

CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 4

16.02.2018

12. Jahrgang

www.careinvest-online.net

INTERVIEW

Jan Linsin
hat den Markt
analysiert

Seite 4

BUNDESPOLITIK

Neue Koalition:
Kritik von den
Arbeitgebern

Seite 6

INVESTITION

Convivo will
80 Wohnparks
bauen

Seite 10

Transaktionsvolumen knackt Milliardenmarke

Kleinere Einzeltransaktionen bestimmen das Geschehen am deutschen Pflegeimmobilienmarkt vermeldet die **CBRE GmbH**. 64 Prozent des Transaktionsvolumens entfallen dabei auf ausländische Investoren.

Am deutschen Investmentmarkt für Pflegeimmobilien konnte im zurückliegenden Jahr mit einem Transaktionsvolumen von gut einer Milliarde Euro das drittbeste Ergebnis seit Aufzeichnungsbeginn registriert werden. Das Rekordergebnis aus dem äußerst dynamischen Vorjahr wurde damit erwartungsgemäß nicht wiederholt. Jedoch lag der Transaktionsumsatz 2017 gut ein Drittel über dem langfristigen Durchschnitt seit 2005. Der relative Anteil der Assetklasse Pflegeimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen mit Gewerbeimmobilien lag damit bei 1,8 Prozent (2016: 5,6 Prozent im

Vorjahr). Dies ist das Ergebnis einer neuen Analyse des globalen Immobiliendienstleisters CBRE.

„Wie von uns bereits zur Jahresmitte des zurückliegenden Jahres prognostiziert, stellte sich 2017 eine gewisse Normalisierung bei der Transaktionsdynamik ein, nachdem 2016 einige sehr großvolumige Portfoliokäufe für ein Rekordergebnis von insgesamt drei Milliarden Euro gesorgt hatten“, sagt **Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE in Deutschland. „Aber auch ohne große Immobilientransaktionen bleibt der Pflegemarkt ein Wachstumsmarkt: Seit 2008 konnte das >>

AUFGESCHNAPPT

„Ich frage mich ernsthaft, ob die SPD-Führung den Mitgliederentscheid überhaupt überleben will.“

Harald Weinberg (DIE LINKE)



Pflegemarkt 2017

- 80 Immobilientransaktionen 2017
- zwei Drittel waren Einzeldeals
- 42 % auf Kaufpreiskategorie unter 10 Mio. €
- 43 % auf Kategorie bis 20 Mio. €

Daten & Fakten

»» Transaktionsvolumen jährlich um durchschnittlich 20 Prozent zulegen. Vor allem eine Vielzahl von zum Teil sehr kleinteiligen Einzeltransaktionen sorgte für eine überdurchschnittlich hohe Investitionsdynamik.“

Eine hohe Dynamik ist aber auch auf dem Betreibermarkt von Pflegeeinrichtungen zu beobachten. Das zeigen beispielsweise der Verkauf des Seniorenheim-Betreibers **Alloheim** von **Carlyle** an den schwedischen Private-Equity-Investor **Nordic Capital** oder der Eigentümerwechsel bei der **Vitanas Holding** sowie die anteilige Übernahme des Betreibers **Pflegen & Wohnen**, beide durch den US-amerikanischen Investor **Oaktree**.

„Auch wenn wir diese Transaktionen nicht explizit zu den klassischen Immobilienmarkttransaktionen zählen und entsprechend nicht zum Transaktionsumsatz hinzurechnen, zeigt dies, dass sich der Markt dynamisch entwickelt und die Konsolidierung am Pflegemarkt voranschreitet“, ergänzt Linsin.

Von 80 Transaktionen in 2017 waren zwei Drittel Einzeldeals

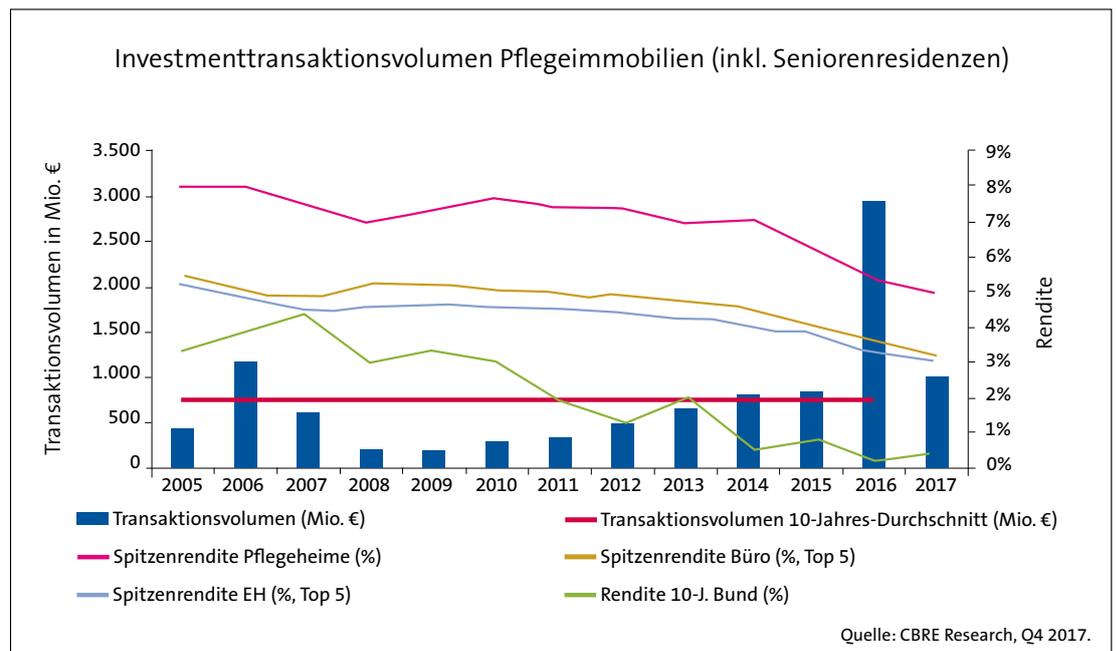
Insgesamt registrierte CBRE knapp 80 Immobilientransaktionen, wovon gut zwei Drittel als Einzeldeals veräußert wurden. Davon entfielen 42 Prozent auf die Kaufpreiskategorie unter zehn Millionen Euro, weitere 43 Prozent entfielen auf die Kategorie bis 20 Millionen Euro. „Das Angebot war zuletzt sehr kleinteilig, größere Portfolios waren 2017 eher die Ausnahme. Den-

noch bleibt die Nachfrage nach gut positionierten Pflegeimmobilien seitens institutioneller Investoren weiter ungebrochen hoch, es fehlt indes – wie in den anderen Assetklassen des gewerblichen Immobiliensektors auch – an einem adäquaten Angebot“, sagt **Dirk Richolt**, Head of Real Estate Finance bei CBRE in Deutschland. „So ist zum einen der Verkaufsdruck für Bestandhalter von Pflegeimmobilien gering; einige Betreiber sind eher bestrebt, Objekte zurückzukaufen, statt neue Sale-and-lease-back-Transaktionen einzugehen. Zum anderen sorgt die zu geringe Neubauentwicklung für ein limitiertes Produktangebot. Infolgedessen bleibt der Druck auf die Immobilienrenditen insbesondere für erstklassige Core-Produkte weiter hoch und die Nettoanfangsrenditen werden weiter nach unten gedrückt.“

Nettoanfangsrendite sinkt von 5,5 auf 5 Prozent

Zum Jahresende 2017 betrug die Nettoanfangsrendite für erstklassige Pflegeheime 5,0 Prozent. Ein Jahr zuvor lag diese bei 5,5 Prozent. Ende 2015 wurden dagegen 6,25 Prozent aufgerufen.

„Auch wenn Pflegeimmobilien weiterhin ein Nischenprodukt darstellen, zeigt die Renditekompression der vergangenen 24 Monate eindrucklich, dass auch alternative Assetklassen seitens institutioneller Investoren stark nachgefragt werden“, erklärt Linsin. Neben dem vorliegenden Renditevorsprung gegenüber den etablierten Assetklassen wie Büroimmobilien (plus 1,86 Prozentpunkte) oder der



Nach dem Rekordjahr 2016, bei dem u.a. Primonial REIM ein Pflegeheim-Portfolio mit 68 Pflegeheimen von Even Capital mit einem Volumen von knapp einer Milliarde Euro erwarb, wurde 2017 wieder die Milliardengrenze überschritten.

Betreiberimmobilie Hotel (plus 1,0 Prozentpunkte) spricht insbesondere der Spread gegenüber dem Referenzzins einer zehnjährigen Bundesanleihe in Höhe von 4,59 Prozentpunkten für ein stärkeres Engagement institutioneller Anleger in diesem Sektor. Zudem werden die konjunkturunabhängige Nachfrage nach Pflegeplätzen sowie der in den kommenden Jahren signifikant steigende Bedarf an zeitgemäßen Pflegeplätzen für eine hohe Auslastung der Bestandsimmobilien und damit für langfristig stabile Cashflows sorgen.

Des Weiteren wirkt sich die zunehmende Marktkonsolidierung positiv auf die Bewertung des Pflegemarktes aus und lässt auch das Interesse an Betreiberimmobilien weiter ansteigen.

Ausländische Gesellschaften dominieren das Transaktionsgeschehen

Mit einem Anteil von 64 Prozent haben 2017 vor allem ausländische Akteure in Pflegeheime investiert (2016: 61 Prozent). Dabei dominierten insbesondere Immobiliengesellschaften aus Belgien (anteilig 31,5 Prozent am Transaktionsvolumen), Luxemburg (zwölf Prozent) und Schweden (elf Prozent) den hiesigen Markt.

Zu den aktivsten Käufergruppen zählten 2017 dementsprechend die auf Gesundheits- und Sozialimmobilien spezialisierten (börsennotierten) Immobiliengesellschaften (51 Prozent des Transaktionsvolumens), gefolgt von Spezialfonds (17 Prozent) und Anbietern geschlossener Fondsvehikel (15 Prozent). Insgesamt lag der Fokus auf Bestandimmobilien von Pflegeheimen und Seniorenresidenzen, die rund zwei Drittel des gesamten Transaktionsvolumens ausmachten.

In Projektentwicklungen wurden mit 318 Millionen Euro 31 Prozent mehr investiert als im Vorjahr – unter anderem bedingt durch eine großvolumige Übernahme eines Portfolios im Rahmen einer Forward-Purchase-Transaktion. Jedoch verhinderte die zu geringe Neubautätigkeit in diesem Segment einen höheren Investmentumsatz.

Fortschreitende Marktkonsolidierung auf Betreiberseite

„Der Markt für Pflegeeinrichtungen bleibt auch 2018 und darüber hinaus sehr dynamisch. Dafür sorgen alleine schon der demografische Wandel und der hohe Bedarf an Investitionsmitteln – für Neubauprodukte sowie für zu modernisierende Bestandsobjekte“, sagt Linsin. „Gerade ausländische Investoren sind von den Wachstumsperspektiven und der Sicherheit des hiesigen Pflegemarktes überzeugt. Zudem beobachten wir ein zunehmendes Interesse nationaler Investoren, sich in diesem Immobiliensegment langfris-

Veranstaltung

10. Altenheim EXPO 2018

Alle Referenten stehen fest

Das Programm der kommenden Altenheim EXPO steht fest. Rund 30 Referenten werden am 19. und 20. Juni im Hotel Estrel in Berlin wieder auf der Bühne stehen.

Die Referenten (Auswahl):

Arno Schwalie, CEO KORIAN Deutschland

Stefaan Gielens, CEO Aedifica SA

Rolf Specht, geschäftsführender Gesellschafter Specht Gruppe

Axel Hölzer, Geschäftsführer Dorea Gruppe

Bernhard Schneider, Hauptgeschäftsführer Ev. Heimstiftung

Michael Wipp, Geschäftsführer emvia living

Gunnar Sander, Geschäftsführer Sander Pflege GmbH

Jan-Hendrik Jessen, Head of Fund Management Operated Properties, PATRIZIA

Prof. Dr. Harald Schmitz, Vorsitzender des Vorstandes, Bank für Sozialwirtschaft AG

Thomas Eisenreich, stellv. Geschäftsführer, Verband diakonischer Dienstgeber (VdDD)

Dr. Michael Held, Geschäftsführer TERRAGON AG

Dan-David Golla, CEO AviaRent Investment AG

Hermann Josef Thiel, Geschäftsführer TERRANUS Consulting GmbH

Jörg Schmidt, Geschäftsführer

Städtische Seniorenheime Krefeld

Prof. Ronald Richter, Inhaber Kanzlei Richterrechtsanwälte

Dr. Martin Schölkopf, Ministerialdirigent, Leiter der Unterabteilung Pflegeversicherung im Bundesministerium für Gesundheit

Erwin Rüdell, pflegepolitischer Sprecher CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Kai Tybussek, geschäftsführender Partner Curacon Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Andreas Jantsch, Teamleiter Transaktionen, IMMAC Verwaltungsges. mbH

Mehr unter: altenheim-expo.net

tig verstärkt zu engagieren“, ergänzt Richolt. „Die fortschreitende Konsolidierung auf dem Betreibermarkt sorgt für eine zunehmende Marktreifung und schafft damit auch eine größere Transparenz, die von den Investoren gefordert wird, insbesondere in alternativen Nischenmärkten. Entsprechend erwarten wir für 2018 ein Transaktionsvolumen, das deutlich über dem langfristigen Mittel von etwa 750 Millionen Euro liegen dürfte, zumal sich einige größere Immobilienpakete in der aktuellen Vermarktung befinden“, sagt Linsin. [lon/CI](https://www.cbre.com)

dirk.richolt@cbre.com und jan.linsin@cbre.com

CBRE Deutschland

„Der Markt normalisiert sich“

Dr. Jan Linsin, Head of Research beim globalen Immobiliendienstleister CBRE in Deutschland, geht davon aus, dass die Nettoanfangsrendite in diesem Jahr noch unter fünf Prozent sinken wird. Aus seiner Sicht sind zudem bis 2030 etwa 55 Milliarden Euro für neue Pflegeplätze notwendig



Foto: Christian Hartmaier

Dr. Jan Linsin, CBRE Deutschland

Die CBRE veröffentlicht regelmäßig Informationen über den deutschen Investmentmarkt für Pflegeimmobilien. Woher beziehen Sie Ihre Zahlen?

▷ Der Markt ist sehr intransparent, daher haben wir 2005 mit diesen Aufzeichnungen begonnen. Dafür beobachten wir den Markt, erheben Bestandsdaten und greifen auf das bei CBRE vorhandene Wissen der auf diese Assetklasse spezialisierten Kollegen aus den verschiedenen Fachabteilungen zurück. Außerdem verwenden wir öffentliche Zahlen wie die Pflegestatistik und unsere umfangreichen Datenbanken.

Wie bewerten den Pflegemarkt 2017?

▷ Sehr gut! Aber: Es ist ja immer die Frage, welchen Zeitraum man betrachtet. Im Jahr 2017 gab es rund 80 Immobilientransaktionen, im Vorjahr waren es 140, 2015 konnten wir knapp 60 Transaktionen im Markt registrieren. 2017 war das Transaktionsvolumen mit einer Milliarde Euro nur ein Drittel so groß wie 2016. Vergleicht man das Ergebnis 2017 also nur mit dem Vorjahr, könnte man den Eindruck gewinnen, der Markt bricht ein. So ist es aber

überhaupt nicht, der Markt normalisiert sich. Der Rückgang im Transaktionsvolumen war zu erwarten, da 2016 sehr große Portfoliakäufe für das Rekordergebnis von drei Milliarden Euro gesorgt haben. Der Pflegemarkt bleibt ein Wachstumsmarkt. Das Ergebnis 2017 war das drittbeste seit Beginn der Aufzeichnungen, mit denen wir im Jahr 2005 begonnen haben. Das zweitbeste Jahr war 2006 mit einem Transaktionsvolumen von 1,2 Milliarden Euro. Danach ist das Transaktionsvolumen im Nachgang der globalen Finanzmarktkrise erst einmal zurückgegangen, seit 2010 steigt es wieder an.

Mit einem Anteil von 64 Prozent waren noch mehr ausländische Immobiliengesellschaften an den Transaktionen beteiligt als im Vorjahr mit 61 Prozent. Müssen Bewohner von Pflegeheimen aus ihrer Sicht Bedenken haben, weil mehr und mehr ausländische Investoren in den Markt einsteigen?

▷ Nein. Natürlich erwartet ein Investor eine gewisse Rendite, das ist auch nicht verwerflich. Aber es stimmt nicht, dass ausländische Investoren grundsätzlich mehr Rendite erwarten als inländische. Hinter ausländischen Fonds steht mitunter ultra-konservatives Geld, wie Versicherungen, Pensionskassen, aber auch Family Offices, die sich mit der Verwaltung privater Großvermögen befassen. Übrigens legen ja durchaus auch deutsche Investoren ihr Geld in ausländischen Fonds an. Ich denke, dass ein höherer Anteil ausländischer Investoren sogar positive Effekte hat. Der Markt wird meiner Ansicht nach dadurch internationaler, professioneller und transparenter.

Was erhoffen Investoren vom Kauf von Pflegeimmobilien? Was bringt sie zum Investieren und was hält sie davon ab?

▷ Die Wachstumsperspektive des hiesigen Marktes aufgrund der demografischen Entwicklung und die relative Sicherheit des Investitionsstandorts Deutschland sind ein Anreiz für Investoren, eben-

so die lange Laufzeit der Verträge mit Betreibern, vor allem, wenn diese eine hohe Bonität haben. Von der Beraterseite her sind es oft die Banken, die bremsen. Sie halten oft die notwendige Expertise im eigenen Haus nicht vor und konzentrieren sich eher auf das klassische Brot- und Buttergeschäft mit traditionellen Gewerbe- und Wohnimmobilien. Pflegeimmobilien sind nach wie vor ein Nischenprodukt. Vielen ausländische Investoren ist das System in Deutschland mit den vielen verschiedenen regionalen Regelungen außerdem zu komplex. Mit unseren Veröffentlichungen wollen wir für Transparenz sorgen und die alternative Assetklasse Pflegeimmobilien noch bekannter machen.

Zum Jahresende lag die Nettoanfangsrendite bei 5 Prozent, gegenüber 5,5 Prozent Ende 2016 und 6,25 zum Ende des Jahres 2015. Wird die Rendite weiter sinken?

▷ Ja, ich gehe davon aus, dass die Nettoanfangsrendite in diesem Jahr unter 5 Prozent sinken wird. Grund dafür ist das limitierte Produktangebot und die weiterhin große Nachfrage institutioneller Investoren nach dieser Assetklasse.

Sie sagen, die Neubautätigkeit sei zu gering. Wieviel müsste aus Ihrer Sicht gebaut werden?

▷ Aus unserer Sicht müssten bis zum Jahr 2030 340.000 Betten neu geschaffen werden. Zudem gibt es bei 210.000 nicht mehr marktfähiger Pflegeplätzen Substitutionsbedarf. Unter der Annahme, dass der Kapitalbedarf für die Realisierung eines neuen Pflegeplatzes rund 100.000 Euro beträgt (in Preisen von 2016), wären somit bis zum Jahr 2030 Investitionen in Höhe von gut 55 Milliarden Euro notwendig.

Betreiber sind nach Auskunft ihres Unternehmens eher bestrebt, Objekte zurückzukaufen als Sale-und-lease-back-Transaktionen einzugehen. Wie viele solcher Transaktionen gab es im Jahr 2017

▷ Ich habe im Jahr 2017 kein einziges Objekt verzeichnet, das vom Betreiber verkauft und dann zurückgemietet wurde. Das heißt aber nicht, dass es keinen solchen Deal gab. Einige Dinge geschehen auch unter unserem Radar. Andererseits ist es sehr gut möglich, dass es wirklich kein solches Geschäft gab, denn solche Sale-and-lease-back-Transaktionen sind aus Sicht eines Betreibers derzeit auch nicht wirklich sinnvoll. So etwas macht ein Betreiber dann, wenn er kein Kapital für nötige Investitionen hat.

Bei den derzeitigen niedrigen Zinsen ist es aber relativ leicht möglich, das Kapital zu erhalten. Da muss keiner die Perle verscherbeln.

Das Interview führte Sonja Weiß.

„Der Markt für Pflegeeinrichtungen bleibt auch 2018 und darüber hinaus sehr dynamisch.“

Jan Linsin,
CBRE GmbH



SENSO[®]

Software-Komplettlösung für Soziale Dienstleister

- Altenhilfe
- Behinderten- und Jugendhilfe
- Suchthilfe
- Wohnungslosenhilfe
- ambulante Dienste

Besuchen Sie uns auf der

Altenpflege 2018

Messe Hannover

06.– 08.03.2018 · Halle 21 Stand E80

Sigma Gesellschaft für Systementwicklung und Datenverarbeitung mbH

Ein Unternehmen der develop group

Am Weichselgarten 4 · D-91058 Erlangen

t +49 (0) 9131 777 - 30 · f +49 (0) 9131 777 - 345

e senso@develop-group.de · www.develop-group.de

Koalitionskompromiss

Die Frage nach der Bezahlung

Mehr Personal und bessere Löhne in der Pflege: Darauf haben sich Union und SPD bei den Koalitionsverhandlungen geeinigt. Für den **Arbeitgeberverband Pflege e.V.** geht das nicht weit genug. Der Verband fordert einen Pflegebeauftragten direkt im Kanzleramt und eine Verdoppelung der Ausgaben bei der Altenpflege. CARE Invest hakte beim Präsidenten **Thomas Greiner** nach.

„Sie wollten als Löwe springen und sind als Bettvorleger gelandet.“



Foto: Archiv

Thomas Greiner,
AGVP-Präsident

Herr Greiner, wie bewerten Sie dieses Ergebnis der Koalitionsverhandlungen zwischen der CDU/CSU und der SPD?

▷ Das Megathema aus dem Bundestagswahlkampf wurde im Klein-Klein aufgelöst. Gemessen am Ziel einer zukunftsfähigen Altenpflege und verglichen mit 12 Milliarden Euro, die schnell für die Digitalisierung da sind, gewinnen die alten Menschen und die Mitarbeiter in der Altenpflege bestenfalls einen Trostpreis. Gleichzeitig werden die Nebelmaschinen angeworfen. Die Arbeitsbedingungen und die Bezahlung in der Altenpflege sollten in der Sondierungsvereinbarung sofort und spürbar verbessert werden.

Was bedeutet spürbar bessere Bezahlung? Was bedeuten flächendeckende Tarifverträge? Den Tarifvertrag im öffentlichen Dienst? Entgelt und Mantel? Gleiche Bezahlung in der Altenpflege und im Krankenhaus? Was bedeuten spürbar bessere Arbeitsbedingungen? Überall den gleichen Personalschlüssel wie in Bayern und in Baden-Württemberg und damit 10 Vollzeitkräfte mehr pro Altenheim mit 100 Betten in Mecklenburg-Vorpommern? Und bitteschön, wer soll das bezahlen? Dazu kein Wort. Aus Sicht der Altenpflege kann man den Koalitionspartnern nur zurufen: Sie wollten als Löwe springen und sind als Bettvorleger gelandet.

Sehen Sie die Arbeitgeber in der Pflege nicht genügend berücksichtigt?

▷ Wir leben in Zeiten, in denen das Verteilen dominiert und die Notwendigkeit des Erwirtschaftens und Bezahlers verdrängt wird. Zu Recht wird vor einem „schleichenden Sozialismus“ gewarnt. Auch für die Arbeitgeber in der Altenpflege gilt: Wer macht eine gute Dienstleistung und wer kann sie bezahlen? Ein Unternehmen ist am Ende, wenn

sich die Kunden das Ganze nicht mehr leisten können. In den letzten Tagen gingen Berichte durch die Medien, dass die Zuzahlungen für Heimbewohner auf Basis der Pflegestärkungsgesetze aus der letzten Legislaturperiode mit ihrer besseren Bezahlung und dem zusätzlichen Personal um 300 bis 600 Euro pro Monat steigen. Wenn man die Koalitionsabsprache vor diesem Hintergrund liest, kann man für die Altenpflege nur sagen, dass hier Illusionskünstler am Werk sind.

Anscheinend spielt es keine Rolle, ob die alten Leute und ihre Angehörigen das Ganze bezahlen können. Nicht nur als Arbeitgeber frage ich mich, wie ich die Ministerpräsidentin Manuela Schwesig (SPD) aus Mecklenburg-Vorpommern ernst nehmen soll, die bei den Koalitionsverhandlungen von einem verabredeten (allgemein verbindlichen?) Tarifvertrag Altenpflege spricht und gleichzeitig unfähig ist, das Schulgeld für Ausbildungswillige der Altenpflege in ihrem Bundesland sofort abzuschaffen.

Sie kritisieren das bisherige Finanzierungssystem der Altenpflege. Was würden Sie sich von den politischen Entscheidungsträgern wünschen?

▷ Wenn der Koalitionsvertrag mehr ist, als ein schönes Ausstellungsstück im Schaufenster, dann erfordern spürbar bessere Bezahlung und mehr Personal viel mehr Geld für die Altenpflege. Die alten Leute und ihre Angehörigen und der Sozialhilfeträger werden das Ganze sonst nicht mehr bezahlen können. Erforderlich ist eine Lösung des Gesetzgebers, die Zuzahlungen durch Kostensteigerungen deckelt.

Hierfür benötigen wir langfristig eine Verdoppelung der Ausgaben insgesamt für die Altenpflege. Die zusätzlichen Ausgaben müssen z. B. aus Steuermitteln finanziert werden. Wenn wir in Deutsch-

land heute 0,1 Prozent unserer Wirtschaftsleistung für die Altenpflege ausgeben, andere Industrieländer aber sogar 0,2 oder 0,3 Prozent, dann ist diese Forderung nicht utopisch. Für alles haben wir mehr Geld: für höhere Rüstungsausgaben, Bankrettung und und. Die Prioritäten müssen neu gesetzt werden. Vor dem Hintergrund der Herausforderungen und insbesondere der sozialdemokratischen Versprechungen ist der Koalitionsvertrag eigentlich eine Katastrophe.

Sie erwähnten den Personalschlüssel – was wäre hier die beste Lösung für die Altenpflege?

▷ Aus Sicht der Pflegekräfte ist mehr Personal Priorität Nummer eins. Dies zeigen aktuelle Umfragen. Der Koalitionsvertrag verspricht 8.000 neue Fachkraftstellen in Pflegeeinrichtungen. Davon gibt es ca. 13.500, so dass sich die Mitarbeiter, wenn ich Urlaub, Krankheit etc. berücksichtige, rechnerisch auf etwa eine zusätzliche Halbtagsstelle freuen dürfen. So sieht dann eine „konzertierte Aktion Pflege“ vor Ort aus.

Wer die Situation ernsthaft und spürbar verändern und verbessern will, muss die großen Differenzen bei den Personalschlüsseln zwischen den Bundesländern abbauen und langfristig

ausgleichen. Ein erster Schritt könnte sein, dass alle alten Bundesländer zunächst den Durchschnitt ihrer Gruppe erreichen. Dasselbe sollte für die neuen Bundesländer geschehen.

Das heißt: Im ersten Schritt muss z. B. Niedersachsen bei den Personalschlüsseln auf den Durchschnitt der alten Bundesländer gebracht werden und z. B. Mecklenburg-Vorpommern auf den Durchschnitt der neuen Bundesländer anwachsen.

Aber ich muss jetzt beginnen. Dazu gibt es im Koalitionsvertrag kein Wort. Mehr Personal ist für viele Pflegekräfte wichtiger, als mancher Tarifvertrag, der nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungen netto nur etwas mehr Geld bringt. Wenn hier jemand gepflegt wird, dann bestenfalls die Gewerkschaft ver.di. Die Politik muss sich bei diesen Themen ehrlich machen und sagen was sie leisten will und kann, sonst ist der Koalitionsvertrag die Quelle für ein Frustaufwuchsprogramm in der Altenpflege.

Das Interview führte Asim Loncaric.

Mehr unter arbeitgeberverband-pflege.de. Die Auswirkungen des Koalitionsvertrages werden auch das Thema auf der nächsten Altenheim EXPO in Berlin am 19. und 20. Juni sein. Hier werden sich Entscheidungsträger aus Politik und Pflege diesen Themen stellen und mit dem Publikum diskutieren. (altenheim-expo.net)

Koalitionsvertrag

Vier Bereiche: Die Pflegepläne der Koalitionspartner im Überblick

Sofortprogramm

8.000 neue Fachkräfte für Behandlungspflege sollen, wie schon in den Sondierungen vereinbart, in den Pflegeheimen angestellt werden. Gemeint ist unter anderem Wundversorgung, Verbandswechsel, Arzneigabe. Zwischen Grund- und Behandlungspflegern wird in Altenheimen heute nicht unterschieden. 400.000 Beschäftigte gibt es aktuell in Deutschland.

Der **Paritätische Gesamtverband** schätzt den Zusatzbedarf mittelfristig auf etwa 100.000. Union und SPD haben vereinbart, dass die Mehrkosten für die neuen Kräfte nicht zulasten der Pflegebedürftigen gehen sollen.

Konzentrierte Aktion

Eine „konzentrierte Aktion“ soll nach dem Sofortprogramm kommen. Instrumente

zur Personalbemessung sollen entwickelt. Zudem wird eine Ausbildungs offensive gestartet. Auch Anreize für eine verstärkte Rückkehr von Teil- in Vollzeit sollen geschaffen sowie das Schulgeld in allen Gesundheitsberufen abgeschafft werden.

Bessere Bezahlung

Tarifverträge in der Pflege sollen flächendeckend angewendet und bundesweit angeglichen werden. Der Pflege-Mindestlohn in West (10,55 Euro) und Ost (10,05 Euro) soll angeglichen werden. Heute sind die Unterschiede bei der Bezahlung zwischen den Ländern oft drastisch.

Wenn es Tarifsteigerungen gibt, bringen die Heimbetreiber die Mehrkosten oft nicht in die Verhandlungen über die Pflegesätze ein, lautet ein Vorwurf. Die Politik

will sich jetzt mit den Tarifpartnern um Verbesserungen bemühen.

Pflegende Angehörige

Angehörige von Pflegebedürftigen sollen einen Rechtsanspruch auf eine Auszeit mit Reha-Leistungen bekommen. Pflegeangebote sollen in einem jährlichen Budget zusammengefasst werden, so dass sie flexibel in Anspruch genommen werden können. Kurzzeit-, Verhinderungs-, Tages- und Nachtpflege sollen zusammengelegt werden, weil die Unterscheidung zu kompliziert sei und Betroffene teils schon mit der Stellung des Antrags überfordert seien. Das Motto lautet künftig: Ein Antrag für alles. Wenn etwa Vater oder Mutter ins Heim müssen, soll auf das Einkommen von Angehörigen erst ab 100.000 Euro zurückgegriffen werden.

contec forum Pflege

Grenzen überwinden

Unter dem Motto „Brandherd Pflege – Betreiber zwischen Wagnis, Reformen und digitaler Revolution“ fand das 14. contec forum Mitte Januar in Berlin statt. Ein einheitlicher Personalschnüßel, die Entwicklung einer Gesamtstrategie für mehr Personal sowie der aktuelle Stand der Koalitionsverhandlung war nur einige der rege diskutierten Themen und Thesen. Eine Zusammenfassung.

Zwei Tage lang präsentierten und diskutierten Branchenvertreter aus der Pflegeszene die „heißen“ Themen der Branche: Unternehmerlohn und -wagnis, Personalbemessung, Neustrukturierung der Pflegeversicherung, die neue Rolle der Kommunen sowie den Megatrend Digitalisierung und was dieser für die Geschäftsmodelle der Pflege bedeutet. Ergebnis der z.T. kontroversen Diskussionen und Vorträge waren konkrete Forderungen an Politik und Branche. Gemeinsam mit contec lassen sich folgende (teils sehr subjektive) Ergebnisse zusammenfassen:

Einheitlicher Verhandlungskorridor

Pflege wird teurer! Die Forderung nach bundes einheitlichen Personalschlüsseln, die Verbesserung der Bezahlung der Pflegenden und die damit einhergehende Notwendigkeit der Neujustierung der Vergütung des Unternehmerrisikos führen zu steigenden Kosten in der Pflege. Um die Investitionsbereitschaft in neue Versorgungsstrukturen aufrecht zu erhalten, wurde das Unternehmerrisiko erstmalig durch eine wissenschaftliche Studie beziffert. Zwischen 4,84 und 5,62 Prozent

liegen die errechneten Wagnisse, die nicht in bürokratischen Einzelverhandlungen, sondern durch bundesweite Rahmenvereinbarungen festgelegt werden sollten.

Ein solcher Rahmen für einen bundesweit gültigen Verhandlungskorridor sollte mit Kassen, Kommunen und Trägern gemeinsam entwickelt werden, um späteren Detailstreitereien in den Regionen vorzubeugen.

Gesamtstrategie für mehr Personal

Der Personalmangel in der Pflege wird nicht durch eine Begutachtung des Ist-Standes und Mindeststandards gelöst. Was wir brauchen, ist eine langfristig angelegte Gesamtstrategie, um dem Personal- und Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Das aktuell laufende Gutachten zu einem bundesweit einheitlichen Personalbemessungsverfahren ist ein erster Schritt hin zu einer fachlich fundierten Bewertung des Personalbedarfs in der Pflege, löst aber nicht das Problem des fehlenden Personals. Die Branchenvertreter und -vertreterinnen sind aufgefordert, nicht bis 2020 zu warten, sondern einen offensiven Beitrag zur Debatte zu liefern,



eigene Vorschläge zur Personalbemessung und zur Personalisierung in der Pflege zu entwickeln, um die Versorgungsoptimierung voranzutreiben.

Die Branche muss sich einbringen und mitwirken, denn sie weiß, wo der Schuh drückt.

Neue Pflegeversicherung

Die Pflege wird teurer! Die Pflegeversicherung ist eine Erfolgsstory und die konsequente Antwort auf den demografischen und sozialen Wandel. Sie hat vor vielen Jahren Pflegende „aus der Sozialhilfe geholt“ und ihnen mehr Selbstbestimmung und Würde zurückgegeben. Dies ist jetzt wieder in Gefahr. Durch steigende Pflegekosten und stagnierende Alterseinkommen müssen immer mehr Pflegebedürftige Leistungen der Sozialhilfeträger in Anspruch nehmen. Weil der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff mehr Selbstbestimmung und Teilhabe fördern will, führt auch diese Leistungsentwicklung in mehr Abhängigkeit von der Sozialhilfe.

Deshalb forderten die Experten, dass sich nach knapp 25 Jahren die Pflegeversicherung in ihren Grundstrukturen neu ausrichten sollte. Die derzeit gültige Teilkaskostruktur gerät bei dem Risiko der Pflegebedürftigkeit an Grenzen. Ein Sockel-Spitzen-Tausch, der den Versicherten einen pauschalen, gesetzlich festgelegten Eigenanteilermöglicht und alles darüber hinaus die Pflegekassen finanzieren lässt, ist deshalb dringend geboten. Pflegebedürftigkeit darf nicht wieder für viele Menschen der Weg in die Altersarmut sein. Wir verzeichnen einen steigenden Ausbildungsbedarf in der Pflege, aber warum müssen dies die Pflegebedürftigen zahlen, während im Krankenhaus die Krankenversicherungen die Ausbildungskosten finanzieren? Schon seinerzeit kam die Initiative zur Pflegeversicherung vom KDA. Auch heute ist es mit der Initiative pro Pflegereform ein Zusammenschluss aus BranchenvertreterInnen, der einen neuen Wurf aufgelegt hat.

Selbstbewusstsein für die Pflege

Bei dem allgegenwärtigen Thema des Fachkräftemangels muss die Pflege sich bewusst sein: Wir konkurrieren nicht nur mit den Mitbewerbern der Branche um Fachkräfte, sondern befinden uns in einem branchenübergreifenden Wettbewerb. Der Fachkräftemangel ist kein branchenspezifisches Problem – Handwerk, Medizin und andere Wirtschaftssektoren ringen genauso um Nachwuchs. Trotz aller belastenden Probleme, die Pflege hat viel zu bieten: Qualität, Leistung, Engagement, Kreativität sowie innovative Versorgungsleistungen sollten die Branche ermutigen, ihre Interessen selbstbewusst, stolz und konsequent zu vertreten: Gerade jetzt!

Raus aus dem Schneckenhaus

Um die gegenwärtig brennenden Themen der Pflegebranche zu bearbeiten, braucht es mehr als das Wohlwollen der Sozialpolitiker und -politikerinnen. Die Politik muss endlich den großen Zusammenhang zwischen der Sozialpolitik, der Wirtschafts- und der Finanzpolitik anerkennen und entsprechend handeln. Wie groß ist beispielsweise die Belastung ökonomischer Art für Unternehmen, wenn Mitarbeitende sich krankmelden, weil sie die Pflege Zuhause nicht mehr stemmen können? Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen bedarfsgerechter Pflegeversorgung und ökonomischem Erfolg eines Unternehmens. Denn eins ist sicher: Pflege ist heute kein Minderheitenthema mehr.

Die Branche ist gefragt, ihre Interessen offensiv auch dort zu vertreten, wo der Beifall nicht sicher ist, wo man mit Argumenten und Fakten überzeugen muss. Schlussendlich handelt Politik opportunistisch: Reagiert wird dort, wo die Gesellschaft am stärksten hinschaut. [lon/CI](#)

Das nächste wichtige Branchenevent steht mit der **Altenheim EXPO am 19./20. Juni in Berlin an** (altenheim-expo.net).

„Die Zukunft der Pflegeheime steht unter dem Eindruck der politischen Maßnahmen in den Sternen.“



Foto: bpa

Herbert Mauel,
Bundesverband privater
Anbieter sozialer Dienste e.V.



In der historischen Kassenhalle des Humboldt Carrés fanden über 200 Teilnehmer und Teilnehmerinnen zum 14. contec forum zusammen. Armin Lang (links), Landesvorsitzender VdK Saarland e.V., eröffnet den zweiten Tag des 14. contec forums mit einer Keynote.

Convivo

Massive Investitionen geplant



Fotos: Convivo

Es ist ein Riesenprojekt: Innerhalb von acht Jahren will die Gesellschaft **Convivo Wohnpark Deutschland (GmbH)** hierzulande 80 Wohnparks mit etwa 8.000 Wohnungen bauen und dabei etwa eine Milliarde Euro investieren.

Hinter der Convivo Wohnpark Deutschland stehen die Partner **Convivo Holding GmbH** und die **DI Deutschland Immobilien**. Betreiber der Wohnparks wird eine Tochtergesellschaft der Convivo Holding GmbH sein.

Bei drei bereits fertiggestellten Wohnparks in Hamburg und Niedersachsen sei die Nachfrage riesig, so der stellvertretende Geschäftsführer von Convivo **Timm Klöpfer**. Es gebe lange Wartelisten sowohl bei den Wohnungen als auch bei den Plätzen in Wohngemeinschaften. 30 weitere Wohnparks sind in Planung, zehn davon sollen schon kommendes Jahr fertiggestellt sein und 15 weitere im 2020. Zudem sind 50 weitere Standorte derzeit in der Prüfung. Das Unternehmen entscheidet nach einem Scoring-System unter Berücksichtigung verschiedener ökonomischer und demographischer Kennzahlen darüber, welche Standorte grundsätzlich für ein Wohnparkprojekt in Frage kommen, ergänzt um eine intensive Bewertung vor Ort.

Deutliches Wachstum eingeplant

Für Convivo bedeutet dieses Vorhaben ein massives Wachstum. Zur Zeit gehören zu dem Unternehmen neben den drei Wohnparks noch 36 stationäre Einrichtungen, vier Seniorenwohngruppen, sieben Tagespflegen und sieben ambulante Pflegedienste. Das heißt, nach den Planungen wird es sich mehr als verdoppeln. Um trotz des Mangels an Fachkräften genügend neue Mitarbeiter zu bekommen, setzt Klöpfer unter anderem auf die Ausbildung im eigenen Unternehmen: „Wir bilden massiv aus und haben 150 Azubis“, sagt er. Convivo wirbt zudem auch im europäischen Ausland um Arbeitskräfte, etwa in Bosnien. Dort arbeitet das Unternehmen unter anderem mit Sprachschulen zusammen, die sich auf Medizin und Pflege spezialisiert haben.

Eigentümer der Wohnungen und Bungalows (oder auch ihre Mieter) können sich in den Wohnparks nach Bedarf unterstützen lassen. Sie können Leistungen buchen wie Wäscheservice, Reinigung der Zimmer, Hilfe beim Einkaufen, Kochen und Abwaschen, Fahr- und Lieferdienste. In jedem Wohnpark wird es zudem einen ambulanten Pflegedienst für eine 24-Stunden-Versorgung geben.

Eine Wohnung kostet je nach Standort ab 12,50 Euro pro Quadratmeter. Zu den reinen Mietkosten kommen die in Anspruch genommenen Services



DI Deutschland.Immobilien hat zusammen mit der Convivo Holding die Tochtergesellschaft Convivo Wohnparks Deutschland.Immobilien gegründet. Ziel sind bundesweit 80 Wohnparks mit etwa 8.000 Wohnungen. Grafik links: rot bedeutet „Bestand bzw. abgeschlossen“, gelb heißt „in Prüfung“ und weiß bedeutet „in Planung“.

hinzu. Serviceleistungen können mit der Pflegekasse verrechnet werden, wenn ein Pflegegrad vorhanden ist. Mit einer monatlichen Servicepauschale werden weitere Leistungen bereitgestellt, wie etwa der Hausnotruf, Hausmeisterarbeiten und die Organisation von Events.

Neben solchen Servicewohnungen sind in den Wohnparks Wohngemeinschaften für jeweils höchstens zwölf Menschen mit höherem Unterstützungsbedarf vorgesehen. Diese sind eine Alternative zur klassischen stationären Pflege. „Wichtig für uns ist es, unseren Kunden in den Wohnparks eine Art Wohngarantie auszusprechen“, so Klöpfer. Bis zum höchsten Pflegegrad sei eine vollständige Versorgung möglich. Niemand solle einen Wohnpark wegen steigendem Unterstützungsbedarf verlassen müssen. „Es sei denn, er stellt eine Gefahr für sich und andere dar“.

Die Gesamtkosten bei der Buchung von 24-Stunden Pflege & Versorgung würden im Schnitt etwa 10 bis 20 Prozent über der stationären Pflege (also je nach Bundesland zwischen 1500 und 2500 Euro) liegen, so Klöpfer. Dafür würden Wohnparks eine deutlich höhere Lebens- und Aufenthaltsqualität bieten. Zum Beispiel gebe es durch die ambulante Versorgungsstruktur einen größeren Wohnraum und Gemeinschaftsflächen. Darüber hinaus kümere sich mehr Personal im Vergleich zu stationären Pflegeheimen um die Bewohner.

Zusätzlich sind Tagespflegeplätze in den Wohnparks geplant. „Die Tagespflegen fungieren als Bindeglied“, so Klöpfer. Hier können Mieter aus dem Servicewohnen ebenso zu den Gästen zählen wie Anwohner aus dem lokalen Umfeld. Öffentliche

Flächen und Räumlichkeiten für Events sollen ebenfalls für eine Öffnung in die Region sorgen.

„Parallel zur Überbelegung von Pflegeheimen steigt auch die Nachfrage nach alternativem, individuell gestaltbarem Wohnraum, weg von der klassischen Pflege. Damit einher geht die Forderung nach mehr Individualität in der Betreuung älterer Menschen. In dem innovativen Pflegekonzept steckt die Lösung dieses Problems sowie großes Potential für die Zukunft“, sagte **Patrick Holze**, Vorstandsvorsitzender der DI Deutschland.Immobilien, im letzten Jahr. „Durch die alternative Wohnform können ältere Menschen genau die Unterstützungsangebote in Anspruch nehmen, die sie auch wirklich benötigen“, so Holze.

Torsten Gehle, Geschäftsführer der Convivo Unternehmensgruppe, ergänzte: „Für die individuelle Bedarfsanpassung stehen Freizeit-, Service- und Pflegeangebote sowie medizinische Unterstützungen kontinuierlich bereit.“ Man darf auf das Ergebnis gespannt sein.

Sonja Weiße

„Wichtig für uns ist es, unseren Kunden in den Wohnparks eine Art Wohngarantie auszusprechen.“

Timm Klöpfer,
Convivo



Foto: Convivo

Drei Fragen an...



Prof. Ritz Ritzer,
Geschäftsführer von
bogevisch Architekten und
Stadtplaner München

Deutscher Architekturpreis für Dorf mitten in der Großstadt

1. Für die Wohnanlage wagnisART München sind Sie mit dem Deutschen Architektur-Preis ausgezeichnet worden. Was hat die Jury überzeugt?

2016 wurde unser Projekt mit dem Deutschen Städtebaupreis ausgezeichnet. Damals wurde schon ein gewisser Paradigmenwandel in der Wahrnehmung und in der Bewertung von Architektur und Städtebau sichtbar. Als wir Anfang 2018 den DAM-Preis bekamen, war uns klar, dass unser Projekt aus verschiedenen Perspektiven Interesse weckt. Die Jury wertete den „räumlichen Reichtum“ der um zwei verschiedene Höfe gruppierten und in zwei Ebenen erschlossenen Anlage als besonders Merkmal. Sie schrieben weiter: „Mitte in der Großstadt ist ein Dorf entstanden, ein Dorf mit reichlich Zukunft, denn von den knapp 300 Bewohnern sind immerhin 100 Kinder“.

Inwiefern kann dieses Projekt auch eine Blaupause für eine zukunftsorientierte Quartiersentwicklung sein?

Sicher stellt das Projekt keinen Musterschnittbogen für alle möglichen weiteren Entwicklungen dar. Es müssen schon einige Randbedingungen stimmen. Angefangen vom begeisterten Bauherrn über die Offenheit der Verwaltung bis hin zu einer Gruppe engagierter Nutzer müssen alle an einem Strang ziehen. Gestalterische Details, wie die halbhöfentlicher Freiräume in der Dachlandschaft, die gewerbliche Nutzung im Erdgeschoss oder die Clusterwohnungen, in den jeder Bewohner ein eigenes Bad und Küche sowie einen großen Gemeinschaftsraum hat, sind Komponenten des Ganzen die in aktuelle Quartiersentwicklungen Eingang finden müssten.

2. Würden Sie im Alter in eine dieser Wohnungen ziehen?

Gerade auch in der Lebensphase nach turbulentem Familien- und Berufsleben bekommt die engere Nachbarschaft eine größere Bedeutung. Da kann ein Wohnmodell wie das der WagnisArt sehr bereichernd sein, also: ja, sehr gerne!

Das Interview führte Michael Schlenke.

Prof. Ritz Ritzer stellt sein Projekt auf dem 7. Tag der Wohnungswirtschaft am 7. März im Rahmen der Messe Altenpflege in Hannover vor. Das Programm finden Sie unter: altenpflege-messe.de/ap_messe_tdw_programm_de

Quartiersprojekt in München mit Vorbildcharakter

MÜNCHEN Generationenübergreifendes Wohnen ist auch in dichtbesiedelten Metropolregionen möglich. Das beweist die mehrfach ausgezeichnete genossenschaftliche Wohnanlage **wagnisART** in München. In einem gemeinsamen Planungsprozess mit den zukünftigen Bewohnern hat das **Architektur- und Stadtplanungsbüro bogevisch** aus München eine Wohnanlage realisiert, die ihresgleichen haben soll. Auf einem ehemaligen innerstädtischen Militärgelände im Norden der Stadt sind 138 Wohnungen in insgesamt fünf Häusern entstanden. Die Wohnwünsche der Bewohner wurden in die Gestaltung mit einbezogen. In einem durch Partizipation geprägten Planungsprozess sah sich das Architektenteam ganz neuen Herausforderungen ausgesetzt. Oftmals wurde die Gestaltungsautonomie der kreativen Köpfe in Frage gestellt.

Doch der Aufwand hat sich gelohnt. Neben herkömmlichen Wohnungen sind auch neue Wohnformen entstanden. Die Gebäudegruppe besteht aus fünf freistehenden Baukörpern, die

von den Bewohnern nach den fünf Erdteilen benannt wurden und sich jeweils um einen zentralen Erschließungskern fügen. Im Erdgeschoss der Häuser entstand eine Vielzahl an Gemeinschaftsräumen, Ateliers, Werkstätten und Freiräumen, die den Bewohnern und darüber hinaus dem gesamten Quartier dienen. Alle Wohnungen werden über innen liegende Treppenhäuser und Aufzüge barrierefrei erschlossen. Eine Besonderheit der Wohnanlage sind die so genannten „Clusterwohnungen“, die hier zum ersten Mal in München realisiert wurden. Bis zu acht kleine Apartments mit Bad und Kochnische wurden um gemeinschaftliche Wohnbereiche angeordnet.

Das Projekt wagnisART wurde mit dem DAM Preis für Architektur in Deutschland 2018 ausgezeichnet. **Peter Cachola Schmal** vom **Deutschen Architekturmuseum** in Frankfurt zur Jurybegründung: „Die weitere Entwicklung des Wohn- und Siedlungsbaus wird sich künftig an dem Münchner Modell wagnisART orientieren müssen.“

Michael Schlenke



Foto: Julia Knopp

Genossenschaftliches Quartiersprojekt WagnisART in München

Erste WohnenPLUS-Residenz in Bad Wildbad

STUTTGART/BAD WILDBAD

Noch in diesem Jahr wird die **Evangelische Heimstiftung (EHS)** die erste WohnenPLUS-Residenz eröffnen – Bad Wildbad wird damit Pilotstandort für ein Quartiershaus neuester Generation. Die Kombination aus Betreuten Wohnungen, Tagespflege, Pflegedienst und ambulanter Wohngemeinschaft richtet sich an Menschen mit Pflege- und Unterstützungsbedarf. Die **Ludwig-Uhland-Residenz**

ist für **Bernhard Schneider**, Hauptgeschäftsführer der Evangelischen Heimstiftung (EHS), die erste ihrer Art: WohnenPLUS nennt die EHS ihre eigens entwickelte Wohnform, die aus verschiedenen, individuell nutzbaren Wohn-, Betreuungs- und Pflegeangeboten besteht. Gerichtet ist das Angebot in erster Linie an Menschen mit Pflegebedarf. Je nach Bedarf können Bewohner zwischen einer Betreuten Wohnung,

dem Besuch der Tagespflege und der ambulant betreuten Wohngemeinschaft wählen. Auch die Mobilen Dienste ziehen ins Haus ein und übernehmen die Betreuung und Beratung in der Residenz. So sind eine hohe Versorgungssicherheit und individuelle Wohnarrangements möglich. „Durch diese Kombination können wir Menschen so betreuen und pflegen, wie sie es individuell brauchen“, erklärt Schneider. **CI/Ion**



Foto: Wolfert&Göebel

Bad Wildbad ist Pilotstandort für die deutschlandweit erste WohnenPLUS-Residenz

Mitarbeiterbindung steht im Fokus der Altenpflege

HANNOVER Welche Ansätze und Strategien haben **Korian**, **Alloheim** und **PFLEGEN & WOHNEN**, um ihre Mitarbeiter stärker an sich zu binden? Immer mehr hängt der Wert eines Unternehmens und seiner Einrichtungen von der Qualität seiner Mitarbeiter ab. Daher hat sich das **1. CARE Invest Business Meeting** am 6. März in Hannover in diesem Jahr des Themas Recruiting und Personalbindung angenommen. Denn dieses Thema ist gerade in Zeiten von Personalknappheit und dem immer bedeutender werdendem Stellenwert von Personalvermittlern ein wertgebender Faktor. Unter dem Titel „Die unerträgliche Beschwerlichkeit der Personalfindung in der Pflege“ geht **Monder Kassem**, Leiter Personalentwicklung Alloheim Senioren-

Residenzen SE, der Frage nach, was Recruiting in der Pflege heute leisten muss und wie Mitarbeiter geholt werden, „die es statistisch nicht gibt“. **Christian Dierbach**, Personalmanagement PFLEGEN & WOHNEN Hamburg, hat sich des Themas „Mitarbeitergewinnung aus dem Ausland: Auslandsrecruiting – eine strategische Unternehmensentscheidung“ angenommen. Sein Leitgedanke: Auslandsrecruiting ist keine kurzfristige Maßnahme zur Personalgewinnung, sondern eine wohlbedachte unternehmensstrategische Entscheidung. **Ion**

Weitere Informationen zu der Veranstaltung finden Sie unter: altenpflege-messe.de/ap_messe_ci_business_meeting_de

Karriere

- ▷ Zum 1. April 2018 übernimmt **Sascha Saßen** (44) die Leitung des Bereichs Qualität und Ethik bei **KORIAN**. Er verfügt über eine Expertise in der Gesundheits- und Pflegebranche mit Leitungsfunktionen im Risiko-, Qualitäts- und Personal-Management sowie über Praxiserfahrung sowohl in der Pflege als auch in Führungspositionen. Zudem gab Korian bekannt, dass **Philippe Garin** die Position des Finanzvorstands der Korian Group übernehmen wird.
- ▷ **Holger Salomon** (51) hat zum Jahresanfang die Geschäftsleitung des Bereichs Nord bei der Eschborner Ingenieurs- und Projektmanagementgesellschaft **Cu-ratis** übernommen.
- ▷ Neuer theologischer Vorstand der **Graf Recke Stiftung** ist **Pfarrer Markus Eisele**.
- ▷ **Sabine Wilke** hat zum 1. Februar 2018 die Einrichtungsleitung im **Vitalis Wohnpark Bad Windsheim** übernommen.
- ▷ Die **vdek-Landesvertretung Baden-Württemberg** hat eine neue Leitung: **Biggi Bender**, Juristin und ehemalige Gesundheitspolitikerin bei den Grünen. Sie tritt die Nachfolge von **Walter Scheller** an, der die Landesvertretung 12 Jahre lang geleitet hatte. Er war im Sommer 2017 aus gesundheitlichen Gründen ausgeschieden.
- ▷ Seit dem 1. Januar ist **Olaf Rosendahl** als Referent für Quartiersmanagement der **AGAPLESION MARKUS DI-AKONIE** für das Quartierprojekt „Nachbarn sind wir ALLE“ in Sachsenhausen zuständig.

Jeder elfte Berufstätige pflegt einen Angehörigen

11.

Menschen, die mit der medizinischen Versorgung zufrieden sind

85%

Dorea auf Einkaufstour

BERLIN/ESENS Die **Dorea Gruppe** setzt ihren Expansionskurs auch im neuen Jahr fort. Durch die Übernahme einer Einrichtung mit 72 Mitarbeitern im niedersächsischen Esens steigt die Zahl der Beschäftigten auf über 3.400, die täglich in 46 Häusern und mit 4 ambulanten Pflegediensten rund 4.700 Senioren und psychisch Erkrankte betreuen. Zusammen mit seiner Familie führt

Klaus Eilts seit der Eröffnung im August 2005 das Pflegezentrum Esens mit 72 Mitarbeitern. Dorea Chef **Axel Hölzer**: „Wir freuen uns über die Entscheidung der Familie Eilts, dass sie uns ihr Vertrauen entgegengebracht haben, ihre anerkannte Pflegeeinrichtung in ihrem Sinne und mit ihrer Unterstützung weiterzuführen.“ Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. [CI/lon](#)

Festakt besiegelt Fusion

BERLIN Mit einem feierlichen Gottesdienst besiegelten das **Evangelische Johannesstift** und die **Paul Gerhardt Diakonie** ihren Zusammenschluss zur **Paul Gerhardt Diakonie gAG**. Die Fusion war bereits 2015 von den Aufsichtsgremien beider Unternehmen beschlossen worden. Die Paul Gerhardt Diakonie gAG ist Mitglied im **Diakonischen Werk der Evangelischen Kirche**. Der Festakt stand – wie bereits der gesamte Fusionsprozess – unter dem Motto des Liedes „Vertraut den neuen Wegen“. Bereits am 27. November 2017 war der Verein **Paul Gerhardt Diakonie e. V.** im Rahmen eines Rechtsformwechsels in eine gemeinnützige Aktiengesellschaft umgewandelt worden. Aktionärin ist die **Stiftung Evangelisches Johannesstift Sbr.** [CI](#)



Foto: Frederic Schweizer

von links: **Ulrich Seelemann** (Aufsichtsratsvorsitzender Paul Gerhardt Diakonie), **Ulrike Trautwein** (Vorsitzende Stiftungsrat Ev. Johannesstift), **Lutz Fritsche** (Med. Vorstand), **Bischof Markus Dröge**, **Pfarrer Martin von Essen**, **Barbara Eschen** (Direktorin des DWBO), **Andreas Arentzen** (Personalvorstand), **Andreas Mörsberger** (Finanzvorstand)

Neue MDS-Zahlen: Ein Drittel der Pflegedienste rechnet nicht korrekt ab

Die Pflege in Deutschland ist besser geworden, aber es gibt weiterhin Mängel. Das ist das Ergebnis des 5. Pflege-Qualitätsberichts des **Medizinischen Dienstes der Krankenkassen (MDS)**.

Bemängelt werden bei der stationären Pflege in Heimen besonders die Schmerzbehandlung und unzureichende Wundversorgung. Bei der ambulanten Pflege stießen die Prüfer auf Defizite bei der Intensivpflege und der Beratung der Pflegebedürftigen. Leichte Verbesserungen gebe es dagegen bei der Dekubitusprophylaxe, bei der Prophylaxe gegen Stürze und bei freiheitsentziehenden Maßnahmen, hieß es. Verschlechterungen in der stationären Pflege gab es unter anderem bei den Gewichtskontrollen, sagte MDS-Geschäftsführer **Peter Pick**. Bei jedem vierten Heimbewohner sei das Gewicht nicht kontrolliert (24,9 Prozent) worden.

Erstmals wurden zudem Ergebnisse aus den Abrechnungsprüfungen in der ambulanten Pflege veröffentlicht. Das Ergebnis: Mehr als ein Drittel der Pflegedienste in Deutschland rechnet ihre Leistungen nicht korrekt ab. Bei 35,2 Prozent der geprüften Pflegedienste stellten die MDK-Prüfer mindestens eine Auffälligkeit fest, wie MDS-Pflegeexperte **Jür-**

gen Brüggemann sagte. Knapp sieben Prozent der Pflegedienste zeigten mit sechs und mehr Ungeheimheiten gehäufte Auffälligkeiten. „Zugleich wiesen 64,8 Prozent der Pflegedienste keine Auffälligkeiten auf“, sagte Brüggemann.

Auch wenn noch einiges zu tun sei, entwickle sich die Pflegequalität insgesamt in die richtige Richtung, sagte der Vorstand des **Spitzenverbandes der Gesetzlichen Krankenkassen (GKV)**, **Gernot Kiefer**. Allerdings müssten sich die Bedingungen für die Pflegekräfte verbessern, damit sich mehr Menschen dauerhaft für diesen Beruf entscheiden. Zudem sei mehr Transparenz in die Pflegebranche nötig. Die 2009 eingeführten Pflegenoten lieferten nur ein „unscharfes Bild“ und böten den Pflegediensten und Pflegeheimen immer noch die Möglichkeit, schlechte Qualität zu verstecken. „Derzeit arbeitet die Wissenschaft an einem neuen System und wir erwarten, dass wir Ende dieses Jahres mit der Umsetzung beginnen können“, sagte Kiefer. [lon](#)

Vitanas: Ambulant auf Expansionskurs

BERLIN Die **Vitanas Gruppe** treibt die Expansion im Bereich ambulante Pflege voran. Noch in diesem Jahr sollen nach Neubrandenburg, Riesa und Schwerin mindestens zwei weitere Standorte folgen. Außerdem sind auch Übernahmen von ambulanten Wettbewerbern avisiert. Vitanas Ambulant Geschäftsführer **Siegbert Popko**: „Über eine Million Euro werden wir in das Wachstum unseres ambulanten Bereiches investieren. Klares Erfolgsziel der nächsten Jahre lautet, uns am Markt zu etablieren und eine Führungsposition einzu-

nehmen.“ Dazu gehört nicht nur die Expansion des klassischen ambulanten Pflegedienstes, sondern auch die Weiterentwicklung von Angeboten des Betreuten Wohnens sowie von Konzepten zur Tagespflege. Bereits im Februar eröffnet in Schwerin das Wohnprojekt **„Vitanas Ambulantes Wohnen & Pflege Am Werderpark“**. Die Wachstumsstrategie der nächsten Jahre lautet mindestens drei neue Filialen von Vitanas Ambulant pro Jahr sowie der Zukauf weiterer Standorte. **CI/Ion**



Foto: Vitanas

Ambulanter Pflegedienst von Vitanas in Schwerin

Erfolgreiche Plattform für Start-ups

HANNOVER „Digitalisierung und Robotik sind die vorherrschenden Themen“, so **Thomas Bade**, Organisator der **aveneo** auf der Leitmesse **ALTENPFLEGE 2018** vom 6. bis zum 8. März in Hannover. „Wir haben bereits jetzt eine Warteliste und mussten schon zusätzliche Fläche zur Verfügung stellen“. Offensichtlich passen Technik und Altenpflege doch zusammen. Auch wenn manche Branchenexperten sich manchmal skeptisch zeigen.

Assistierende Technologien finden langsam aber sicher ihren Weg in die Pflegebranche. Wie wichtig es dabei ist, bereits bei der Produktentwicklung eng mit den zukünftigen Nutzern zusammen zu arbeiten, zeigt der Erfolg des Startup Unternehmens **ichó**. Drei Studenten der **Hochschule Düsseldorf** ist mit **ichó**, der interaktiven Therapiekugel für Menschen mit Demenz, ein großer Wurf gelungen. Der entscheidende Durchbruch gelang 2017 auf

der **STARTUP CHALLENGE** im Rahmen der Messe **Altenpflege in Nürnberg**. Auf der kommenden **aveneo** wechselt das **ichó-Team** auf die Ausstellerseite und geht in den erneuten Dialog mit der Branche. Das Ausstellungsformat **aveneo** hat sich zu einer regelrechten Startrampe für innovative Unternehmen, Hochschulinitiativen und Verbände entwickelt. Erstmals wird u.a. das **Social Innovation Center** aus Hannover teilnehmen. **CI/msc**

TÄGLICH NEWSFLASHES:
www.careinvest-online.net

 /CAREINVEST

 /CAREINVEST

 /Gruppe: Pflegemarkt

Impressum

CAR€ Invest

Der Branchendienst für die Pflegewirtschaft

Chefredaktion:
Asim Loncaric (Ion) (v.i.S.d.P.)
T +49 511 9910-190
asim.loncaric@vincentz.net

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

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

Grafik & Design:
Maik Dopheide (Leitung),
Birgit Seesing

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

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

Gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 12 vom 01.10.2017

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

Bezugsbedingungen:
Der Brancheninformationsdienst CARE INVEST print erscheint 14-tägig, 26 Ausgaben pro Jahr. Abonnement: Inland 695 €, Ausland 729 € p.a. inkl. MwSt. Die Investition in ein Abonnement schließt die vollständige Nutzung des Internetangebots <http://www.careinvest-online.net> und

Volltextversionen der täglichen CI-NewsFlashes mit ein. Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung.

Bei höherer Gewalt keine Erfüllungspflicht.

Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichen des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors, nicht unbedingt auch die der Redaktion dar. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen.

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

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

ISSN 1868-1786

Druck: BWH GmbH

© Vincentz Network
GmbH & Co. KG

www.careinvest-online.net
www.vincentz.de

74693

**DIE NÄCHSTE
AUSGABE
ERSCHEINT
FÜR SIE
AM 2.03.2018**

www.altenheim-expo.de

10 | Altenheim JAHRE | EXPO



19. und 20. Juni 2018
Hotel Estrel Berlin

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

Highlights

Key-Note-Speaker
Richard David Precht



© Amanda Berens

Zukunft Pflege:

- Was Politik und Praxis jetzt anpacken müssen
- Aufbau von sektorenübergreifenden Angeboten
- Mergers & Acquisitions im Pflegemarkt
- Richtungsweisende Immobilienkonzepte

**DER Strategiekongress -
DER Branchentreff**

Altenheim
Lösungen fürs Management

CARE Invest
PFLEGE MACHT MARKT

veranstaltungen@vincentz.net
Event Manager Christoph Schulz
T + 511 9910 - 175

