akteure der Pflegewirtschaft zog **Thomas Hilde**, der gemeinsam mit CARE Invest Redakteur **Michael Schlenke** durch den MAP – Marketingkongress Pflegewirtschaft 2021 führte, ein eindeutiges Fazit der digital durchgeführten Veranstaltung: „Eine erfolgreiche Unternehmensführung wird auch in Zukunft dadurch gekennzeichnet sein, dass Marken Sinn stiften, eine klare Haltung vermitteln und dabei gleichzeitig das breit angelegte Spektrum der unterschiedlichen Zielgruppen berücksichtigen.“

CI

MEGATREND HEALTHCARE

Gesundheit ist das Synonym für ein gutes Leben. Megatrends sind die größten Treiber des Wandels und erzeugen epochale Veränderungen. Sie tauchen nicht plötzlich auf, sondern sie entfalten ihre Wirkung langfristig und nachhaltig über Jahrzehnte.

Der Markt der Seniorenpflege ist ein dynamischer Wachstumsmarkt, der durch den zunehmenden demographischen Wandel immer wichtiger wird. Sozial- und Pflegeimmobilien haben sich als begehrte Assetklasse etabliert und auch bei internationalen Investoren zunehmendes Interesse geweckt.

NEUE STANDORTE FÜR INVESTOREN UND BETREIBER

Sind Sie auf der Suche nach neuen Standorten der Seniorenpflege- und -betreuung? Ob als nachhaltiges Immobilieninvestment für Investoren oder zur Optimierung der Pflegedienstleistungen für Betreiber; entdecken Sie die Vielfalt von Seniorenimmobilien für Ihr Portfolio, angefangen von betreuten Wohnkonzepten mit Tagespflege bis hin zu modernen Pflegeeinrichtungen.

Comming soon: Siegburg | Bedburg | Halle/Saale | Celle. Details werden auf Nachfrage zur Verfügung gestellt.



Hamburg Real Estate
Management Ltd. & Co. KG
www.hamburg-realestate.com

Ihr Ansprechpartner:
Yusuf Portakal
Langenhörner Chaussee 155
22415 Hamburg
Phone: +49 (0)40 285 301 268
Mobile: +49 (0)175 55 65 927
y.portakal@hamburg-realestate.com

Auslauf von Fördermitteln

Neue Planungen erforderlich

Beim Neubau sowie der Sanierung von Pflege- und Senioreneinrichtungen können attraktive **Fördermittel zur Erhöhung der Energieeffizienz** der Gebäude beantragt werden. Was der kurzfristig bekanntgegebene Wegfall des Förderprogramms für das Energieeffizienzhaus 55 für Planer und Bauherren bedeutet, erläutert unser Gastautor.

Am 5. November 2021 informierte die **Kreditanstalt für Wiederaufbau** (KfW) über die anstehende Änderung der **Bundesförderung für effiziente Gebäude** (BEG) zum 1. Februar 2022. Diese Änderung ist mit der gesetzlich verpflichtenden geplanten Einhaltung der ehrgeizigen Klimaziele zu erklären. Die Bundesregierung änderte hierfür die BEG und begründete dies mit einem zukünftig erhöhten CO₂-Einsparpotenzial bei Gebäudesanierungen und besonders effizienten Neubauten. Untersuchungen kommen zu dem Schluss, dass der Bausektor für rund 40 Prozent des CO₂-Ausstoßes verantwortlich sei.

Konkret bedeutet dies, dass auch für Sozialimmobilien die Förderung des Energieeffizienzhauses 55 ab Februar 2022 ausläuft und im Neubau ab 2023 zum allgemeinen Standard erhoben wird. Welche Auswirkungen hat dies nun für die Finanzierung von stationären Pflegeeinrichtungen? Die Investitionen bei Pflegeeinrichtungen sind in der Regel durch die Festlegung von Baukostenobergrenzen gedeckelt, wobei es in den einzelnen Bundesländern erhebliche Unterschiede gibt. Bisher galt für den Neubau von Pflegeheimen die **Energieeinsparverordnung** (ENEV 2016) als Energiestandard. In Nordrhein-Westfalen wurde dieser Standard bereits im Oktober 2019 in einem Gutachten zur Ermittlung der Angemessenheitsgrenze zu Grunde gelegt.

Die KfW-Programme zur Förderung des Energieeffizienten Bauens – im Allgemeinen betraf dies Standard 55 und 40 – beinhalteten bis Januar 2020 lediglich die Förderung und günstige Finanzierung durch die KfW. Ab Februar 2020 kamen, wohl um den Anreiz zur Umsetzung zu erhöhen, sogenannte „verlorene Zuschüsse“ dazu. Bei Umsetzung des jeweiligen Standards bedeutete es beim KfW-Programm 55 15 Prozent der maximalen Fördersumme und 20 Prozent bei KfW-Programm 40. Zudem galt ein Bewohnerzimmer als Wohnung, sodass die In-

anspruchnahme bei einer Pflegeeinrichtung für 80 Bewohner und der Umsetzung des Energieeffizienzstandards 55 einen Zuschuss in Höhe von rund 1,4 Millionen Euro bedeutete. Zur Umsetzung des Energiestandards war die Erhöhung der Dämmeigenschaften der Gebäudehülle und eine Wärmeerzeugung mit möglichst hohem Anteil an regenerativen Energieträgern erforderlich.

Wegfall der Förderung hat erhebliche Auswirkungen auf Bau und Planung

Bei den von **Soleo** bisher nach diesem Standard umgesetzten Pflegeheimprojekten betragen die Mehrkosten zur Erreichung des Programms 55 circa fünf bis acht Prozent der Bauwerkskosten. Für Nordrhein-Westfalen bedeutete dies beim sogenannten Mietmodell eine zusätzliche Finanzierung. Im Betreibermodell kam es auf das Ermessen der Kommune an. Unsere Erfahrung zeigt, dass Kommunen, die das Konzept der Klimaschutzstadt verfolgten, gesprächsbereit sind und den KfW-Zuschuss nicht von der refinanzierbaren Summe abziehen.

Nachdem nun die Förderung des Energiestandards 55 ab Februar 2022 ausläuft, bleibt nur noch die Förderung des Standards 40. Dafür benötigt man erhebliche planerische und bauliche Anstrengungen. So ist ab einem gewissen Punkt die Erhöhung der Dämmschichten an der Gebäudehülle ohne großen Effekt. Der Schwerpunkt liegt dann ausschließlich in der Gebäudetechnik. Hier ist die Nutzung von sogenanntem grünem Strom und ein hoher Anteil an regenerativen Energien entscheidend. Von Vorteil ist es, wenn man großflächig Photovoltaik umsetzen kann oder wenn Fern- oder Nahwärmenetze mit hohem regenerativem Anteil zur Verfügung stehen. Bisher ist es bei unseren Planungen gelungen, eine kontrollierte Wohnraumlüftung – flächendeckende Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung

Energieeinsparverordnung (ENEV 2016)

- definiert gesetzlich geforderte Mindeststandards
- Basis sind „Referenzgebäude“
- gilt für Neubauten und Bestandssanierungen
- muss für jedes Gebäude gesondert ermittelt werden

Daten & Fakten

und erheblichem Aufwand bei der technischen Gebäudeausrüstung – zu vermeiden. Der Brandschutz ist aufwendig und auch die Anlagenwartung mit ihren notwendigen Filtern ist nicht zu unterschätzen. Denn für einen ordnungsgemäßen Betrieb von Lüftungsanlagen in Senioreneinrichtungen müssen die Fenster geschlossen sein. Gerade bei der Planung stationärer Pflegeeinrichtungen benötigt man die Expertise eines erfahrenen Planungsbüros.

Änderung bestehender Planungen können weitere Förderung sichern

Eine Schwierigkeit der Bekanntmachung der Änderung der BEG-Förderung ist ihre Kurzfristigkeit. Zwar bestehen für die bereits im Bau befindlichen Projekte keine Einbußen durch den Förderstopp. Neubauvorhaben dürfen laut Förderbedingungen erst nach Antragstellung begonnen werden. Probleme entstehen somit nur für Vorhaben, die unter Effizienzhaus Standard 55 in Planung sind und diese Fördermittel mitingerechnet haben. Hier ist nun je nach Planstand Eile geboten, oder aber es besteht die Notwendigkeit umzuplanen. Bei diesem Zeitdruck ist nur der erfolgreich, dessen Planungstand eine Bewertung

durch einen Energieexperten ermöglicht. In der Planungspipeline von Soleo befinden sich zurzeit rund 30 Projekte in der Vorplanungsphase, bei denen nur mit großer Mühe und viel Aufwand ein fristgerechter Antrag eingereicht werden kann.

Die sich in Vorplanung befindenden Bauvorhaben, die aus zeitlichen Gründen keinen Antrag mehr stellen können, werden die Finanzierung riskieren. Um doch noch Fördermittel auch ab Februar 2022 zu erwirken, benötigt es eine Umplanung in die Richtung des Effizienzhaus-Status 40. Planerische Schnellschüsse können enorme Probleme im Betrieb der dann „neuen“ Immobilie nach sich ziehen. Soleo stellt sich nun dieser Aufgabe und versucht unter anderem über eine ausgereifte Anlagentechnik sowie Photovoltaik kostengünstig und sinnvoll nach KfW 40 zu planen. Eine weitere Änderung ist, dass die Förderung nun auch von der eigenen Hausbank übernommen und finanziert wird. Dies war bisher nicht möglich, denn bislang musste die Förderung immer durch und über die KfW-Bank erfolgen.

Gastautor dieses Beitrags ist Ralf Weinholt, geschäftsführender Gesellschafter der Soleo GmbH.

„Es wird viel Mühe kosten, um jetzt noch fristgerechte Anträge einzureichen.“



Ralf Weinholt,
Soleo

UNIVERSALROOMS
Wohnen für alle.

Kuratierte Einrichtungslösungen für Service Wohn-Apartments unter dem Motto „Einfach weglassen, was nach Alter aussieht“.

Erleben Sie die Produkte unserer Markenpartner und vereinbaren jetzt einen Termin im Showroom.

Tel: 01520 6242 581
www.universal-rooms.net

Wohnen im Quartier

Abwechslung für alle

Auf einem 65 Hektar großen Areal in der Nähe von Schleswig entsteht ein Quartier, das **gemeinsames Wohnen aller Generationen** ermöglichen soll. Eine Einrichtung für die Stationäre Pflege und Angebote für Betreutes Wohnen gehören dazu. Die grundlegenden Ideen für das Konzept sowie die Gliederung der einzelnen Bauabschnitte beschreibt unser Gastautor.



Foto: HP & P Gruppe

„Schlie Leven“ heißt das neue Quartiersprojekt in Schleswig.

In der Wikingerstadt **Schleswig** entsteht in den kommenden fünf Jahren auf dem Areal „Auf der Freiheit“ das insgesamt 65 Hektar große Stadtviertel „Schlie Leven“. Die **HP & P Gruppe** aus Gießen hat das Grundstück erworben und nach sieben Jahren die Baugenehmigung für ein ambitioniertes Vorhaben mit Pioniercharakter erhalten. Im September dieses Jahres konnte der erste Spatenstich für die Erschließungsarbeiten erfolgen.

Gleich für den ersten Bauabschnitt auf einer Teilfläche von sieben Hektar sind mit einer 133 Betten großen Seniorenresidenz mit integriertem Pflegezentrum sowie einem Haus mit 50 Wohneinheiten für Betreutes Wohnen zwei Gebäude des Healthcare-Segments geplant. Als Betreiber der Pflege fungiert **Alloheim**. Beide Objekte eint der Anspruch hochwertiger Einrichtung mit großzügigen und flexiblen Grundrissen. In den Innenräumen soll eine wohnli-

che Möblierung zum Einsatz kommen, denn im Alter hört der Geschmack für gutes Design nicht auf.

Das gesamte Quartier umfasst sechs Baufelder und wird in leicht zeitversetzten Abschnitten realisiert. Während der Gesamtbauphase wird ein ganzheitlich gelebtes Nutzungsareal aus der Taufe gehoben, bei dem das Mehrgenerationenwohnen mit allen dazugehörigen Versorgungsstrukturen im Vordergrund steht. Gleichzeitig folgt das Quartier dem Prinzip der kurzen Wege, um jeden Dienstleister den dortigen Bewohnern schnellstmöglich zugänglich zu machen. Das ist vor allem für die älteren Bewohner von großem Vorteil, um ihre Selbstversorgung komfortabel bewältigen zu können.

Verschiedene Wohnformen allein machen noch kein Quartier aus

In den weiteren Bauabschnitten folgen 24 Gebäude unterschiedlicher Couleur, die Wohnen für variierende Familiengrößen aufgreifen. Überdies flankieren eine Tagespflege, eine Kurzzeitpflege, ein Hotel, Gastronomie, Büro- und Einzelhandelsflächen sowie ein Ärztezentrum, Physiotherapie und ein Medical Fitnessbereich das Mixed Use-Quartier und integrieren weitere Zielgruppen.

Doch eine ganzheitliche Planung besteht nicht nur aus pragmatisch-funktionalen Nutzungen. Ein lebendiges Quartiersleben funktioniert zumeist nur mit einer Vielzahl abwechslungsreicher Kultur- und Freizeitangebote. Letztere sollen unter anderem in den öffentlich zugänglichen Grünflächen zu finden sein. Der Uferbereich von „Schlie Leven“ verfügt etwa über eine attraktive Promenade mit diversen Freizeitangeboten. Daher formulierte die Stadt Schleswig die Auflage, die Zugänglichkeit dieser Bereiche inklusive der dortigen Grünflächen für die Öffentlichkeit zu belassen. Diese Verpflichtung fördert einerseits das Zusammenleben der gesamten Schleswiger Be-

völkerung, andererseits wirkt sie dem örtlichen Co-ocooning entgegen. Auch das kulturelle Angebot wird weiter ausgebaut. Hierfür saniert die Stadt Schleswig ein bestehendes Gebäude und rundet mit dem neuen Theater das geplante Gesamtquartier ab.

Die Konzeption folgt dem entscheidenden Grundgedanken, dass sich unterschiedliche Nutzungsarten nicht nur ergänzen, sondern ihr Ineinanderfließen ist sogar ausdrücklich gewünscht. Damit will HP & P sowohl die Partizipation innerhalb des Quartiers zwischen den einzelnen Betreibern und den späteren Eigentümern anregen, als auch weitestgehend alle Bedürfnisse des täglichen Lebens abdecken.

Gemeinschaftskonzepte wirken gegen Vereinsamung im Alter

Noch ein weiterer Aspekt sollte in den Innerzirkel eines Quartierslebens integriert sein: Die Vereinsamung älterer Menschen nimmt immer mehr zu. Durch ein sich schnell änderndes Lebensumfeld, beispielsweise durch Todesfälle oder Trennungen, sehen sich Seniorinnen und Senioren häufig mit dem Alleinsein konfrontiert. Die Internetplattform „Silbernetz – gemeinsam gegen Einsamkeit im Alter“ belegt dies eindrücklich mit Zahlen. Nach deren Einschätzung befinden sich in Deutschland rund acht Millionen Menschen zwischen 60 und 99 Jahren temporär oder länger in Einsamkeit beziehungsweise Isolation. Im Kern führt das oftmals zu Erkrankungen der Psyche in Form von Depression, aber auch zu physischen Leiden wie Demenz oder einem erhöhten Herzinfarkt- und Krebsrisiko. Einige Stimmen aus der Wissenschaft wollen hier sogar eine Epidemie erkennen, die Übergewicht und Bluthochdruck in den Schatten stellt.

Diesem Trend soll der Nährboden entzogen und mit der Quartiersentwicklung neue Bezugspunkte geboten werden. Ein solcher wäre der Bau von Mehrgenerationenhäusern, in denen das Bewusstsein für ein verantwortliches Miteinander dortiger Bewohner geschärft wird. Zugleich kann mit einem vielseitigen Erlebnisangebot und dem Mix unterschiedlicher Altersgruppen die Freude am Kennenlernen – also dem sogenannten Netzwerkgedanken – forciert werden.

Projekte wie das „Schlie Leven“ stehen beispielhaft für das Potenzial, welches das Thema „Wohnen im Alter bietet“. Die Bau- und Immobilienwirtschaft schenkte lange Zeit dem Markt für Healthcare-Immobilien, zu denen Pflegeimmobilien, Betreutes oder Service Wohnen, Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren zählen, wenig Beachtung. Daraus resultierte eine seit Jahren deutlich verminderte Bauaktivität. In der Konsequenz führte dieses Desinteresse zu einer immensen Lücke fehlender Immobilien dieses Segments bei einer gleichzeitig stark

wachsenden Nachfrage. Blickt man auf die Bevölkerungsentwicklung und das globale Problem der Überalterung, wird sich genannte Diskrepanz in naher Zukunft eklatant verschärfen. Diese Einschätzung bestätigen die Experten des **Pflegeheim Atlas** von **Wüest Partner**. Nach deren Prognose und bei gleichbleibender Pflegequote wird der zusätzliche Bedarf an Pflegeheimplätzen bis 2030 im Bundesdurchschnitt um 19,1 Prozent ansteigen. In Berlin, Baden-Württemberg, Bayern, Brandenburg, Hessen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein deutet der Anstieg sogar auf mehr als 20 Prozent hin. Die Berechnungen stützen sich vor allem auf die aktuelle Bevölkerungsprognose des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). Demnach ist eine Zunahme der Altersgruppe der 70- bis 80-Jährigen bis 2035 auf über zehn Millionen Menschen und die der über 80-Jährigen auf zirka 6,2 Millionen zu erwarten. Dies bedeute eine Zunahme von 500.000 Menschen gegenüber dem Jahr 2019.

Transgeneratives Wohnen steigert die Lebensqualität

Abgesehen von der Tatsache, dass es an den notwendigen Kapazitäten fehlt, sind längst nicht alle Menschen der erwähnten Altersgruppen Anwärter auf einen Pflegeheimplatz, denn viele von ihnen sind bis ins hohe Alter überaus fit. Darüber hinaus präferieren es die meisten, ihren Lebensabend in den eigenen vier Wänden und, wenn möglich, in einer sozial lebendigen Umgebung zu verbringen. Hier gilt es für die verschiedenen Bedarfe entsprechende Offerten zu schaffen, die jegliche Stigmen ausschließen. Augenscheinlich vollzieht sich seit geraumer Zeit in der Entwicklung von Wohnungsangeboten ein Paradigmenwechsel. Zunehmend entstehen Quartiere, die eine generationenübergreifende Lebensform in den Mittelpunkt stellen und so einen Ort der demografischen Integration und Gleichstellung schaffen.

Genau in solch transgenerativen Wohnvierteln, die hochwertiges Wohnen, humanes älter werden mit wünschenswerter Lebensqualität verbinden, sehen wir die Zukunft. Doch das allein genügt unter der heutigen Maßgabe verantwortlichen Handelns nicht. Will man auf lange Sicht Wohnquartiere umsichtig und zukunftsfähig gestalten, bedarf es darüber hinaus einer komplexen Planung, die die Determinanten Klima, Mobilität, smarte Vernetzung sowie innovative Energiekonzepte inkludiert. All jene Anforderungen mündeten bereits in eine Vielzahl unserer Projekte und jüngst in eine der größten Quartiersentwicklungen Schleswig-Holsteins.

Autor des Beitrags ist Manuel Preis, Geschäftsführer bei der HP & P Gruppe.

„Projekte wie das Schlie Leven stehen beispielhaft für das Potenzial, welches das Thema Wohnen im Alter bietet.“



Manuel Preis,
HP & P Gruppe

Pflegereform

Vorsicht Preistreiber!

Das Gesundheitsversorgungsweiterentwicklungsgesetz GVWG beinhaltet eine Reihe von Regelungen, die massive Auswirkungen auf die **Geschäfts- und Renditemodelle** einzelner Pflegeeinrichtungen, aber auch auf die Entwicklung des Marktes haben. In ersten Teil unserer Mini-Serie beleuchten unsere Autoren die Effekte zunächst für die Einrichtungen sowie die lokalen Märkte.

„Die Pflicht zur Zahlung nach Tarifniveau betrifft auch bestehende Versorgungsverträge und nicht nur Neuabschlüsse.“



Christopher Floßbach,
Rosenbaum Nagy

Zwei Regelungen des GVWG haben besonders ausgeprägte Effekte für die stationäre Pflege, da sie zu deutlich erhöhten Personalkosten und daraus abgeleitet zu teilweise drastischen Preiserhöhungen führen werden. Hierbei werden die Effekte sowohl bezogen auf die einzelnen Träger als auch auf die jeweiligen Bundesländer unterschiedliche Wirkstärken haben. Dies zeigen einige für konkrete, aber für diesen Beitrag anonymisierte Einrichtungen durchgeführte Berechnungen.

Preistreiber 1: Einführung Tarifpflicht (§ 72 Abs. 3) ab September 2022

Mit der Neuregelung wird künftig die Vergütung der Mitarbeitenden des Pflege- und Betreuungsdienstes nach tarifvertraglichen Regelungen zur Voraussetzung für den Abschluss von Versorgungsverträgen. Ab dem 1. September 2022 dürfen nur noch Einrichtungen zur Versorgung zugelassen sein, die ihre Pflege- und Betreuungskräfte nach oder entsprechend Tarif bezahlen (§ 72 Abs. 3 a und 3 b SGB XI). Das heißt, die Pflegekassen dürfen Versorgungsverträge nur noch mit solchen Einrichtungen schließen, die ihre in der Pflege und Betreuung eingesetzten Mitarbeitenden entweder unmittelbar nach einem Tarifvertrag oder kirchlichen Arbeitsrechtsregelungen bezahlen oder mit nicht unmittelbar tarifgebundenen Trägern, die ihre Pflege- und Betreuungskräfte mindestens entsprechend einer anerkannten kollektivrechtlichen Regelung vergüten. Bei mehreren in einer Region geltenden Tarifverträgen kann eine nicht-tarifgebundene Pflegeeinrichtung wählen, an welcher Regelung sie sich orientiert. Die Pflicht zur Zahlung nach Tarifniveau betrifft auch bestehende Versorgungsverträge und nicht nur Neuabschlüsse.

Diese Regelung hat keine Auswirkungen auf Träger, die bereits nach Tarif oder kirchlichen Arbeits-

regelungen zahlen. Für bisher nicht in tariflicher Höhe vergütende private und gemeinnützige Träger hat die Reform jedoch mindestens eine, teilweise jedoch zwei gravierende Konsequenzen. Zum Einen kommt auf sie spätestens ab September 2022 eine deutliche Kostensteigerung zu, die auch in den Preisen weitergegeben werden muss. Unsere Personalkostensimulationen zeigen je nach aktueller Vergütungssituation und angewandtem Zieltarif Kostensteigerungen von bis zu 25 Prozent bei den Personalkosten, wodurch die Pflegesätze steigen. Da zugleich das Sachleistungsbudget der Pflegeversicherung jedoch nicht steigt, hat dies einen überproportionalen Effekt auf den Einrichtungseinheitlichen Eigenanteil (EEE), der gegenüber 2021 bis zu 50 Prozent steigt (siehe Tabelle). Die Übernahme von fünf Prozent des EEE (§ 43 SGB XI mit höheren übernommenen Eigenanteilen ab dem zweiten Jahr in Pflegeheimen) ist hier nur ein schwacher Trost für die Pflegebedürftigen. Mit dieser Preissteigerung für bisher nicht tarifgebundene Träger verändert sich der gesamte Wettbewerb in der Region, denn die bisher teilweise deutlich abweichenden EEEs der Träger werden weitgehend nivelliert. Besonders im Norden und Osten Deutschlands wird es zu deutlichen Kosten- und Preissteigerungen kommen, da dort auch viele gemeinnützige Träger nicht nach Tarif zahlen.

Die tarifanalogue Anwendung führt auch dazu, dass alle Pflegesätze nunmehr unter Nachweis der tatsächlich bezahlten Löhne einzeln verhandelt werden müssen. In Verbindung mit dem § 115 SGB XI wird an dieser Stelle ein wichtiges Renditemodell vieler Träger geschlossen, indem bei den Vergütungen nur die tatsächlichen und nachzuweisenden Personalkosten anerkannt werden. Da die Reform weiter keine Vorgaben für einen angemessenen Risikoausgleich enthält, müssen viele Träger mit einem Mar-

genverfall rechnen. Zugleich müssen sie nach langer Zeit zum ersten Mal in Vergütungsverhandlungen einsteigen, die eine sehr gute Datengrundlage erfordern – über die aber viele Träger nicht verfügen.

Preistreiber 2: Mehrpersonalisierung (§ 113 c) ab Juli 2023

Mit dem GVWG hat der Bundesgesetzgeber klare Anhaltszahlen für das Pflegepersonal auf Gesetzesebene definiert. Diese greifen zentrale Erkenntnisse aus dem Rothgang-Gutachten zur Mehrpersonalisierung in der stationären Pflege mit einem veränderten Fachlichkeitsmix auf, der nunmehr drei Qualifikationsstufen berücksichtigt. Anstelle einer pauschalen Personalmenge ergibt sich eine belegungsabhängig differenzierte Menge für Hilfskraftpersonal ohne Ausbildung, für Hilfskraftpersonal mit einer mindestens einjährigen Ausbildung und für die klassische Fachkraft. Aus der Addition dieser drei jeweils pflegegradabhängigen Personalschlüssel ergibt sich die zukünftige Gesamtpflegepersonalmenge. Diese Schlüssel lösen dann sämtliche anderen zusätzlichen Personalbestandteile (PpSG, GPVG) ab. Eine Bestandschutzregelung soll etwaige, allerdings seltene Verschlechterungen ausschließen.

Die Regelungen haben zwei Effekte auf den EEE, die zudem bundesland- und einrichtungsspezifisch unterschiedlich ausfallen können. Denn es zeigen sich große Unterschiede bei den aktuellen Stellenschlüsseln innerhalb Deutschlands, etwa zwischen dem gut ausgestatteten Baden-Württemberg gegenüber dem Osten oder auch Niedersachsen.

Durch die Mehrpersonalisierung von je nach Einrichtung 20 bis 25 Prozent steigen die Personalkosten und hieraus abgeleitet die Pflegesätze weiter. Auch dies hat einen überproportionalen prozentualen Steigerungseffekt auf die EEE, der bei zusätzlichen bis zu etwa 50 Prozent gegenüber dem ersten Preiserhöhungsschritt 2022 liegen kann. Bei dieser

Preiserhöhung spielt neben dem weiter gleichbleibenden Sachleistungsbudget auch die Tatsache eine Rolle, dass die bisher außerhalb des Pflegesetzes aus dem SGB V oder SGB XI finanzierten PpSG- und GPVG-Stellen nunmehr auch in den Pflegesatz fallen – was die Politik gern unter den Tisch fallen ließ.

In Verbindung mit der tariflichen Bezahlung führt die Neuregelung zu einer Preissteigerung bei allen Trägergruppen. Selbst Träger mit einer Bestandschutzregelung werden eine Steigerung des EEE von acht bis zehn Prozent haben, da nunmehr das gesamte Pflegepersonal über die Pflegesätze zu refinanzieren sein wird. Insgesamt wird sich die stationäre Pflege bei deutlich enger beieinander liegenden, aber deutlich höheren EEE-Werten nivellieren.

Diese drastisch erhöhten Preise müssen bei den Endkunden oder beim Sozialhilfeträger durchgesetzt werden. Besonders letztere werden bei zukünftigen Vergütungsverhandlungen voraussichtlich eine deutlich aktivere Rolle einnehmen, da ihre Ausgaben im Gegensatz zu den Pflegekassen deutlich steigen werden. Hierbei spielt neben der durchschnittlichen Preissteigerung des regionalen Marktes um je nach Region zwischen 40 und 70 Prozent insbesondere die Tatsache eine Rolle, dass durch die höheren Preise mehr Menschen in den Pflegeheimen sozialhilfebedürftig werden. Je nach Bundesland kann eine Ausgabensteigerung der Sozialhilfe um Faktor zwei bis vier erwartet werden. Besonders betroffen dürften auch hier der Osten und Niedersachsen sein, denn die dort vergleichsweise niedrigen EEEs werden sich nach den weitgehend bundeseinheitlichen Vorgaben auf einem deutlich höheren Level einpendeln.

In Teil 2 in der nächsten Ausgabe von CARE Invest beleuchten wir die voraussichtlichen Auswirkungen des GVWG auf den Pflegemarkt als Ganzes.

Autoren dieses Beitrags sind Attila Nagy und Christopher Floßbach von der Rosenbaum Nagy Unternehmensberatung.

„Besonders im Norden und Osten Deutschlands wird es zu deutlichen Kostensteigerungen kommen.“

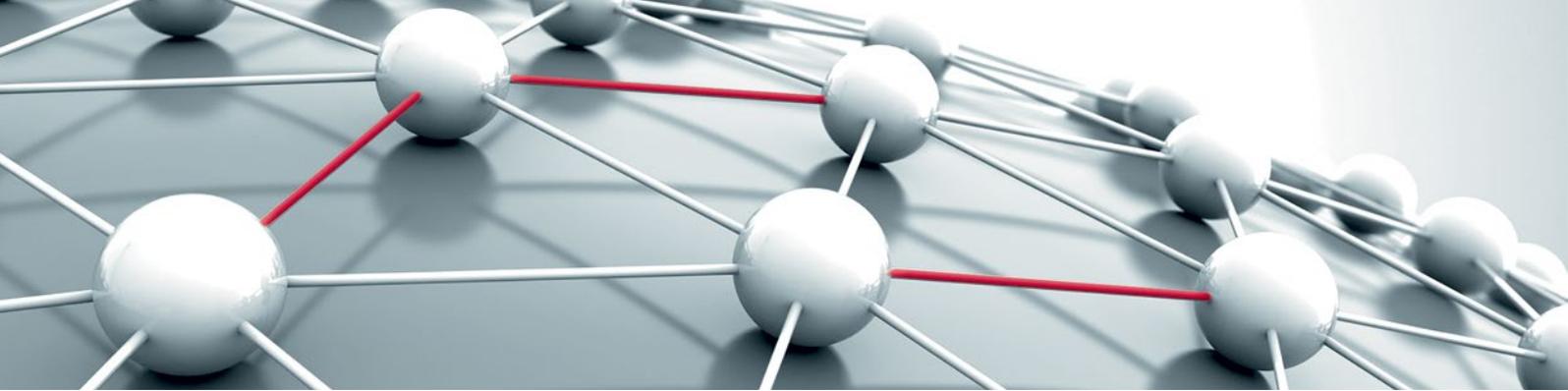


Attila Nagy,
Rosenbaum Nagy

Beispielrechnungen zur Entwicklung der Personalkosten

Einrichtungen		2021	ab September 2022		ab Juli 2023		
		EEE 2021	Schritt 1: Steigerung EEE durch Tarifpflicht ggü. 2021	EEE (neu, nach Einführung Tarifpflicht)	Schritt 2: Steigerung EEE durch Mehrpersonalisierung ggü. 2022	EEE (neu, nach Einführung neuer Personalschlüssel und nach Tarifpflicht)	Gesamtsteigerung des EEE ggü. 2021
1. Baden-Württemberg	Tarifbindung	1.300 €	0%	1.300 €	11%	1.443 €	11%
2. Baden-Württemberg	Tarifbindung	1.298 €	0%	1.298 €	9%	1.415 €	9%
3. Hessen	Ohne Tarifbindung	860 €	54%	1.324 €	31%	1.589 €	85%
4. Niedersachsen	Ohne Tarifbindung	850 €	51%	1.284 €	50%	1.709 €	101%
5. Niedersachsen	Ohne Tarifbindung	810 €	53%	1.239 €	37%	1.541 €	90%
6. Sachsen	Tarifbindung	1.298 €	0%	1.298 €	23%	1.599 €	23%

Die Regelungen des GVWG werden besonders bei Einrichtungen, die noch keine Tarifbindung haben, zu erheblichen Kostensteigerungen führen.



Digitale Potenziale erschließen

Wachstum in neuen Märkten

Bislang lag der Fokus der digital basierten Bewegungsanalyse des Health-Tech Unternehmens Lintera im Bereich der stationären Altenpflege. Mit frischem Kapital möchte das Unternehmen nun den Ausbau von weiteren **Anwendungsfeldern wie Kliniken und Therapeuten** vorantreiben und gleichzeitig ein neues Arbeiten in der Pflege ermöglichen.

„Die neue Koalition darf die stationäre Pflege nicht ausschließen.“



Diana Heinrichs,
Lintera

Lintera hat sich in einer Series A Finanzierungsrunde ein Investment in Höhe von sechs Millionen Euro gesichert. Neu im Gesellschafterkreis ist die **Zwei.7 Equity** GmbH aus Osnabrück, die neben der Bereitstellung von Kapital auch ihre Erfahrungen bei der Weiterentwicklung von jungen Unternehmen mitbringt. Im Gespräch mit **CARE Invest** geben **Lintera** Gründerin und Geschäftsführerin **Diana Heinrichs** und **Karsten Wulf**, CEO von Zwei.7 Einblicke in die gemeinsame Expansionsstrategie.

Was versteht man unter einem Series A Investment?

▷ **Karsten Wulf:** Eine Series A Finanzierung ist in der Start-up Welt das Signal, dass professionelle Investoren an den Markt, das Geschäftsmodell und das Gründerteam glauben. Genau das tun wir: Mit der Technologie von Lintera haben wir die Chance, durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz viele Pflegekräfte zu entlasten und das Sturzrisiko von Senioren messbar zu reduzieren. Mit unserem Investment und unserer unternehmerischen Erfahrung wollen wir dazu beitragen, dass Lintera seine Ziele erreichen kann: einen neuen digitalen Standard in der Gesundheits- und Pflegebranche zu etablieren und damit die Lebensqualität von Patienten und Senioren spürbar zu verbessern.

Warum ist das Invest für Lintera von so großer Bedeutung?

▷ **Diana Heinrichs:** Matthias Faensen, die treibende Kraft der Advita Pflegedienst GmbH, gab mir einmal

den Rat, dass es ein wichtiges Signal sei, die Unternehmensfinanzierung zukunftsgerichtet aufzustellen. Während er das Betreute Wohnen zu einem dynamischen Angebot entwickelt hat, zeigen wir, dass Digitalisierung nicht nur ein Pilot ist, sondern auf einem nachhaltigen Geschäftsmodell beruht.

Wofür soll das eingesetzte Kapital verwendet werden?

▷ **Heinrichs:** Wir wollen aus Deutschland heraus Lösungen für unsere alternde Gesellschaft entwickeln – das geht nur im Schulterschluss mit Fachkräften, Unternehmern aus der Pflege und Krankenkassen. Wir wollen das Qualitätsmanagement im Bereich Sturz und Mobilität steuerbar machen. Ziel ist es, den Teufelskreis Sturz verbunden mit zusätzlicher Dokumentation, Bettenleerstand, Regressforderungen und Leasing zu durchbrechen und ein neues Teamwork zwischen Fach- und Betreuungskräften zu etablieren. Wir führen ein neues Arbeiten in die Pflege ein. Mit dem Kapital haben wir mehrere Ziele: Stationär weiter wachsen und auch die ambulante Pflege für unsere Mission gewinnen. Zweitens, unsere Bewegungsanalysen in Kliniken etablieren, um das Aufnahme- und Entlassmanagement bedarfsgerechter zu gestalten. Erst auf der Medica standen Ärztinnen und Ärzte wieder Schlange an unserem Stand.

Wer steht hinter der Gesellschaft Zwei.7?

▷ **Wulf:** Ich bin Mitbegründer der BUW Gruppe, die wir innerhalb von 20 Jahren zum größten unabhängigen Customer Care und Outsourcing-Anbieter in

Europa entwickelt haben. Seit dem Verkauf der Gruppe in 2016 bin ich Gesellschafter meines Family Offices Zwei.7, mit welchem wir uns jetzt als Investor bei Lintera engagieren. Wir bringen umfangreiche Erfahrungen bei der Entwicklung von Wachstumsunternehmen mit und verfügen über ein eigenes Team, um Unternehmen in wichtigen Bereichen wie Human Resources oder Vertrieb langfristig zu unterstützen.

Wie sind Sie auf Lintera aufmerksam geworden?

▷ **Wulf:** Über eine Unternehmerin aus unserem Netzwerk, die als Business Angel genau wie wir, Start-ups unterstützt und vom Lintera Team begeistert ist. Wir sehen großen Nachholbedarf in der Pflegebranche: Hier steht die Digitalisierung noch bevor, um die Herausforderungen rund um den Pflegekräftemangel zu meistern und die Lebensqualität der Senioren zu verbessern. Entsprechend glauben wir an große Wachstumspotenziale im Pflegeumfeld und setzen auf innovative Unternehmen, die Mehrwerte realisieren. So unterstützen wir als Investor seit diesem Jahr beispielsweise auch das Start-up Nui Care aus München, das mit seiner App Angehörige im Pflegealltag unterstützt. Daneben halten wir eine Mehrheitsbeteiligung an Ossenberg, dem Marktführer für Gehhilfen im deutschsprachigen Raum.

Welche weiteren Anwendungsbereiche außerhalb der Pflege sind angedacht?

▷ **Heinrichs:** Wir arbeiten bereits an Anwendungen für Kliniken und Therapeuten. Denn unsere KI-Bewegungsanalysen sind flexibel einsetzbar. Der intelligente Algorithmus erkennt Fehlstellungen und gibt präzise Rückmeldungen zur Bewegungsausführung – das funktioniert für nahezu unendlich viele Bewegungen und Übungstypen. So arbeiten wir derzeit an dem Einsatz unserer digitalen Anwendung in der Physiotherapie und Reha, sowie in der Orthopädie und Neurologie. Dabei verfolgen wir immer den Ansatz, Ineffizienzen und Lücken in den Versorgungsstrukturen zu adressieren und abrechnungsrelevante Bewegungsassessments auf höchstem Niveau zu standardisieren, um die Versorgungsqualität nachweislich zu steigern.

Wie tickt die Medizinbranche im Vergleich zur Pflegebranche?

▷ **Heinrichs:** Die Medizinbranche hat der Pflegebranche in punkto innovative Technologien viel voraus: KI unterstützt bereits in diversen medizinischen Bereichen bei der Diagnose, Prävention und Therapie. Die Beispiele reichen von Tumorerkrankungen, über die Entwicklung von Medikamenten bis zu Impfstoffen, wie ganz aktuell in der Pandemie. Intelligente Algorithmen helfen uns dabei, bessere Analysen zu stel-

len – damit wir uns stärker auf die soziale Betreuung konzentrieren können. So schreibt auch die Pflegebranche digitalen Anwendungen enorme Potenziale zu. In einer Umfrage konnten wir aufzeigen, dass die Weiterbildung zu Health-Apps sowie präzise Assessments für Pflegekräfte eine der Kernstellschrauben für eine moderne Pflege sind.

Wie geht es weiter in Sachen Digitale Pflegeanwendungen?

▷ **Heinrichs:** Von der neuen Regierung erhoffe ich mir den dringend notwendigen Fokus auf das Zulassungsverfahren für die DiPA. Es soll schließlich ab dem Jahr 2022 Einzug halten. Der Beschluss ist nun knapp ein Jahr alt, und der Bedarf steigt mit jedem Tag. Die neue Koalition darf die stationäre Pflege nicht länger ausschließen. Dass digitale Pflegelösungen geeignet sind, um die Pflegesituation für alle Beteiligten zu erleichtern, darüber sind sich bereits alle einig. Dazu haben wir bereits viel geleistet – über zahlreiche Evidenzen und Finanzierungslösungen gemeinsam mit der BPA Servicegesellschaft für stationäre Heime – wodurch sich unsere Gesundheitsanwendung einmal mehr als DiPA qualifiziert. Wir wollen als erste DiPA-gelistet werden und sind auf dem besten Weg.

Muss man angesichts des neuen Kabinetts in Sachen Kontakte zur Politik bei Null anfangen?

▷ **Heinrichs:** Auch Vertreter der neuen Koalition haben bereits ihr Sturzrisiko mit unserer App analysiert. Damit sind sie wohl bestens auf die neue Legislaturperiode vorbereitet. Im Ernst: Nicht zuletzt über meine Vorstandsarbeit im Spitzenverband für digitale Gesundheitsversorgung e.V. haben wir Anknüpfungspunkte zur Politik. Ich gehe davon aus, dass das neue Kabinett angesichts der klaren Forderungen zur Digitalisierung des Gesundheitswesens ein großes Interesse am Austausch mit zukünftigen DiPAs wie uns haben wird.

Wie steht es um die internationale Expansion?

▷ **Wulf:** Die smarte Lösung von Lintera bietet einen echten Mehrwert für Patienten und Mitarbeiter in der Gesundheitsbranche – weltweit. Deshalb haben wir gemeinsam das Ziel, die Technologie von Lintera international zum Einsatz zu bringen. In Deutschland gehören bereits einige der größten europäischen Pflegebetreiber zum Kundenkreis von Lintera. Zusammen mit diesen Partnern werden wir in Europa eine starke Präsenz schaffen. Schon heute arbeiten wir an der Zulassung für den US-Markt. Als First-Mover im Bereich der KI-basierten Bewegungsanalyse via Smartphone wollen wir auch in diesem wichtigen Markt eine tragende Rolle spielen.

Das Gespräch führte Michael Schlenke

„Mit unserem Invest wollen wir einen neuen digitalen Standard setzen.“



Karsten Wulf,
Zwei.7

Drei Fragen an...



Sebastian Thiemann,
Takecare

„Weiterentwicklung nicht gratis“

Was verbirgt sich hinter der Firmierung Takecare?

Die Takecare Immobilien GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist ein Projektentwickler mit dem Fokus auf Senioren- und Pflegeimmobilien. Wir revitalisieren, bauen und vermarkten Pflegeimmobilien in Teileigentum an Kapitalanleger. Als Start Up-Unternehmen repräsentieren wir eine junge dynamische Marke, welche neben den typischen Investoren, häufig doch eher im letzten Drittel des Berufslebens, auch jüngere Investoren für die Herausforderungen des demografischen Wandels sensibilisieren möchte. Der englische Begriff ‚take care‘ steht für ‚sich um jemanden, etwas kümmern‘ und ist das Unternehmensleitbild und der Anspruch an die tägliche Arbeit mit Kunden, Geschäftspartnern und insbesondere am Produkt. Hier wird in der Standort- und Betreiberwahl ein hoher Maßstab in der Wohn- und Pflegequalität für Senioren gesetzt.

Wo sehen Sie die aktuellen Herausforderungen im Pflegeimmobilienmarkt?

Steigende Baupreise aber auch die Veränderungen in Förderprogrammen wie dem KfW-Programm für Neubau - Förderung werden weiter Druck auf die Renditen für Pflegeimmobilien ausüben. Nach Lieferengpässen und Rohstoffknappheit in einem Marktumfeld, welches schon vor Corona mit einem Nachfrageüberhang gezeichnet war, werden die beliebten KfW-Zuschüsse aus dem Programm 55 ab dem 1. Februar 2022 abgeschafft. Die Bundesförderung konzentriert sich in Zukunft stärker auf die energetische Sanierung und noch effizientere Neubauten.

Welche Auswirkungen erwarten Sie durch den Wegfall?

Es wird ein höherer Fokus von Seiten der Bundesförderungsanstalt KfW auf die Erneuerbare-Energien-Klassen und Nachhaltigkeits-Klassen gelegt. Die Gebäude müssen für die Bundesförderung zukünftig mindestens den nächsthöheren Effizienzhaus Standard 40 erreichen. Das muss nicht schlecht sein, es sollte jedoch allen Beteiligten bewusst sein, dass diese Weiterentwicklung nicht gratis sein wird.

Das Interview führte Michael Schlenke

Studie erwartet einen Rückgang der Renditen

FRANKFURT/M. Die Analyseexperten des international tätigen Beratungsunternehmens **Cushman & Wakefield (C&W)** erwarten in Zukunft ein Absinken der Renditen für Pflegeimmobilien auf unter vier Prozent.

„Im Jahr 2020 lag die Spitzenrendite bei Pflegeimmobilientransaktionen bei vier Prozent“, beschreibt **Jan-Bastian Knod**, Head of Healthcare Advisory & Head of Residential Advisory bei C&W die derzeitige Situation im Markt. „Wir rechnen jedoch damit, dass

diese zum Ende des Jahres 2021 unterschritten wird. Denn der Wunsch von Investoren, die Diversifikation ihrer Portfolios künftig durch Gesundheitsimmobilien zu stärken, wächst.“

War die Asset-Klasse Pflegeimmobilien in Deutschland vor wenigen Jahren noch ein Nischenprodukt, so hat sie sich inzwischen zum Wachstumsmarkt Nummer eins in Deutschland und zum begehrten Anlageprodukt für zahlreiche institutionelle Investoren etwickelt. CI

Transaktion von Pflegeimmobilien

4%

Spitzenrendite in 2020

Elf Immobilien bei INP neu im Portfolio

HAMBURG Die **INP-Gruppe** hat das Volumen ihrer offenen Spezial-AIF um elf Immobilien ausgebaut. „Im vergangenen halben Jahr haben wir die Portfolios unserer offenen Spezial-AIF sowohl um Neubauten als auch um moderne Bestandsimmobilien im Bereich der Sozial- und Gesundheitsimmobilien erweitert“, erläutert **Nils Harde**, Vorstandsmitglied und Sprecher der **INP Holding AG**. „Mit dieser Entwicklung sind wir hochzufrieden. Die weitere Investitionstätigkeit ist durch eine gut gefüllte Projektpipeline – zum Teil auch INP-eigene Neubauprojekte – gesichert.“

Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich nach Unternehmensangaben auf mehr als 180 Millionen Euro. Vier der Objekte sind bereits in die Fonds übergegangen. Im saarländischen **Kirkel** befindet sich derzeit im Bau die „Seniorenresidenz Am Mühlenweiher“, eine vollstationäre Pflegeeinrichtung mit 107 Plätzen in Einzelzimmern. CI

WIBU Gruppe wächst weiter

AHRENSBURG Die **WIBU Gruppe** übernimmt zum Jahresbeginn 2022 die **Illenseer Hospitalia GmbH** mit Sitz in Umkirch. Das teilte das Unternehmen jetzt mit. WIBU baut so sein Angebot für ambulante und institutionelle Pflege weiter aus und setzt seinen Wachstumskurs fort.

„Als wir uns vor zwei Jahren kennengelernt haben, hat die Chemie auf

Antrieb gestimmt“, freut sich **Christian Kleikamp**, Vorstandsvorsitzender der WIBU Gruppe. „Jetzt ergänzen wir unser Angebot, um den vielfältigen Bedürfnissen der Kunden aus der Sozialwirtschaft gerecht zu werden.“

Die Illenseer Hospitalia koordiniert die Beschaffung sowie den effizienten Einsatz von Hilfsmitteln in Einrichtungen der ambu-

lantem und institutionellen Pflege. Kunden finden zu Themen wie Enterale Ernährung, Stoma, Tracheostoma, Trink- und Zusatznahrung sowie Wundversorgung ein Produkt- und Dienstleistungsangebot, das sie für die Pflege in der eigenen häuslichen Umgebung oder in ihrer Altenpflege- oder Pflegeinstitution für die tägliche Arbeit benötigen. **CI**



Foto: WIBU Gruppe

Freuen sich auf den gemeinsamen Weg (v. li.): Christian Kleikamp (WIBU), Manuel Illenseer (Illenseer Hospitalia), André Prentkowski, Rolf Weinkauff (beide WIBU).

Neue Studie zum Wohnen im Alter



Foto: Tertianum

Anna Schingen,
DPF AG

BERLIN „Wie wollen wir im Alter leben?“ Dieser Frage sind die **Tertianum Premium Residences**, die zur Muttergesellschaft **DPF AG** gehören, zusammen mit der **Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin** in einer qualitativen Marktforschung generationenübergreifend nachgegangen. Die wichtigsten Erkenntnisse: Individualität, Freizeitwert und Wohnkomfort sind die wesentlichen Treiber für die Auswahl der passenden Wohnlösung im Alter.

Für die Studie wurden Männer und Frauen aus ganz Deutschland im Alter von 60 bis 84 Jahren interviewt. Die Studierenden der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (HWR) haben die Studienteilnehmer in Tiefeninterviews nach ihrer Lebenssi-

tuation, Hobbys und Interessen, möglichen Gründen für einen Umzug sowie ihren Vorstellungen zu einer für sie idealen Wohnsituation befragt. Die Zusammenarbeit mit der HWR war gleichzeitig ein Generationen-Projekt, denn die Studierenden kamen durch die Befragung in den Dialog mit der älteren Generation.

„Wir verstehen uns als Gestalter für die alternde Gesellschaft. Vielfältige Ideen im Wohn-, Fürsorge- und Service-Markt sollten sich stärker an den wirklichen Bedürfnissen von über 20 Millionen Menschen der Altersgruppe 60plus orientieren“, so **Anna Schingen**, CPO der DPF und Direktorin Marketing bei Tertianum. **CI**

Karriere

- ▷ **Manuel Arnold** ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender des **Wohlfahrtswerks Baden-Württemberg**. Er verantwortet unter anderem die Bereiche Personal, Einkauf, Controlling, Immobilien und IT. Der Betriebswirt war zuletzt Leiter des Controllings bei der Stiftung **Rehabilitation Heidelberg**. „Wir freuen uns, dass wir die durch den Tod meines Vorstandskollegen **Thomas Göbel** entstandene Vakanz nun wieder besetzen können“, sagt die Vorstandsvorsitzende des Wohlfahrtswerks **Ingrid Hastedt**.
- ▷ Der Gründer des Pflegedienstleisters **Humanas**, **Jörg Biastoch**, wurde in die Vollversammlung der **IHK Magde-**

burg gewählt. In der Gruppe E wurden auch **Nancy Vase**, **Timo Harland** und **Peter Lackner** gewählt.

- ▷ **Mathias Steinbuck** führt weiter den **BPA Schleswig-Holstein**. Die Landesgruppe wählte ihn einstimmig für zwei Jahre. **Christa Steinhauer** und **Gunnar Löwe** sind stellvertretende Vorstandsmitglieder. Im Vorstand sind durch **Matthias Schröder**, **Hauke Hahme**, **Sabine Hinz**, **Jörg Kornatz**, **Hans-Jürgen Rüpcke**, **Thorsten Gröbitz**, **Maria Knuth**, **Oliver Mees**, **Christian Pittelkow** und **Katrin Witt** alle Pflege-Sektoren vertreten.
- ▷ Die **hessische Landesgruppe** des BPA wird auch in den nächsten zwei

Jahren von **Ralf Geisel** geführt. Sein Stellvertreter **Dirk Mohr** wurde ebenfalls bestätigt. Das Duo wird von **Marion Gnidtker**, **Robert Jansen**, **Christof Schaefer**, **Victoria Scherer**, **Anna Tinbergen**, **Matthias Trümner** und **Eva-Maria Müller** unterstützt.

- ▷ Vier Jahre nachdem **Ralf Schlautmann** und **Mario Caroli** die ehemalige E & G Funds and Asset Management und heutige **AIF Capital Group** übernommen haben, scheidet Schlautmann als Gesellschafter und Geschäftsführer aus. Seine Geschäftsanteile werden von Caroli übernommen, der das Unternehmen weiter als Managing Partner führt.

Exklusive Analysen speziell für Sie

Setzen Sie auf exklusive Informationen zu Trends und Entwicklungen im Pflegemarkt. In der Reihe CAR€ Invest Whitepaper finden Sie Studien und repräsentative Befragungen in kompakter Form. Mit Grafiken, Tabellen und dem gebotenen fachlichen Know-how vermitteln sie alles Wesentliche über den Markt und

die Zielgruppen. Bleiben Sie zu relevanten Trends, Themen und Herausforderungen auf dem Laufenden. Nutzen Sie topaktuelle Analysen für Ihre Investitionsentscheidungen. Gestalten Sie bestens informiert den Wandel in Ihren Einrichtungen.



CAR€ Invest in
Kooperation mit
Unternehmensberatung
Roland Berger
und Terragon AG

CARE Monitor 2021
Das Branchenbarometer der Pflegewirtschaft
2021, eBook, 89,- €, Best.-Nr. 21891

Investieren in Service-Wohnen für Senioren
2020, eBook, 89,- €, Best.-Nr. 21659

**Der digitale Reifegrad
der deutschen Pflegebranche 2020**
2020, eBook, 149,- €, Best.-Nr. 21496

Immobilien

- ▶ Die **HP&P Gruppe** baut ab Mitte 2022 eine Seniorenresidenz im baden-württembergischen **Lahr**. Auf einem rund 3.000 Quadratmeter großen Grundstück sollen 25 teilstationäre Pflegeplätze, zwölf Plätze in einer ambulant betreuten Wohngemeinschaft sowie 73 Einheiten für Betreutes Wohnen realisiert werden. HP&P investiert nach eigenen Angaben 20 Millionen Euro in das Projekt. Die Fertigstellung ist für das vierte Quartal 2024 geplant.
- ▶ In dem historischen Industriegebäude „Weiße Dame“ im nordrhein-westfälischen **Gronau** mietet **Lively** rund 7.800 Quadratmeter für sein erstes Wohnquartier. Im Rahmen einer ganzheitlichen Revitalisierung der ehemaligen Baumwollspinnerei sollen auf rund

7.000 Quadratmeter Wohnfläche 123 Apartments sowie Gemeinschaftsflächen für Workshop- und Ruheräume, Co-Working-Flächen, eine Gemeinschaftsküche sowie ein Atelier entstehen.

- ▶ In **Kummerfeld** im Kreis Pinneberg, hat eine stationäre Pflegeeinrichtung der Betreibergesellschaft **K&S** ihren Betrieb aufgenommen. In dem Gebäude finden 128 Bewohner Platz. Die Investoren **Senectus GmbH** und **Specht Gruppe** planen zudem die Entwicklung der angrenzenden Fläche von 25.000 Quadratmetern zu einem Seniorenquartier.
- ▶ Der Betreiber **Convivo We** und der Projektentwickler **Cureus** haben einen Vertrag über die Fertigstellung von elf Einrichtungen bis Ende 2025 geschlossen. Entstehen sollen die Objekte mit zusammen über 1.250 Plätzen in **Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein**. Die Immobilien sollen nach Fertigstellung im Bestand von Cureus bleiben.



In der ehemaligen Baumwollspinnerei in Gronau plant **Lively** 123 Apartments für Betreutes Wohnen.

Foto: Formgrafik/Boris Stoev/Weiße Dame Gronau

Wohnen mit Teilhabe

MAINZ Rheinland-Pfalz unterstützt auch im kommenden Jahr wieder Kommunen im Rahmen seines Programms **Wohnpunkt RLP**. Gefördert werden dabei Ortsgemeinden und Kleinstädte mit bis zu 10.000 Einwohnern, wenn sie barrierefreie und bezahlbare Wohnangebote für Menschen mit Unterstützungsbedarf zu schaffen.

„Unser Ziel ist es, für ältere Menschen weiterhin die soziale Einbindung und Teilhabe zu ermöglichen. Mit dem Programm Wohnpunkt RLP schaffen wir passgenaue und innovative Wohnangebote, die barrierefreies Wohnen, nachbarschaftliche Hilfe sowie professionelle Unterstützungsstrukturen miteinander verbinden“, sagt der rheinland-pfälzische Sozialminister **Alexander Schweitzer**. CI

Probeabo?
careinvest-
online.net

Impressum

CAR€ Invest

Der Branchendienst für die Pflegewirtschaft

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

Ust.-ID-Nr. DE 115699828

Das gesamte Angebot des Verlagsbereiches Altenhilfe finden Sie auf vincentz.de

Chefredaktion (v.i.s.d.P.):
Matthias Ehbrecht (eh)
T +49 511 9910-190
F +49 511 9910-119
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
andrea.huebener@vincentz.net

Verlagsleitung:
Dr. Dominik Wagemann (dw)
T +49 511 9910-101
dominik.wagemann@vincentz.net

Medienproduktion:
Maik Dopheide (Leitung)
Birgit Seesing (Artdirection)
Nadja Twarloh, Nicole Unger (Layout)

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Einholung des Abdruckrechtes für dem Verlag eingesandte Fotos obliegt dem Einsender.

Überarbeitungen und Kürzungen eingesandter Beiträge liegen im Ermessen der Redaktion.

Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichnung des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors, nicht

careinvest-online.net

unbedingt auch 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.

Anzeigenleitung:
Ralf Tilleke, 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. 16, Preisstand 1.12.2021
Die Media-Daten sind zu finden unter media.vincentz.de

Abo/Leserservice:
T +49 6123 9238-258
F +49 6123 9238-249
service@vincentz.net
Der Brancheninformationsdienst CARE Invest erscheint 14-tägig,

26 Ausgaben pro Jahr im Kombinationsangebot print und digital. Zugang zum digitalen Angebot unter careinvest-digital.net.

Abonnementpreis 695 Euro pro Jahr. Der Abonnementpreis beinhaltet den freien Zugang zu dem Internetangebot auf careinvest-online.net und Volltextversionen der täglichen CARE Invest-News Flashes.

Jeder weitere Zugang zu dem Online-Angebot von CARE Invest kostet 75 Euro pro Jahr.

Alle Preise sind inkl. MwSt. und Versand. Preisstand 1.1.2021. Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung der Jahrespreise. Bei höherer Gewalt keine Lieferpflicht.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover
Druck: johnen-druck GmbH & Co. KG, Bernkastel-Kues
© Vincentz Network GmbH & Co. KG
ISSN 1868-1786

**DIE NÄCHSTE
AUSGABE
ERSCHEINT FÜR SIE
AM 3.1.2022**

**TÄGLICH
NEWSFLASHS:**

www.careinvest-online.net

 /CAREINVEST

 /Gruppe: Pflegemarkt

Sie suchen einen
starken Partner für
Pflegeimmobilien.
**Warum nicht
den Stärksten?**



PARTNER@
CARESTONE.COM
0511-261520

**Entwickeln Sie mit uns die
Pflegeimmobilien von morgen!**

Wir suchen bundesweit
Projektierungen, Grundstücke
und Bestandsobjekte.

 **CARESTONE**
Senior Living Invest