

CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 5

25.2.2022

16. Jahrgang

www.careinvest-online.net

■ Service Wohnen

Spektrum wird
vielfältiger

Seite 6

■ Ausbildung

Neuer Campus
für Fachkräfte

Seite 8

■ Pflegemarkt

Europas größte
Betreiber

Seite 10

Frisches Kapital in neuen Kanälen

Die Schaffung von sozialen Infrastrukturen für eine möglichst breite Zielgruppe rückt immer öfter in den Vordergrund der **Ankaufstrategien internationaler Investoren**. Wie eine ausgewogene Durchmischung des Portfolios gelingen kann, zeigt das Beispiel von Hemsö.

von Finnland mit 16 Prozent. Hemsö-CEO **Nils Styf** macht klare Vorgaben für eine Stärkung des öffentlichen Sektors: „Aufgrund sozioökonomischer Herausforderungen ist es oft schwierig, privates Kapital für Investitionen in den Bereichen einzusammeln, die es am dringendsten benötigen“, so Styf. Ganz oben auf der Agenda der Ankaufstrategie steht die Absicht, einen Anteil von mindestens 50 Prozent an Mietern aus dem öf- >>

Bei der strategischen Ausrichtung seines Immobilienbestandes achtet das schwedische Investmentunternehmen **Hemsö** auf einen ausgewogenen Mix von Pflege- und Sozialimmobilien sowie Einrichtungen des öffentlichen Sektors. Dazu zählen Bildungseinrichtungen, Kindergärten oder Justizgebäude. Im aktuellen Geschäftsbericht für das Jahr 2021 wird ein Immobilienbestand mit einem Marktwert von umgerechnet rund 7,2 Milliarden Euro ausgewiesen.

Der größte Anteil davon wird mit 67 Prozent in Schweden gehalten. Deutschland belegt mit einem Anteil von 17 Prozent Platz zwei, gefolgt

» öffentlichen Sektor im Portfolio zu haben. Für das klassische Betätigungsfeld der Pflegeimmobilien liegt die Messlatte bei 30 Prozent Anteil.

Dieses Ziel hat **Jens Nagel**, Geschäftsführer der Hemsö GmbH in Berlin bereits erreicht. Er hat den Marktwert der in Deutschland im Bestand befindlichen Immobilien auf mittlerweile 1,3 Milliarden Euro steigern können. Insgesamt werden in Deutschland 86 Objekte, davon allein 77 Pflegeheime im Bestand geführt (siehe Info-Kasten). Aktuell werden bundesweit in elf Ländern rund 6.900 Plätze in Pflegeeinrichtungen sowie 455 Einheiten im Segment des Betreuten Wohnens angeboten.

Besonders stolz sind CEO Nagel und sein Team darauf, dass sie die Mieteinnahmen gegenüber dem Vorjahr um 23 Prozent steigern konnten (siehe Interview). Mit dieser Entwicklung liegt Hemsö Deutschland deutlich vor Schweden (plus neun Prozent) und

Finnland, das einen prozentualen Anstieg von fünf Prozent zu verzeichnen hatte.

Mitte Februar wurde das Portfolio jüngst noch um ein Pflegeheim in Brandenburg an der Havel erweitert. Für eine Transaktionssumme von etwa 18 Millionen Euro konnte Hemsö das mehr 140 Jahre alte, denkmalgeschützte Gebäude erwerben. Verkäufer ist ein Immobilieninvestmentfonds, der von der niederländischen **Prime Pitch Asset Management B.V.** verwaltet wird.

Die Immobilie in Brandenburg verfügt über 124 Plätze, die auf 58 Einzelzimmer und 33 Doppelzimmer verteilt sind. Zudem gibt es zehn Wohnungen für Betreutes Wohnen, zwölf Zimmer für Intensivpflege und eine Physiotherapiepraxis. Als Betreiber wird die in Berlin ansässige **Renafan** die pflegerische Versorgung der Bewohnerinnen und Bewohner übernehmen. msc

„Den öffentlichen Sektor stärken“

Über die Zusammensetzung des Deutschland Portfolios, die Entwicklung der Ankaufpreise für Pflegeimmobilien sowie die Auswirkungen der gestiegenen Baukosten auf das Investitionsklima sprach CARE Invest mit Jens Nagel, CEO der Hemsö GmbH.

Wie erleben Sie als Tochterunternehmen eines international tätigen Investors die aktuelle Situation auf dem Markt?

▷ **Jens Nagel:** Die letzten beiden Jahre waren weltweit stark durch die Pandemie geprägt. Im europäischen Firmenverbund mit Finnland und Schweden neigte jedes Land dazu, seine eigene Linie zu verfolgen. Unsere schwedischen Kollegen fuhrten im Ge-

gensatz zu Finnland und uns einen vergleichsweise offenen Kurs und jedes Unternehmen tendierte dazu, seine eigene individuelle Strategie zu verteidigen. Durch den permanenten Austausch konnten wir jedoch eine übergreifende Corporate Identity bewahren. Mit Blick auf unsere Mitarbeiterzufriedenheit haben wir sogar eine signifikante Steigerung erreichen können.

Das müssen Sie bitte genauer erklären.

▷ Zum einen haben wir uns als attraktiver Arbeitgeber positioniert, indem wir intensiv auf die besonderen pandemiebedingten Anforderungen unseres Teams eingegangen sind. Zum anderen konnten wir uns als verlässlicher Vermieter am Markt behaupten. Im Geschäftsjahr 2021 hatten wir keine Mietausfälle zu verzeichnen, und unsere Mieteinnahmen sind im Vorjahresvergleich aufgrund von Mietsteigerungen und Zukäufen um 23 Prozent gestiegen. Ich kann mit Stolz sagen, dass die Pandemiejahre für uns von einem ‚All-time-high‘ gekennzeichnet waren.

Wie wird sich Ihr Portfolio in der Zeit entwickeln?

▷ Wir achten bei der Zusammensetzung unserer Mieterstrukturen auf einen ausgewogenen Mix an mittelständischen privaten Betreibern und freigeinnützigen Akteuren. Darüber hinaus haben wir unsere Aktivitäten bei eigenen Projektentwicklungen verstärkt. In Essen und Wuppertal haben wir Grundstücke angekauft, wo wir selbst Pflegeeinrichtungen entwickeln. Im bayerischen Neukirchen ha-

Daten & Fakten Hemsö Deutschland

Mit der jüngsten Akquise eines Pflegeheims in **Brandenburg an der Havel** ist der Immobilienbestand von **Hemsö Deutschland** auf insgesamt 86 Objekte angewachsen. Im Segment der Altenpflege befinden sich davon 77 Häuser. Rund 22,5 Prozent der Objekte sind an öffentliche Institutionen vermietet. Die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit beträgt zwölf Jahre. Der Marktwert aller Immobilien zusammen beträgt 1,3 Milliarden Euro. Momentan befinden sich sechs Neubauprojekte sowie zwei Sanierungsobjekte im Bestand.



In Büttelborn bei Frankfurt entwickelt Hemsö ein Pflegeheim mit Seniorenwohnungen.

ben wir ein Restrukturierungsprojekt im Bau. Und ganz aktuell konnten wir in Brandenburg an der Havel ein Pflegeheim mit angeschlossener Intensivpflege und Betreutem Wohnen erwerben. Perspektivisch gesehen wollen wir mehr in den öffentlichen Sektor investieren und dabei insbesondere in Bildungseinrichtungen.

Damit folgen Sie dann der Anlagestrategie des schwedischen Zentrale?

▷ Wir wollen unser Portfolio möglichst breit aufstellen. Vor allen Dingen der Bildungsbereich hat für uns einen besonderen Charme, nicht zuletzt durch seine Koppelung an die öffentliche Finanzierung. Hemsö ist ein junges Unternehmen, in dem viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schulpflichtige Kinder haben. Und gerade in Deutschland ist es uns ein Anliegen, dort zu investieren. Der Ankauf von Pflegeeinrichtungen ist jedoch auch weiterhin unser Kerngeschäft in Deutschland.

Sind dann in Zukunft auch generationsübergreifende Projekte zu erwarten?

▷ Wenn wir beispielsweise versuchen, Kitas oder Kindergärten in bestehende Projektentwicklungen zu integrieren, dann scheitern wir oftmals an der gnadenlosen Bürokratie. Obwohl wir diese Anbindung gern forcieren würden. Bei einem Investitionsvolumen von zwei bis 3,5 Millionen kostet die Umsetzung solcher Projekte fast genau so viel Arbeit wie die Realisierung einer Pflegeeinrichtung. In manchen Bundesländern gibt es Förderungen für diese Immobilien, allerdings nur unter der Voraussetzung, dass Betreiber und Eigentümer dieselbe juristische Person sind. Deshalb ist ein Mietermodell für den Betreiber nicht interessant, weil dann die Förderung wegfällt. Aus reinen Renditeerwägungen dürften wir das Thema eigentlich nicht angehen, obwohl wir uns dort gern mehr engagieren möchten.

Wie sieht es mit Investitionen in Schulen aus?

▷ Mittelfristige wird das deutsche Portfolio, ähnlich wie in Schweden, einen höheren Anteil an Bildungseinrichtungen haben und einen entsprechend prozentual geringeren Anteil an Pflegeheimen. Wenn man eine Schule oder ein Ausbildungszentrum erwirbt, dann reden wir schnell über ein Investitionsvolumen von 50 Millionen Euro. Eine Schule entspricht somit rund vier bis fünf Pflegeeinrichtungen. Mal sehen, wie sich der Markt so entwickelt.

Welche Auswirkungen erwarten Sie durch den Wegfall der KfW-Fördermittel?

▷ Im Prinzip ist diese Entscheidung des Bundeswirtschaftsministeriums ja nachvollziehbar. Die Förderung der bisherigen Baustandards ist nicht unbe-

Kommentar

Neue Maßstäbe setzen

Einmal mehr zeigt sich, dass zur Umsetzung einer erfolgreichen Investitionsstrategie verschiedene Aspekte gehören. Um die Ziele zu erreichen, braucht man neben fachlicher Expertise, einen ausgeprägten Spürsinn für die Anforderungen des Marktes sowie eines motiviertes Team. Bei der geplanten weiteren Ausweitung des Portfolios auf Immobilien aus dem Bereich der sozialen Infrastruktur setzt Hemsö neue Maßstäbe bei der Auswahl geeigneter Opportunitäten. Denn auch im Bildungsbe- reich besteht großer Handlungsbedarf.



Michael Schlenke,
Redakteur
CARE Invest

dingt notwendig. Was wir jedoch beobachten, ist eine fragile Situation bei den überwiegend mittelständisch aufgestellten Projektentwicklern. Für die waren die letzten anderthalb Jahre verheerend. Wenn, wie aktuell am Markt erlebbar, die Baupreise um rund 20 Prozent steigen und gleichzeitig noch die KfW-Förderung wegfällt, dann ist die Marge für die Projektentwickler komplett weg. Das kann durchaus zu einer existenziell bedrohlichen Situation führen.

Was bedeutet das für Sie als Investor?

▷ Für uns ist das, aus der Adlerperspektive heraus betrachtet, natürlich eine Chance. Denn das vor uns liegende Jahr wird aus unserer Sicht davon gekennzeichnet sein, dass wieder vermehrt Grundstücke auf den Markt kommen von in Not geratenen Projektentwicklern. Mir fehlt an der Stelle die Phantasie, wie ein mittelständischer Projektentwickler die Bauzeitenverzögerung, die Kostensteigerung sowie den Wegfall der KfW-Fördermittel kompensieren will. Unterm Strich kommen somit neue Opportunitäten auf den Markt.

Wie sieht Ihre Prognose mit Blick auf die weitere Entwicklung der Ankaufspreise aus?

▷ Es ist nicht davon auszugehen, dass der Wegfall der Förderung und die gestiegenen Baukosten zu einem Anstieg der Ankaufspreise führen werden. Bei Pflegeheimen ist das preisliche Ende der Fahnenstange mittlerweile erreicht. Das sehen wir ja auch in den Analysen von CBRE bestätigt. Die Ankaufsfaktoren kann man nicht mal eben von 21 auf 27 erhöhen. Für diejenigen, die eine gut gefüllte Kriegskasse haben und nicht darauf angewiesen sind, dass der Projektentwickler Marge macht, geht eine Rendite bei einem Anlagehorizont von 15 bis 20 Jahren von um die vier Prozent sicher in Ordnung.

„Bei Pflegeheimen ist das preisliche Ende der Fahnenstange erreicht.“



Jens Nagel,
Hemsö

Das Gespräch führte Michael Schlenke

Wohnen im Alter

Mehr Wettbewerb, mehr Druck

Pflegeimmobilien in Deutschland werden für immer mehr Investoren zur attraktiven Anlage. Dabei sind gerade Projekte, die den modernsten Standards genügen, im Markt besonders begehrt. Was die hohe Nachfrage für die Renditen bedeutet und welche **Anlage-Strategien** Investoren darum entwickeln könnten, erläutert unser Gastautor in seinem Beitrag.

Laag die Lebenserwartung in Deutschland in den 20er Jahren des vergangenen Jahrhunderts noch bei 56 Jahren für Männer und bei 58,8 Jahren für Frauen, dürfen sich die einhundert Jahre später geborenen Jungen und Mädchen statistisch gesehen auf 78,6 beziehungsweise 83,4 Lebensjahre freuen. Aber auch schon jetzt wächst die Anzahl der älteren Menschen hierzulande deutlich und damit einhergehend die Anzahl an Pflegebedürftigen.

Der daraus resultierende steigende Bedarf an altersgerechten Wohn- und Pflegeangeboten wird weiter zunehmen. Bis zum Jahr 2060 wird erwartet, dass die Zahl der Pflegebedürftigen auf über 6,2 Millionen ansteigt. Dies entspricht einem Zuwachs von 50 Prozent verglichen mit dem Jahr 2020. Bereits heute mangelt es an adäquaten Einrichtungen und Pflegedienstleistungen für Pflegebedürftige. Besonders Angebote mit Fokus auf ambulante Pflegeleis-

tungen sowie stationäre Pflegeheime, die modernen Standards entsprechen, sind rar.

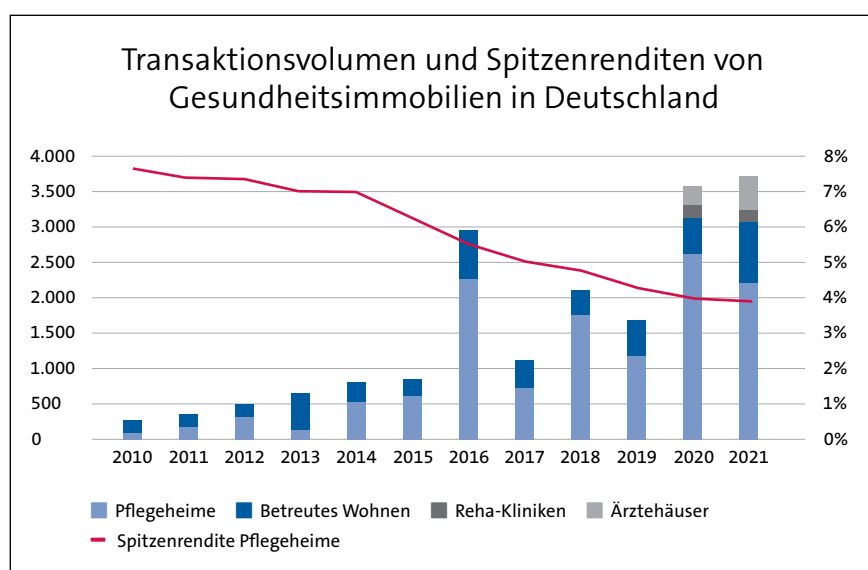
Forward Deals immer attraktiver

Aktuelle Neubauvorhaben können den steigenden Bedarf nicht decken. Aufgrund des Mangels an Investitionsobjekten sind institutionelle Investoren deshalb zunehmend daran interessiert, sich frühzeitig Immobilienentwicklungen zu sichern. Die Kapital-Allokation im Rahmen eines Forward Deals gewährleistet hierbei einen planbaren zukünftigen Cashflow. Vor allem zu Zeiten von negativen Einlagezinsen bei Banken bedeutet der Erwerb von Immobilien im Projektstadium eine Alternative.

Aus Renditeperspektive ergibt sich ein weiterer Vorteil: Investoren können im Rahmen eines Forward Funding Deals einen Teil des Projektentwicklungsrisikos in Hinblick auf steigende Baukosten, Verzögerungen beim Bau oder Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel bei der Finanzierung, tragen und bringen Projektentwicklern mehr Sicherheit. Im Rahmen eines klassischen Forward Commitment wird das Projekt oder die Projektentwicklung kaufvertraglich gesichert und nach Übergabe an den Investor endfällig bezahlt. Beide Forward-Deal-Strukturen können für Investoren aufgrund des akuten Produktmangels interessant sein.

Spitzenrendite unter vier Prozent

Der Investmentmarkt für Pflegeimmobilien ist in den zurückliegenden Jahren stark gewachsen. So wurde 2021 ein Rekordtransaktionsvolumen von über 3,7 Milliarden Euro erzielt (Grafik links). Dieses war dabei noch durch den Angebotsmangel begrenzt. Die Spitzenrendite für Pflegeheime hat allerdings im 4. Quartal die Marke von 4 Prozent unterschritten und liegt aktuell bei etwa



Die Spitzenrendite bei Pflegeheimen sank 2021 erstmals unter die Vier-Prozent-Marke.

3,9 Prozent, Tendenz weiter fallend. Bei Einrichtungen für Betreutes Wohnen liegt die Spitzenrendite sogar bei drei Prozent in Prime Lagen, auch hier Tendenz fallend. Denn bereits investierte Investoren suchen nach weiteren Anlagemöglichkeiten, und zudem drängen immer neue Investoren aus anderen Asset-Klassen in den Markt.

Bei einer Ende 2021 von **Cushman & Wakefield** durchgeführten Umfrage unter institutionellen Investoren, die im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt aktiv sind, gaben 80 Prozent der 120 Umfrageteilnehmer an, in Projektentwicklungen zu investieren oder dies für die Zukunft zu planen. Das zeigt, wie hoch der Wettbewerbsdruck ist. Eine weitere Renditekompression ist daher zu erwarten.

Hohe Nachfrage hält weiter an

Nach wie vor gibt es einen deutlichen Nachfrageüberhang für altersgerechte Wohnungen. In den zurückliegenden Jahren ist bereits einiges in Bewegung geraten. Sind beispielsweise nur etwa 5 Prozent der vor 1948 errichteten Gebäude barrierefrei, steigt ihr Anteil bei den im Jahr 2011 oder später gebauten Objekten auf 44 Prozent. Diese Entwicklung wird sich vermutlich fortsetzen, denn es gilt: Je neuer die Wohnimmobilien, umso höher ist die Quote der Wohnungen, die Barrierefreiheit berücksichtigt haben. Denn der Markt hierfür wächst weiter, da selbstständig im Alter zu wohnen und zu leben, für den Großteil der Deutschen von hoher Bedeutung ist.

Das belegt eine Befragung der Bevölkerung ab 18 Jahren, die das Meinungsforschungsunternehmen **Civey** im Auftrag von Cushman & Wakefield im Dezember 2021 durchgeführt hat. 10.000 Personen wurden gefragt, welche Wohnform sie bevorzugen würden, wenn der Verbleib in der eigenen Wohnung keine Option mehr sein sollte. Die Umfrage ergab, dass in nahezu allen Landkreisen der Wunsch nach einer Seniorenresidenz mit Betreutem Wohnen am größten ist. Mit deutlichem Abstand folgte ein Mehrgenerationenhaus mit häuslicher Pflege und Senioren- oder Altenheime.

Daher wächst auch die Nachfrage nach ambulanten Pflegeleistungen stark. Erstmals überschritt die Zahl der ambulant gepflegten Menschen die der stationär Gepflegten im Jahr 2017. 2019 erreichte sie schon fast die Eine-Millionen-Marke. Moderne Wohnkonzepte in Seniorenresidenzen bieten ein attraktives und heimisches Wohnumfeld und entlasten Angehörige bei der Pflege. Häufig sind zudem Einrichtungen für Betreutes Wohnen einem ambulanten Pflegedienst oder -heim angeschlossen. Bei Veränderung des Pflegegrads können so Pflegeleistungen hinzugebucht und der Wechsel hin zu stationärer Pflege bei Bedarf, einfach umgesetzt werden. Der Investmentmarkt für Senioreneinrichtungen

mit Betreutem Wohnen ist als Teil des Pflegemarktes ein absoluter Wachstumsmarkt. Mit etwa 870 Millionen Euro im Jahr 2021 erreichte das Transaktionsvolumen ein neues Allzeithoch. Davon entfielen 29 Prozent auf Projektentwicklungen und Forward Deals. Die Asset-Klasse ist für verschiedene Investorengruppen interessant, da sie eine Zwischenrolle zwischen Wohnen und Pflege einnimmt. Das spiegelt sich in der Spitzenrendite wieder. Sie lag für Objekte mit Betreutem Wohnen Ende 2021 zwischen 3 und 3,5 Prozent – Tendenz fallend.

Die Intensivpflege zeichnet sich durch eine betreuungsintensive Spezialpflegeform aus, worunter schwerstpflegebedürftige Patienten, die sich in einer lebensbedrohlichen Situation befinden, gehören. Spezialisierte Wohngemeinschaften von Pflegebedürftigen mit einem ähnlichen Krankheitsbild, Pflegegrad und -bedürfnis schaffen die bestmögliche Versorgung durch einen klar gesetzten Fokus. Zu Intensivpflegeformen wie diesen zählen auch die Kinderintensivpflege und die Phase-F-Pflege. Intensivpflegeeinrichtungen machen einen bedeutenden Teil der Pflegelandschaft in Deutschland aus.

Betreuung außerhalb von Kliniken

Die außerklinische Intensivpflege ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen und umfasst heute insgesamt über 1.050 Standorte ambulanter Pflegedienste. Im Rahmen des Strukturwandels von Krankenhäusern hin zu medizinischen Versorgungszentren und Reha-Kliniken wird die außerklinische Intensivpflege weiter an Bedeutung gewinnen. Der Betreuungsschlüssel weicht jedoch bei den verschiedenen außerklinischen Intensivpflegeformen voneinander ab. Bei der häuslichen Intensivpflege entspricht dieser etwa 1:1, während Intensiv-WGs bei etwa 1:3 und stationäre Einrichtungen bei etwa 1:5 liegen. Die Kosten der Intensivpflege werden von den Krankenkassen getragen mit möglichen Eigenanteilen zur Pflege. Die Gruppierung der Intensivpflegebedürftigen in Wohngemeinschaften erleichtert die Betreuung und ermöglicht eine Bündelung der notwendigen Kompetenzen. Die bestmögliche Pflegequalität kann somit gewährleistet werden und ist gleichzeitig effizienter. In Deutschland gibt es heute etwa 970 Intensivpflege-WGs mit drei bis 14 Bewohnern je WG.

Fazit: Der Markt für Pflegeimmobilien wächst und ruft zahlreiche Investoren auf den Plan. Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass der Mensch und seine Bedürfnisse im Mittelpunkt dieser Asset-Klasse stehen. Das gilt für jedes Teilstück des Marktes. Dieser Verantwortung müssen sich alle Beteiligten bewusst sein.

Autor des Beitrags ist Jan-Bastian Knod, Head of Residential Advisory und Healthcare Advisory bei Cushman & Wakefield.

„In Deutschland herrscht nach wie vor ein deutlicher Nachfrageüberhang nach altersgerechten Wohnungen.“



Jan-Bastian Knod,
Cushman & Wakefield

Neue Wohnformen

Passende Angebote entwickeln

Das Angebot an Wohnformen, die eine **Alternative zu klassischen Pflegeeinrichtungen** bieten, ist ebenso facettenreich wie die Ansprüche der künftigen Bewohner. In Teil eins unserer Mini-Serie gibt unser Gastautor einen Überblick über die aktuelle Marktlage, sondiert die unterschiedlichen Interesselagen und vermittelt interessante Einblicke in neue Wohntrends.

Das Segment der Wohnungsangebote für Senioren ist, neben der Asset-Klasse der Pflegeheime, zunehmend in den Investitions- und Nachfragefokus gerückt. Die Begrifflichkeiten für das Senioren Wohnen sind vielfältig und nicht ausreichend definiert beziehungsweise geschützt. Service Wohn-Angebote, auch Betreutes Wohnen genannt, umfassen Einheiten von rund 50 bis 250 Wohnungen in Service Wohnanlagen, exklusiv zur Nutzung durch Senioren und ausgestattet mit Gemeinschaftsräumen. Die angebotenen Wohnungen werden überwiegend als Zweizimmerwohnungen mit durchschnittlich 60 Quadratmetern Fläche angeboten.

Selbstständig leben mit Service

Die Wohnform **Service Wohnen** ist im Gegensatz zum Pflegeheim nicht gesetzlich reglementiert, wenn es eine Wahlfreiheit der Bewohner über den

pflegerischen Service gibt. Die Bewohner leben selbstständig in ihren Wohnungen und können auf einen Wahl- und Pflichtservice zugreifen. Dieser umfasst Angebote wie beispielsweise Hausnotruf, hauswirtschaftliche Dienste, frei wählbare oder verpflichtende Essensangebote oder optionale pflegerische Versorgungsangebote. In den meisten Fällen übernehmen ambulante Dienste oder Pflegeheimbetreiber die Serviceangebote der hauswirtschaftlichen Dienste.

Das Service Wohnen konkurriert am ehesten mit der bisherigen Wohnung des Seniors und nicht mit dem Angebotsspektrum einer Pflegeeinrichtung. Während Menschen ins Pflegeheim ziehen, die zuhause nicht mehr versorgt werden können, geschieht der Einzug ins Service Wohnen auf Basis einer freien Entscheidung und aus einem Vorsorgegedanken heraus. Auch finanziell kann das Service Wohnen in der Gesamtbetrachtung für den Bewohner günstiger als das Pflegeheim sein, da die Lebensführung selbständig und die Pflege bedarfsgerechter gestaltet werden kann.

Wohnen wie im Hotel

Eine weitere Kategorie nehmen **Seniorenresidenzen** ein. Diese sind gekennzeichnet durch hochwertige und exklusive Service Wohnanlagen, die als Unterkategorie des Service Wohnens, die mit Qualitätsstandards vergleichbar mit 3-5-Sterne-Hotels ausgestattet sind. Sie setzen sich von einfachen Einrichtungen in ihrer Service- und Immobilienkonzeption bewusst ab. Als Orientierungshilfe kann das Klassifizierungssystem der **GIF-Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung** e.V. herangezogen werden. Bei qualitativ höherwertigen Anlagen stehen umfangreiche Gemeinschaftsflächen wie Veranstaltungs- und Speiseräume, Wellness- und Saunabereiche sowie Schwimmbäder zur Verfügung. Dabei



Foto: Toni Trautwein

In den Karasvillen im Dresdener Villenviertel Blasewitz befindet sich eine Service Wohnanlage mit 44 hochwertig ausgestatteten, barrierefreien Wohneinheiten.

sind die baulichen Angebote meistens aufwendig in Herstellung, Ausstattung und Betrieb. Je nach Angebotsqualität und Kapazitäten werden rund 1.000 bis 2.000 Quadratmeter an Zusatzflächen vorgehalten. Um diese umfangreichen Nebenflächen kosteneffizient auf die Bewohner umzulegen, ist eine Wohnungsanzahl von 100 bis 250 Wohnungen pro Standort, betrieben von professionalisierten Anbietern, die Regel. Das Alter der Bewohner liegt bei Einzug zwischen 75 bis 80 Jahren. Die Bewohner sind meistens alleinstehend und weiblich. Im Durchschnitt beträgt die Verweildauer zehn Jahre. In Zukunft ist eine demographisch bedingte Veränderung bei Einzugsalter, Geschlecht und Verweildauer zu erwarten.

Dienstleistungen auf Abruf

Ein neuer von der Wohnungswirtschaft getriebener Trend auf dem Immobilienmarkt ist die Entwicklung von **barrierefreien Senioren Wohnangeboten** im hochwertigen Wohnungsneubau. Diese Angebote bieten Drei- bis Vierzimmerwohnungen mit einem unverbindlichen Wahlservice. Die Konzeption dieser Angebote beinhaltet zumeist ein frei wählbares Service- und Dienstleistungsangebot. Ergänzende Raumangebote umfassen, ähnlich wie bei Seniorenresidenzen, exklusive Eingangsbereiche, Sauna, Schwimmbad und großzügige Garten oder Hofanlagen. Der Service wird weitestgehend digital und „on demand“ zur Verfügung gestellt.

Während solche Seniorenwohnanlagen in den letzten Jahrzehnten Randerscheinungen waren, könnte das Marktpotenzial für diese Wohnangebote zukünftig stark wachsen. Gründe dafür sind die Zunahme von vitalen Seniorenhaushalten, die anteilig steigende Vermögens- und Einkommenssituation, mit einhergehender Zunahme konsumorientierter Lebensstile sowie die bessere Digitalkompetenz der heute 65-Jährigen. Die Änderungen der Landesbauordnungen hin zum barrierefreiem Baustandard und die weitere Digitalisierung von Services bieten gute Voraussetzungen für dieses Angebot. Im Kern handelt es sich um ein zielgruppenorientiertes Senioren Wohnangebot, das zwischen normalen Wohnangeboten und Service Wohnen einzuordnen ist.

Wohnen mit Pflegeleistungen

Seit rund zehn Jahren entstehen auf dem Immobilienmarkt vermehrt ambulante Wohnsettings, die wir als **Neues Pflegewohnen** bezeichnen. Diese Wohnform orientiert sich – aus rechtlicher wie auch baulicher Perspektive – am Service Wohnen. Dabei handelt es sich um Einrichtungskonzeptionen, die normalen Wohnraum nach der Definition des Service Wohnens bieten, jedoch auch immer ein gesetzlich reguliertes pflegerisches Angebot in Form von einer Tagespflege und/oder Seniorenwohngruppen (WGs) umfassen.

Die Tagespflege bietet den Bewohnern tagsüber ein passendes Versorgungsangebot. Die Senioren Wohngruppe bietet eine permanente Versorgung für schwerer pflegebedürftige Personen. Der Wahlbeziehungsweise Pflichtservice entspricht dem einer normalen Service Wohnanlage, präferiert angeboten durch den Betreiber der Tagespflege und der WGs. Die Grundkonzeption des Neuen Pflegewohnens bietet Synergien in der kostengünstigen Essensversorgung aller Bewohner, da für Tagespflege und Wohngruppe ohnehin eine kontinuierliche Versorgung am Standort gewährleistet sein muss. Auch die verbesserte Präsenz eines ambulanten Pflegedienstes sorgt dafür, dass sich kurze Wege und Kosteneinsparungspotentiale ergeben. Weiterhin bestehen für den Betreiber Auslastungs- und Abrechnungsvorteile aus der Standortnähe von Betreutem Wohnen, Tagespflege und WGs. Um diese Synergien weiter zu verbessern, werden Cafés, Versorgungsküchen oder ein Servicestützpunkt inklusive Wäschedienst vor Ort etabliert.

Die gängige Mindestgröße dieser Anlagen beginnt ab circa 40 Betreuten Wohneinheiten ergänzt um Gemeinschaftsräume, einer Tagespflege für 20 Personen und 12-Personen WGs sowie Nebenflächen. Wichtig für die betreiberseitige Wirtschaftlichkeit ist die Belegungssteuerung der Wohnungen. Das Neue Pflegewohnen besetzt somit eine Nische zwischen Pflegeheim und Service Wohnen, in einem schwerpunktmäßig ambulanten Setting.

Angebote vielfältig gestalten

Die vorgenannten Angebotsformen des Senioren Wohnens unterscheiden sich im Umfang der baulichen Serviceflächen und der angebotenen Wahl- und Pflichtservices. Alle haben, auch nebeneinander, gute Marktchancen. Insbesondere das Neue Pflegewohnen kann sich als Alternative zum Pflegeheim für niederschwellige Pflege entwickeln, während barrierefreie Wohnanlagen mit und ohne Service vitale und jüngere Senioren ansprechen. Die in der Vergangenheit erfolgreichen Konzepte eint, dass sie wichtigste Bedürfnisse von Senioren befriedigen: die Bedürfnisse nach Sicherheit, Gemeinschaft und Gesellschaft im Alter. Daher sind verlässliche Services zur Absicherung der Bewohner bei ersten Einschränkungen in der selbstständigen Lebensführung Angebote, die die Gemeinschaft der Bewohner untereinander fördern und Angebote, die die Sicherheit der Bewohner verbessern, sehr förderlich, um erfolgreich am Markt zu bestehen. Die Mindestgrößen der Wohnanlagen sollte eine wirtschaftliche Größe ab circa 50 Wohnungen umfassen. Eine urbane Lage ist für Betreiber und Nutzer vorteilhaft und ebenfalls ein Betriebs- und Wettbewerbsvorteil.

Autor dieses Beitrags ist Toni Trautwein, Geschäftsführer der HCRE Development GmbH.

„Das Neue Pflegewohnen besetzt eine Nische zwischen Pflegeheim und Service Wohnen.“



Toni Trautwein,
HCRE Development

Internationale Fachkräfte

Aus Schule wird Pflegecampus

Um dem Fachkräftemangel wirksam zu begegnen, ist der Betreiber Iuvare bereits seit einigen Jahren sehr aktiv, wenn es um das Gewinnen von Mitarbeitenden aus dem Ausland geht. Jetzt eröffnet das Unternehmen **ein eigenes Ausbildungszentrum** für internationale Kräfte, in dem jährlich bis zu 120 Fachkräfte aus Nicht-EU-Staaten leben und lernen sollen.

Die **Iuvare Gruppe** hat bereits im Jahr 2015 eine eigene Fachabteilung mit dem Namen „Iuvare Connect“ zur Gewinnung ausländischer Pflegefachkräfte ins Leben gerufen. Über 400 Pflegefachkräfte aus Rumänien konnte der Betreiber bislang in eigene Einrichtungen sowie zu Branchenpartnern in der gesamten Bundesrepublik vermitteln. Doch die Gewinnung von EU-Personal wird immer schwieriger. Ein Grund dafür ist auch der hohe Wettbewerb durch Unternehmen aus Österreich, der Schweiz und England, die sich mit ihren Willkommensangeboten gegenseitig überbieten. Gleichzeitig steigt der Bedarf an qualifizierten Fachkräften in Deutschland rasant an. Prognosen zufolge fehlen schon im Jahr 2030 über 500.000 Pflegekräfte.

Vor dem Hintergrund hat man sich bei Iuvare entschlossen, die Konzepte zu erweitern, um auch in Zukunft einen positiven und effektiven Beitrag gegen den Pflegenotstand leisten zu können. Qualifizierte Interessenten aus Staaten, die nicht zur EU

gehören, lassen sich mit großen Anstrengungen und guter Vernetzung zwar noch finden. Jedoch sind die behördlichen Hindernisse bis zur tatsächlichen Beschäftigung als Pflegefachmann oder Pflegefachfrau in Deutschland so hoch, dass sich Betreiber und Agenturen häufig scheuen, diesen Weg zu gehen. Fachkräfteverfahren, Anerkennungsverfahren, Aufenthaltserlaubnis, Arbeitserlaubnis, Defizitbescheide, Anpassungslehrgänge, Bildungsgutscheine, AZAV-Zertifizierungen, Kenntnisprüfungen, deutsche Botschaften, Bezirksregierungen, Ausländerbehörden, Bundesagentur für Arbeit – mit all diesen Dingen muss sich auseinandersetzen, wer sich mit der Beschäftigung und Anerkennung von Pflegefachkräften aus Nicht-EU-Staaten beschäftigt.

Dennoch hat die Iuvare Gruppe entschieden, sich diesen Herausforderungen zu stellen und geht mit einer weiteren Idee und einer hohen Investition in die Vollen: Eine ehemalige Schule wurde von der Stadt Petershagen im Regierungsbezirk Detmold er-



Die ehemalige Förderschule in Petershagen wurde zum Iuvare Pflegecampus umgebaut.



Bis zu 120 Fachkräfte sollen jährlich ausgebildet werden.

worben und zum Iuvare Pflegecampus umgebaut. Es entstehen 20 Einzel- und neun Doppelzimmer mit Hotelcharakter, große Gemeinschaftsbereiche für die Bewohner, drei Klassen- und zwei Praxisräume sowie Außenanlagen, die zu Freizeitbeschäftigungen wie Fußball, Basketball oder zum Grillen einladen.

Der Iuvare Pflegecampus wird ein klassisches Internat, in welchem Pflegefachkräfte aus aller Welt unter einem Dach zusammenkommen sollen, um zusammen zu leben und zu lernen. In dreimonatigen Intensivkursen möchte Iuvare die Pflegefachkräfte, vor Ihrem betrieblichen Eintritt, fit für ein erfolgreiches Bestehen der Kenntnisprüfung machen und eine volle berufliche Gleichwertigkeit sicherstellen.

Der Campus in Petershagen liegt zentral zwischen den 16 Iuvare Standorten, sodass die Vorbereitungskurse ideal mit Praxistagen in den Stationären Einrichtungen ergänzt werden können. Aller Voraussicht nach werden bereits im April diesen Jahres die ersten Pflegefachkräfte aus Nicht-EU-Staaten ihre Zimmer beziehen und mit dem Unterricht beginnen können. Der Betreiber ist davon überzeugt, mit dem Pflegecampus jährlich bis zu 120 weitere Pflegefachkräfte für die deutsche Pflegebranche qualifizieren zu können. Anfragen von weiteren Branchenpartnern für eine kooperative Zusammenarbeit für die Vermittlung und betriebliche Integration von Campuskandidaten steht Iuvare offen gegenüber.

Gastautor ist Christoph Widdel, ehemaliger Controller und Einkaufsleiter von Iuvare und seit 2017 Leiter der betriebsinternen Fachabteilung Iuvare Connect. Gemeinsam mit Marius Draeger hat er das Campusprojekt konzipiert, koordiniert und umgesetzt (pflege-fachkraefte.de).



Die große Küche kann gemeinsam genutzt werden.

CARE Invest
PFLEGE MACHT MARKT

Wohnformen im Alter

Wie lassen sich passgenaue Wohnformen für das Alter entwickeln? Welche Bedürfnisse alter Menschen haben sich geändert? Wie können Investoren und Träger sie in Konzeptionen berücksichtigen und gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich sein? Dieses Buch gibt Antworten, indem es Analysen zu Wohnbedürfnissen der alternden Gesellschaft vorstellt, Konzepte zu neuen Ideen des Wohnens beschreibt und gelungene, bereits realisierte Lösungen zeigt. **Investoren und Träger gewinnen mit diesem Buch Entscheidungssicherheit auf ihren Wegen zu Pflegeeinrichtungen der nahen Zukunft.**



INNOVATIONEN,
START-UPS UND
PERSPEKTIVEN

Wohnformen im Alter
2019, 89,- €
Best.-Nr. 21323

Vincenz Network
T +49 511 9910-033
buecherdienst@vincenz.net



www.altenheim.net/shop



Internationale Märkte

Die größten Betreiber Europas

In der Übersicht der größten Pflegeheimbetreiber sind die Rollen klar verteilt. Französische Unternehmen sind **Marktführer in ganz Europa** und haben dies im vergangenen Jahr nicht zuletzt durch einige neue Übernahmen zementiert. Dabei zeigt sich auch, dass nicht nur in Deutschland sondern europaweit die interdisziplinäre Pflege auf dem Vormarsch ist.

Die **Korian Gruppe** belegt, wie bereits in den vergangenen Jahren, den ersten Platz in der Übersicht der 25 größten Pflegeheimbetreiber in ganz Europa mit vollstationärer Versorgung älterer Bewohner. Auch in Deutschland liegen die Franzosen mit ihrem Versorgungsangebot auf Rang 1 (siehe auch CARE Invest Top-Betreiber in Ausgabe 4/22).

Und der Konzern baut sein Angebot kontinuierlich weiter aus. Erst im Dezember 2021 gab Korian einen Zusammenschluss mit den Enkeln des Gründers des Urlaubsanbieters **Club Méditerranée** bekannt, um in Frankreich ein Netz von neuartigen Seniorenheimen einzurichten. Das erste Haus der Marke Casa Barbara soll im Frühjahr in Levallois-Perret am nordwestlichen Stadtrand von Paris eröffnen. Hier soll eine neue Generation von urbanen Senioren ein Zuhause finden, mit Anschluss an die Nachbarschaft und einem vielfältigen, hochklassigen Angebot. Doch nicht nur in seinem Mutterland expandiert Korian in neue Marktsegmente. Im vergangenen Jahr unterstrich Korian Deutschland unter anderem mit der Übernahme der **Intensivpflegedienst Lebenswert** GmbH ihr Interesse an weiteren Pflegeangeboten auch außerhalb der klassischen vollstationären Pflege.

Mit der **Orpea Gruppe** schickt sich unterdessen ein wachstumsstarker Wettbewerber an, Korians ersten Platz unter den Top 25 streitig zu machen. Der ebenfalls in Frankreich beheimatete Betreiber plant aktuell nach eigenen Aussagen den Bau von mehr als 18.300 zusätzlichen Betten für die vollsta-

tionäre Pflege an Standorten in ganz Europa. Zudem gelang Orpea mittlerweile laut ihrem Halbjahresbericht 2021, der Aufstieg zum größten Betreiber für Pflege in Irland.

Zuletzt gab es jedoch in Frankreich einigen Wirbel um Orpea. In einem Buch wurde dem Konzern unter anderem vorgeworfen, medizinische Betreuung, Hygieneprodukte und Essen der Bewohner zu rationieren, um mehr Profit zu generieren. Frankreichs zuständige Ministerin kündigte daraufhin Untersuchungsverfahren gegen den Konzern an, und das Unternehmen trennte sich von seinem Geschäftsführer **Yves Le Masne**. Er wurde von **Philippe Charrier** abgelöst, der vom Verwaltungsrat beauftragt wurde, die Vorwürfe aufzuklären.

Acht französische Unternehmen sind unter den Top 25 in Europa

Mit der **Domus Vi Gruppe**, sowie **Colisée** nehmen zwei weitere französische Betreiber die Plätze drei und vier in der Übersicht der Top 25 Pflegeheimbetreiber in Europa ein. Insgesamt verzeichnet die Liste der größten europäischen Anbieter damit acht Betreiber aus Frankreich, sieben Betreiber aus Deutschland, fünf Betreiber aus England, jeweils zwei Betreiber aus Spanien und Schweden, sowie einen Betreiber aus Italien.

Schaut man sich jedoch den Anteil der Pflegeplätze an, die diese Unternehmen vorhalten, entfallen 61 Prozent aller von den Top 25 Betreibern angebotenen vollstationären Plätze auf französische

Betreiber. Damit konnten sie ihren Anteil im Vergleich zum Vorjahr (56 Prozent) weiter ausbauen. Erst mit Abstand folgen deutsche Anbieter (16 Prozent) und Anbieter aus dem Vereinigten Königreich (11 Prozent).

Den starken Auftritt der französischen Betreiber, die ihre Stellung in Europa weiter ausbauen, liegt natürlich zum einen an dem großen organischen Wachstum von Korian und Orpea. Doch auch Domus Vi zeigt ein deutliches Wachstum. Nicht zuletzt wurde im vergangenen Jahr die deutsche **Advita Pflegedienst** GmbH übernommen. Mit dieser Übernahme trat die Domus Vi nun nach Korian und Orpea ebenfalls in den deutschen Markt ein. Dieser Eintritt gliedert sich in die Reihe der europaweiten Expansion ein, nachdem das Unternehmen bereits im Dezember 2020 in den niederländischen und im Januar 2021 in den Pflegemarkt Irlands eingetreten war. Wie die Domus Vi Gruppe bekannt gab, startete das Unternehmen mit seinem Strategieplan „Domus 2025“, dessen Start am 1. Juli bekannt gegeben wurde, einen neuen Wachstums- und Transformationszyklus. Die Übernahme der Advita war dabei Teil dieses Projekts.

Deutliche Veränderungen auf dem britischen Markt

Während die deutschen Anbieter in der Übersicht der 25 größten Pflegeheimbetreiber in Europa zum Teil ebenfalls stark gewachsen sind oder neue Segmente der Pflege für sich erschließen konnten, zeigen sich im Bereich der englischen Pflegeheime eher schrumpfende Zahlen.

Four Seasons, im Ranking der Top 25 im Jahr 2018 noch auf Platz 8 der größten Betreiber, musste 2019 bereits Insolvenz anmelden. Four Seasons und die Aufsichtsbehörde des Sektors, die Care Quality Commission, erklärten damals gegenüber dem Guardian zwar, sie rechneten weder mit Beeinträchtigungen für die Bewohner noch mit der Schließung eines der 322 Heime mit mehr als 14.000 Betten. Doch mittlerweile sind auf der offiziellen Webseite des Unternehmens nur noch 10.000 Versorgungen vermerkt, und Four Seasons landet damit auf Rang 12 der größten Betreiber.

Ähnlich verhält es sich mit **HC-One**. Im Jahr 2018 mit mehr als 22.000 Betten auf Rang 4, kündigte das Unternehmen im Februar des vergangenen Jahres den Verkauf von 52 Pflegeheimen und die Schließung von vier weiteren an. Gleichzeitig vermeldete der Anbieter allerdings, dass sie 200 Pflegeheime renovieren und zwei weitere eröffnen würden. Im Ranking der größten Pflegeheimbetreiber Europas 2021 findet sich das Unternehmen somit auf Rang 9.

Insgesamt zeigt sich in diesem Jahr erneut eine starke Bewegung im Markt. Die französischen Betrei-

Die Top 25 Betreiber in Europa

Rang 2021	Firma	Pflegeheime 2021	Pflegeplätze 2021	Land
1	Korian Gruppe	1.000	91.390	Frankreich
2	Orpea Gruppe	1.071	88.240	Frankreich
3	Domus Vi Gruppe	428	42.800	Frankreich
4	Colisée Gruppe	360	30.500	Frankreich
5	Alloheim Senioren-Residenzen SE	239	23.400	Deutschland
6	Attendo	230	20.930	Schweden
7	Maisons de Famille Gruppe	160	18.850	Frankreich
8	Victor's Group	118	14.580	Deutschland
9	HC-One Ltd	276	14.000	England
10	Barchester Healthcare	200	11.000	England
11	Bupa Care Homes	171	10.700	England
12	Four Seasons	135	10.000	England
13	Domidep	140	9.700	Frankreich
14	Kursana Residenzen GmbH	99	9.530	Deutschland
15	Ambea	590	9.490	Schweden
16	LNA Santé	81	9.230	Frankreich
17	KOS Group	101	8.800	Italien
18	Vitalia Home	62	8.680	Spanien
19	Azurit Hansa Gruppe	85	8.430	Deutschland
20	Care UK	150	8.000	England
21	Ballesol	50	7.760	Spanien
22	Emera	70	7.400	Frankreich
23	Schönes Leben Gruppe	78	7.130	Deutschland
24	Domicil Senioren-Residenzen Hamburg SE	52	6.820	Deutschland
25	Emvia Living GmbH	62	6.440	Deutschland

Quelle: Pflegemarkt.com

ber untermauern ihre Wachstumstendenzen in zwischen beinahe alle europäischen Länder und mit Märkten wie Russland, China oder Südamerika zuweilen noch darüber hinaus. Die Übernahme der Advita durch die Domus Vi, oder die Bestrebungen von Korian in Richtung Pflege-Hotels und Angebote der außerklinischen Intensivpflege, weichen die Grenzen der einzelnen Marktsegmente weiter auf und unterstreichen den interdisziplinären Ansatz der vollumfänglichen Pflege, welche die größten Betreiber anstreben.

Autor des Artikels ist Yannic Borchert. Er arbeitet als Redakteur beim Unternehmen Pflegemarkt.com in Hamburg.

Drei Fragen an ...



Bernhard Schneider,
Evangelische Heimstiftung

„Zu spät und nur halbherzig“

Rechnen Sie damit, dass die einrichtungsbezogene Impfpflicht Sie in noch größere Personalnöte bringt?

An einigen Standorten stellen wir uns auf Engpässe ein und planen, wie wir sie kompensieren können. Wir aktualisieren die Pandemiepläne und erstellen Notfallpläne, um Personalausfälle aufzufangen. Dazu werden regionale Springerpools organisiert mit haupt- und ehrenamtlichen sowie freiberuflichen Mitarbeitenden. Trotzdem wird es auch wieder Urlaubssperren, Sonderschichten und Überstunden geben. Wir werden wahrscheinlich auch vorübergehend Aufnahmen ablehnen müssen.

Wie hoch ist die Impfquote bei Ihrem Personal?

Derzeit sind rund 95 Prozent unserer Mitarbeitenden immunisiert, Tendenz steigend. Wir gehen davon aus, dass es zum 15. März ein harter Kern von zwei bis drei Prozent sein wird, der sich nicht mehr für eine Impfung entscheidet.

Fühlen sich die Beschäftigten durch die einrichtungsbezogene Impfpflicht möglicherweise diskriminiert, weil es eine allgemeine Impfpflicht noch nicht gibt?

Diese Meinung gibt es durchaus auch – und wer kann es den Mitarbeitenden verübeln? Das politische Coronachaos müssen wieder die ausbaden, die sich haben impfen lassen und in den letzten Monaten alles richtig gemacht haben. Was den Mitarbeitenden in Pflegeheimen und auf Intensivstationen zugemutet wird, weil Bundes- und Landespolitik Fehlentscheidungen getroffen haben, ist kaum zu ertragen. Wie so vieles wurde das Thema Impfpflicht zu spät und nur halbherzig angepackt. Dieses Zaudern und politische Hin und Her ist nicht nur ärgerlich, sondern auch schädlich: Impfskeptiker sehen sich bestätigt, die Impfbereitschaft wird wieder sinken und das Risiko einer Infektion durch ungeimpfte Mitarbeitende bleibt bestehen. Es geht doch darum, endlich zu einer vorausschauenden Coronapolitik zu kommen. Wir stehen jetzt in der fünften Coronawelle, weil die Impfpflicht schon letztes Jahr verschlafen wurde. Wer die Impfpflicht jetzt nicht einführt, nimmt die nächste Katastrophe billigend in Kauf. Am Ende will es dann wieder keiner gewesen sein – am wenigsten Herr Söder. CI

Arbeitsbedingungen künftig noch besser analysieren

BERLIN Das Beratungsunternehmen **Sehlbach & Teilhaber** hat eine Weiterentwicklung seines Branchen-Prüfsystem **Attraktiver Arbeitgeber Pflege** (AAP) vorgestellt. Neben der etablierten Mitarbeiterbefragung und Zertifizierung steht den Nutzern nun auch ein System zur Selbst- und Fremdbewertung der Attraktivität als Arbeitgeber zur Verfügung. Mit Hilfe von bestimmten Modulen lässt sich damit nach Unternehmensangaben strukturiert bewerten, wie es um die Attraktivität einer Einrichtung im Vergleich zu den Mitbewerbern bestellt ist. Dazu gehört die Erfassung und Auswertung von 239 Einzelkriterien, die in 26 Bausteine gegliedert sind.

„Wir haben darin die Erfahrung aus 20 Jahren und mehr als 1.700 Mitarbeiterbefragungen einfließen lassen“, sagt **Olav Sehlbach**. „Die klare Systematik hilft, die äußerst komplexen Herausforderungen einer durchgängigen Arbeitgeberattraktivität zu meistern.“

Neben den AAP-Bausteinen wurde nach Unternehmensangaben auch das Auswertungssystem der Mitarbeiterbefragung

vollständig neu programmiert. Insbesondere die Ergebnisdarstellung wurde durch ein interaktives Dashboard und die Möglichkeit erweitert, die Resultate online zu präsentieren.



Foto: AAP

Olav Sehlbach vom
Beratungsunternehmen **Sehlbach & Teilhaber**.

Hintergrund: Mit dem 2012 gestarteten Branchen-Prüfsystem Attraktiver Arbeitgeber Pflege wurden knapp 75.000 Mitarbeitende in der Pflege befragt. Zertifiziert wurden über 1.700 Befragungen, 359 erzielten die Auszeichnung. CI

Mönchengladbacher Sozial-Holding ausgezeichnet

BERLIN Das **Fair Pay Innovation Lab** hat der **Sozial-Holding der Stadt Mönchengladbach** den „Universal Fair Pay Check“ verliehen. Mit dem Zertifikat wird gerechte Bezahlung belohnt. Begründet wird die Auszeichnung für den Betreiber unter anderem damit, dass in der Sozial-Holding Frauen aktiv gefördert werden und Merkmale wie Alter, Herkunft oder Familienstand keinen messbaren Einfluss auf die Gehälter haben. „Faire Bezahlung ist der Schlüssel zur Chancen-

gleichheit“, sagt **Henrike von Platen**, Gründerin und CEO des Fair Pay Innovation Lab. **Helmut Wallrafen**, Geschäftsführer der Sozial-Holding ergänzt: „Tarif ist nicht gleich Tarif. Und auch bei der besten tariflichen Entlohnung, wie wir sie unseren Beschäftigten nach dem Tarifvertrag des öffentlichen Dienstes bezahlen, ist es nicht getan. Denn auch innerhalb von tariflichen Strukturen kann es zu ungerechter Bezahlung kommen.“ CI

Villa Vitalia mit Einrichtung in Brunsbüttel



Foto: Villa Vitalia

Symbolische Schlüsselübergabe vor dem Haus Uthaven in Brunsbüttel: Kerstin Hahn übergibt an Wolfgang Röhr, Villa Vitalia.

HAMBURG Besitzerwechsel im Haus Uthaven in Brunsbüttel: Die Villa Vitalia Gruppe hat das Alten- und Pflegeheim Anfang Februar übernommen.

Das Haus mit 49 Plätzen und 44 Mitarbeitern wurde 1996 eröffnet und befand sich seither im Familienbesitz. Aus persönlichen Gründen hat die Inhaberfamilie nun das Haus

abgegeben, um die geregelte Nachfolge in der Pflegeeinrichtung zu gewährleisten.

„Besonders geschätzt wird das Haus Uthaven von seinen Bewohnern für die familiäre Atmosphäre und die Geborgenheit. Im Gegensatz zu anderen Einrichtungen wird bei uns auch noch frisch gekocht in der hauseigenen Küche. Dies wird sehr

geschätzt. Unseren Erfolg messen wir an der Lebensqualität und dem Wohlbefinden unserer Bewohner und Mitarbeiter“, sagt Kerstin Hahn, die bisherige Eigentümerin der Einrichtung.

Die Hamburger Villa Vitalia Gruppe, ebenfalls ein inhabergeführtes Familienunternehmen, plant nun, den Standort zu erweitern. CI

Pflegereport der Barmer: Fachkräftemangel und hoher Krankenstand in Baden-Württemberg

STUTTGART Bis 2030 werden im „Ländle“ 710.000 Menschen auf Pflege angewiesen sein, 127.000 mehr als bisher angenommen. Gleichzeitig werden 4.000 Pflegekräfte fehlen, so der Barmer Pflegereport 2021. „Die Situation wird sich verschärfen“, sagt Winfried Plötze, Landesgeschäftsführer der Barmer in Baden-Württemberg. Er fordert darum Pflegeeinrichtun-

gen auf, die Arbeitsbedingungen zu verbessern und für die Branche zu werben. „Die Pflege hat ein Imageproblem“, so Plötze. „Das zu ändern, liegt auch in der Verantwortung der Arbeitgeber.“

Laut Barmer ist zudem der Krankenstand unter den Altenpflegekräften in Baden-Württemberg mit 7,3 Prozent deutlich höher als im Landeschnitt (4,3 Prozent). Die Zahl

der Krankheitstage erreichte 2020 in der Branche einen Schnitt von 26,6. Das Anwerben von ausländischen Arbeitskräften sieht Plötze kritisch. „Zum einen ist es nicht akzeptabel, unseren Personalmangel ins Ausland zu exportieren.“ Zum anderen werde auch in anderen Ländern der Pflegebedarf steigen.

In diesem Zusammenhang ergänzt Andreas Hoff-

mann, Geschäftsführer und Vorstand des Caritasverbands Konstanz, dass in seinen Häusern keine Pflegekräfte aus anderen Ländern mehr rekrutiert würden. Der Grund: Kosten und Aufwand seien zu hoch, der Erfolg wegen hoher Fluktuation gering. Hoffmann: „Enorme Sprachbarrieren und Heimweh lassen viele nach kurzer Zeit ihre Zelte wieder abbrechen.“ CI

Karriere

- ▷ Die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung, eine Tochter der Hamburger Immac Group, hat Thorsten Seher in die Geschäftsführung berufen. Er soll sich um den Ausbau des Segments offene inländische Spezial-AIF für institutionelle Anleger kümmern. Der Immobilienökonom ist seit 2020 bei der HKA, zuvor war er bei der Zurich Gruppe und den Basler Versicherungen. Mit der Bestellung Sehers wird die HKA-Spitze erweitert. Tim Ruttmann, Leitung Risikomanagement, und Lutz Kohl, Leitung Portfoliomanagement gehören dem Gremium weiter an.
- ▷ Stefan Stute, Leiter des Standorts Düsseldorf von Wüest Partner, gehört nun der Geschäftsführung des

Dienstleistungsunternehmens in der Immobilienwirtschaft an. Er wird das Geschäftsfeld Investment Consulting weiter ausbauen. Stute wechselte im April 2020 von RMC Risk Management Consulting zu Wüest Partner.

- ▷ Markus Kreuter ersetzt zum 1. März 2022 Rainer Pillmayer in der Geschäftsführung der digitalen Investment-Plattform Zinsbaustein.de. Er wird gemeinsam mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Volker Wohlfarth das Unternehmen führen. Der Immobilienexperte, seit Oktober 2021 Head of Real Estate bei Zinsbaustein.de, wird ab März für Projektakquise und -prüfung verantwortlich

sein. Vorgänger Pillmayer verlässt das Unternehmen nach fünf Jahren auf eigenen Wunsch.

- ▷ Alexander Schmidt wechselt zum Immobilienunternehmen NAI Apollo Healthcare. Dort wird der Experte für Pflegeimmobilien künftig sämtliche Aktivitäten im neuen Geschäftsbereich Projektentwicklung verantworten. Zuletzt war der Bankfachwirt bei Estador für die Projektsteuerung mehrerer vollstationärer Pflegeheim-Entwicklungen verantwortlich. Zentrale Aufgabe Schmidts wird es sein, Grundstücke neben Pflegeheimen zur baulichen Nachverdichtung zu finden, zu kalkulieren und für Entwickler vorzubereiten.

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

- ▷ Der Hamburger Entwickler **Senectus** hat in **Stade** bei Hamburg mit dem Bau einer stationären Pflegeeinrichtung mit 130 Plätzen begonnen. Mit der Fertigstellung wird im zweiten Quartal 2023 gerechnet. Der Neubau wird auf 5.600 Quadratmetern im KfW-40-Standard mit Photovoltaikanlage auf dem Dach errichtet und verfügt auf seinen großzügigen Freiflächen unter anderem über einen Demenzgarten. Betreiber für das Pflegeheim wird die **K&S Gruppe**.
- ▷ **Cureus** hat jetzt die **Curavie** Seniorenresidenz in **Bad Laasphe** an den Betreiber übergeben. Sie verfügt über 82 Pflegeplätze in barrierefreien Einzelzimmern. Die Einrichtung wurde binnen 15 Monaten errichtet. Cureus behält die neue Seniorenimmobilie, welche

die Effizienzkriterien des KfW-40-Standards erfüllt, im Bestand.

- ▷ In **Hürth** bei Köln baut **Carestone 24** Appartements für ambulant betreute Wohngruppen, 18 Einheiten für Betreutes Wohnen sowie eine Tagespflege. Das Haus soll im ersten Halbjahr 2023 bezugsfertig sein. Das Konzept wird auf vier Stockwerken mit 4.310 Quadratmetern Bruttogeschossfläche realisiert. Appartements und Wohnungen haben eine Größe von 69 bis 126 Quadratmetern. Betreiber des Hauses wird die **St. Elisabeth Betriebsführungs GmbH** sein.
- ▷ In **Neuss** soll das Seniorenheim **Diakonie Stift Norf** Mitte Mai die ersten Bewohner empfangen. Es ist Bestandteil eines Mehrgenerationen-Quartiers, das der **Neusser Bauverein** errichtet. Die

von der Diakonie Rhein-Neuss betriebene Einrichtung verfügt über 80 Pflegeplätze und 16 Zwei-Zimmer Wohnungen für Betreutes Wohnen. Hinzu kommen eine Einrichtung für Tagespflege und ein Nachbarschaftstreff.



Betreiber der neuen von Senectus entwickelten Einrichtung in Stade wird die K&S-Gruppe.

Mindestlöhne steigen

BERLIN Die Pflegemindestlohnkommission hat sich auf eine Anhebung in drei Stufen verständigt, wie das **Bundesgesundheitsministerium** und das **Arbeitsministerium** dieser Tage in Berlin mitteilten. In der Altenpflege gibt es drei unterschiedlich hohe Mindestlöhne für ungelernete und ausgebildete Assistenzkräfte sowie für die Fachkräfte. Der Mindestlohn für Fachkräfte soll von derzeit 15 Euro pro Stunde auf 18,25 Euro steigen. Für ausgebildete Hilfskräfte ist eine Erhöhung von derzeit 12,50 Euro auf 15,25 Euro pro Stunde vorgesehen, für Ungelernte von 12 Euro auf 14,15 Euro. Die Kommission empfiehlt außerdem, von diesem Jahr an die Urlaubstage um zunächst sieben und dann um neun Tage zu erhöhen für Beschäftigte, die Vollzeit arbeiten. **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:
Ingolf Schwarz, T +49 511 9910-102,
ingolf.schwarz@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/Leserseite:
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 11.3.2022**

**TÄGLICH
NEWSFLASHS:**

www.careinvest-online.net

 /CAREINVEST

 /Gruppe: Pflegemarkt



CARE Invest
Bundeskongferenz
Wohnungswirtschaft und Pflege



Weitere Informationen unter
www.careinvest-online.net/buko

Save the Date
17. Mai 2022 | Berlin

