

CARE INVEST

► PFLEGE ► WIRTSCHAFT ► STRATEGIE



Isabell Halletz, Arbeitgeberverband Pflege

„Die Altenpflege muss raus aus der Nische. Für die nächste Bundesregierung muss gelten: Pflege first!“

**Bestandssanierung
Immobilien wieder
fit machen**

Seite 8

**Telematik
Nächste Schritte
für die Pflege**

Seite 10

**Investitionen
Risiko senken
durch Flexibilität**

Seite 12



VINCENTZ

Was Expertinnen und Experten von der neuen Regierung erwarten

Ausblick 2025: Pflege hofft auf Einsicht der Politik

Noch knapp acht Wochen sind es bis zur Bundestagswahl Ende Februar, und die Erwartungen der Entscheiderinnen und Entscheider der Pflegewirtschaft an die neue Regierung sind hoch. Zu viele wichtige Themen sind in den vergangenen Jahren liegen geblieben oder verschleppt worden. Zwar hat Gesundheitsminister Karl Lauterbach (SPD) mit dem Pflegekompetenzgesetz sowie Eckpunkten zur Reform der Pflegefinanzierung noch erste Schritte eingeleitet, allerdings drohen diese durch das

Zerbrechen der Koalition auch schon wieder ausgebremst zu werden.

Dabei drängt die Zeit, denn die Zahl der pflegebedürftigen Menschen steigt immer weiter und die Entwicklung zusätzlicher Angebote kommt nicht schnell genug voran. Im Gegenteil: Durch die Schließungen und Insolvenzen der letzten beiden Jahre ist nach Einschätzung des Arbeitgeberverbandes Pflege AGVP das Angebot sogar zurückgegangen. „Wenn es so weiter geht, lautet die Frage nicht mehr, wer die Pflege- →

→ leistungen erbringt, sondern ob überhaupt jemand vor Ort ist, der Pflegeleistungen anbietet“, warnt AGVP-Geschäftsführerin Isabell Halletz. Der Verband fordert daher dringend ein Umdenken der Politik: „Für die nächste Bundesregierung muss gelten: Pflege First!“

Der Verband hat daher vor kurzem einen Fünf-Punkte-Plan vorgelegt, der helfen soll, die Altenpflege schon kurzfristig zu stabilisieren. Dazu gehört unter anderem die Forderung nach einem eigenen Pflege-Ministerium, die finanzielle Entlastung der Pflegebedürftigen, die Stärkung der Pflegeunternehmen aber auch die Flexibilisierung der Versorgungsformen.

Mit diesen Ideen steht der Verband natürlich nicht alleine da. CARE INVEST hat Entscheiderinnen und Entscheider der Branche in den vergangenen Wochen gefragt, welche Themen die neue Bundesregierung als ers-

Politik sollte die Pflegewirtschaft endlich als Teil der Lösung begreifen und nicht als Teil des Problems.

tes angehen muss, und was die Unternehmen selbst an Entwicklungen für das kommende Jahr planen (siehe Statements unten). Bei den Antworten stehen eine verlässliche Refinanzierung und bessere Rahmenbedingun-

gen ganz oben auf der To-do-Liste für die Regierung. Viele wünschen sich aber auch, dass die Politik die Pflegewirtschaft endlich als Teil der Lösung des Problem begreifen möge und nicht als „potenzielle Verbrecher, die minutiöser Vorgaben und lückenloser Kontrolle bedürfen“.

Nun hat unter anderem die SPD in ihrem Wahlprogramm auch die Pflege zum Thema gemacht. „Pflege darf kein Luxus sein“, heißt es dort. Unter anderem soll der Eigenanteil für die stationäre Langzeitpflege auf 1.000 Euro monatlich begrenzt werden und pflegende Angehörige sollen Familienpflegegeld vom Staat erhalten – vergleichbar mit dem Elterngeld. AGVP-Präsident Thomas Greiner überzeugt das bisher nicht: „Wer Pflegebedürftigen und ihren Angehörigen wirklich helfen will, muss den Ausbau von Pflegeplätzen fördern, nicht die Nachfrage künstlich einschränken.“ (eh) └

Das sagen die Expertinnen und Experten

Christian Weiß
Sozialteam



Bei Sozialteam wünschen wir uns von der neuen Bundesregierung, dass die zentralen Herausforderungen der Sozialwirtschaft grundlegend angegangen werden. Wir würden uns gerne von einer erhöhten Umsetzungsgeschwindigkeit überraschen lassen. Konkret erwarten wir eine nachhaltige Reform der Pflegeversicherung mit einer Zusammenführung der Sektoren. Eine reine Trennung in ambulant und stationär ist nicht mehr zeitgemäß. Es müssen vielmehr alternative Versorgungsformen wie zum Beispiel ambulant betreute Wohngemeinschaften in den Leistungsfokus rücken. Verbunden ist die Reform mit einer verstärkten Dynamisierung von Leistungsbeträgen im SGB XI als auch einer Erhöhung der Unterstützung der kommunalen Ebene in der Eingliederungshilfe. So sinkt der Kostendruck bei den überörtlichen Sozialhilfeträgern und für uns können sich unter Umständen Refinanzierungsrisiken entspannen, um Lösungen für zentrale Aspekte wie Digitalisierungsinvestitionen sowie Risiko und Wagnis zu finden. Bei der Entwicklung der Angebote gehen wir davon aus, dass sich der „Trend Wohnen“ fortsetzt. Gleichzeitig werden vermehrt Ersatzneubauten in den Mittelpunkt rücken. Hierbei erhoffen wir uns einen Fokus auf integrierte neue Wohn- und Pflegeansätze. Bei Sozialteam wollen wir

im Jahr 2025 ein besonderes Augenmerk auf die Arbeitsplatzattraktivität, die Verstetigung bestehender Angebote sowie die Vorbereitung neuer Entwicklungen in den Folgejahren legen.

Diana Heinrichs
Lindera



Es reicht nicht, dass eine Regierung sich digitale Lösungen wünscht – sie muss ihre Behörden dazu bringen, diese auch aktiv umzusetzen. Digitale Gesetze dürfen nicht bloß Paragraphen bleiben. Sie müssen den Weg in die Praxis finden, damit die großen Probleme wirklich gelöst werden. Zentrale Werttreiber sind die Fachkräfte. Mit höherer Entscheidungsgewalt und stärkeren Löhnen rücken sie immer näher an die Ärzteschaft heran. Der Pflegerat leistet großartige Arbeit, um Kompetenzen zu stärken. Jetzt stellt sich das System darauf ein – Werttreiber sind nicht länger standardisierte IT-Systeme, sondern starke Teams. Diese unterstützen wir gezielt mit KI. KI wird in Geriatrie und Neurologie eine zentrale Rolle spielen. Wir bei Lindera entwickeln Clinical Decision Support, Haltungsanalysen für Rollatoren und KI-basierte Pflegegutachten – Ansätze, die Pflegefachkräften eine echte Unterstützung bieten und die Versorgung nachhaltig verbessern.



Foto: Daniel George

Rückblick 2024: Bei der Expo Living & Care wurden innovative Projekte wie der Holz-Modulbau von Illersenio gezeigt.



Foto: CARE INVEST

Zum ersten Mal wurden Mitglieder des CARE INVEST CIRCLE auf der Expo auch in einer eigenen Lounge begrüßt.

Christian Möhrke
Cureus



Für uns als Errichter von Pflegeimmobilien steht die Planungssicherheit im Fokus, das heißt stabile Finanzierungs- und Förderbedingungen sowie eine deutschlandweit einheitliche Bauregulatorik. Mit Blick auf die Baufertigstellungszahlen wird das neue Jahr zögerlich in Schwung kommen. Mittelfristig ist aber von einer Zunahme des Baugeschehens auszugehen, das wirtschaftliche Umfeld muss sich aufhellen und der Markt braucht neue Kapazitäten gegen den stetig wachsenden Pflegeplatzbedarf. 2025 muss eine stabile Bundesregierung stehen, sie muss Deutschland motivieren und aus dem Tief herausführen. Im Pflegesektor sind zu viele Themen offengeblieben, diese gilt es anzupacken. Auch wir nehmen uns neuer Themen an und werden neben dem klassischen Neubau in das Segment der Ersatzneubauten einsteigen.

Johannes Rückert
KWA



Das Jahr 2025 wird im Zeichen eines neuen Bundestags beginnen, der hoffentlich schnell eine neue Regierung hervorbringen wird. Mein Wunsch an diese ist nichts weniger als ein Paradigmenwechsel: Betrachtet die Pflegeunternehmer als Innovatoren, die den überall präsenten Mangel bewältigen können! Bisher beargwöhnt man uns eher als potenzielle Verbrecher, die minutiöser Vorgaben und lückenloser Kontrolle bedürfen. Entwicklungen erwarte ich daher vor allem auf dem Selbstzahlermarkt: Hier ist unternehmerische Betätigung möglich, während diejenigen Segmente brachliegen, in denen man mehr Erfüllungsgehilfe der Poli-

tik ist. KWA wird 2025 ein Haustarif sehr beschäftigen, um unsere Vergütungen statt der Durchschnittsanwendung zumindest ein wenig gestalten zu können. Weitere Überraschungen will ich noch nicht spoilern ...

Sabine Hirtreiter
Bulwiengesa



Der Markt für Pflegeimmobilien wird im neuen Jahr im Zeichen von Stabilität, Sicherheit und Vertrauen stehen. Die neue Bundesregierung wird die Weichen dafür stellen müssen, ein solches Umfeld zu schaffen. So braucht es beispielsweise zügig verbindliche Aussagen zu Fördermaßnahmen. Pflegeimmobilien unterliegen zahlreichen strukturellen Herausforderungen, Markt-Benchmarks sollten nicht dazu gehören! Was es braucht noch, um wieder Sicherheit zu gewinnen? Das Commitment von Marktakteuren in einen offenen Austausch zu gehen! Transparente Performance-Kennziffern und Strukturdaten schaffen die Basis, um Vertrauen zurückzugewinnen, denn wir brauchen dringend Investments in den Neubau.

Kaspar Pfister
Benevit



Welche Themen in der Pflege die neue Bundesregierung als erstes angehen muss? So viele, dass es in zwei Sätzen gar nicht zu fassen ist! Jedenfalls braucht sie Mut zu Innovationen, um praxistaugliche Lösungen wie stambulant zu ermöglichen und die Misstrauenskultur zu eliminieren. Sie sollte mehr auf die Praxis hören und Rahmenbedingungen schaffen, in denen Unter- →



Foto: Florian Arp

Auch 2025 trifft sich der CARE INVEST CIRCLE wieder an drei Terminen im Berliner Hotel Orania zum Austausch.

→ nehmen vernünftig agieren und die fehlenden Stellen qualitativ und gut besetzen können. Es braucht mehr Stabilität im System ohne laufende Änderungen im Ordnungs- und Leistungsrecht und Ergebnisqualität und Kundenorientierung müssen priorisiert werden. Im Hinblick auf die Entwicklung Wohnen und Pflege erwarte ich allerdings, dass sich Bedarf und Angebot weiter auseinanderbewegen. Die Themen generationengerechte Finanzierung und Steigerung der Effizienz der vorhandenen Ressourcen werden uns weiter begleiten. Benevit wird darum stambulant verbreitern und KI und Robotik verstärkt einsetzen.

Jan C. Schreiter
Carpe Diem



Die Regierungen wechseln, die Themen bleiben. So schwinden Hoffnung und Glaube, dass eine neue Regierung die Probleme langfristig und nachhaltig angeht. Insbesondere wenn darauf gebaut wird, dass nachbarschaftliche Sorgestrukturen die Versorgungsprobleme der kinderlosen Babyboomer lösen. Einkaufen wird wahrscheinlich funktionieren, körperliche Versorgung und Pflege sicher nicht. So sollte eine neue Bundesregierung alles dafür tun, die vorhandenen Angebote zumindest zu erhalten, wobei sie eigentlich sogar ausgebaut werden müssten. Hierzu benötigen die Anbieter eine nachhaltige Refinanzierung einschließlich des Freiraums für Investitionen. Rein kostenbasierte Pflegesatzverhandlungen oder eine kommunale Pflege-Planwirtschaft unter Mitwirkung der Pflegekassen sind nicht die richtigen Ansätze. Das Argument, dass mit Versichertengeldern keine Renditen erwirtschaftet werden dürfen, hinkt übrigens gewaltig. Den weitaus größten Teil der Kosten tragen die zu Pflegenden, und dafür sollten sie auch eine Auswahl haben. So wie es derzeit aussieht, wird diese nur bei Angeboten außerhalb der stark regulierten Bereiche entstehen, also bei Residen-



Foto: CARE INVEST

Die Gäste der Residencia besuchten Anfang November im Rahmen einer Exkursion die Residenz am Dom in Köln.

zen und Betreutem Wohnen. Gerne würden wir uns von der Politik positiv überraschen lassen und mit Freude unternehmerisch darauf reagieren.

Bernhard Schneider
Evangelische Heimstiftung



2025 kann für die Pflege eigentlich nur besser werden! Auch wenn sich die neue Regierung im Frühjahr erst bildet, erwarte ich, dass unverzüglich erste Schritte in Richtung Pflegereform eingeleitet werden. Ganz vorne steht zum Beispiel die Berufung einer Expertenkommission, die mit einer langfristigen Perspektive endlich den großen Wurf einer nachhaltigen Struktur- und Finanzreform der Pflegeversicherung in den Blick nimmt. Auch wenn das momentan nicht so aussieht, würde es mich nicht überraschen, wenn da einige Vorschläge der Initiative Pro Pflegereform auftauchen würden. Von den vielen tollen Projekten der Heimstiftung, freue ich mich dieses Jahr vor allem auf unsere Kampagne „Proud to care“. Wir wollen unseren Teams vermitteln, dass sie auf ihre Pflegearbeit sehr stolz sein können und allen Grund haben, mit Zuversicht in die Zukunft zu schauen.

Isa Petschat
Wohnvoll



Die politische Lage birgt die Gefahr, dass Reformen im Pflegebereich an Priorität verlieren. Gleichzeitig bieten Neuwahlen die Chance, das Thema Pflege in seiner Dringlichkeit neu zu positionieren. Die steigenden Kosten setzen Betreiber und Pflegebedürftige gleichermaßen unter Druck und stellen die

Finanzierungsfrage in den Mittelpunkt. Besonders die Einbindung der Sozialhilfeträger in die Förderung gemeinschaftlicher Wohnkonzepte wird immer wichtiger. Hier setzt die Philosophie von Wohnvoll an, die bedürfnisorientierte Wohn- und Pflegekonzepte fördert. Im neuen Jahr wird unser Fokus auf der Weiterentwicklung unserer Neu- und Umbauprojekte liegen. Die Digitalisierung wird zunehmend neue Möglichkeiten schaffen, die das Personal entlasten und den Verwaltungsaufwand reduzieren.

Anja Sakwe Nakonji
Terranus



Als erstes muss die neue Bundesregierung die Finanzierung der Pflege angehen, denn die Pflegeversicherung ist hochdefizitär. Gleichzeitig steigen die Eigenanteile auf ein Niveau, das sich selbst gut gestellte Rentnerinnen und Rentner nicht leisten können. Viele Betreiber werden stationäre Kapazitäten teilweise in Senioren Wohnen umwandeln, soweit das am jeweiligen Standort machbar ist. Seniorenwohnkonzepte sind für Bewohnerinnen und Bewohner aber auch für Betreiber attraktiv und werden wachsen. Wir bei Terranus werden uns stark bei der Begleitung von Restrukturierungsprozessen und Beratung zu Betriebskonzepten einbringen. Spannend wird sein, wie sich die Krankenhausreform auf die Pflege auswirkt.

Remi Boyer
Korian Deutschland, Clariane



Mit Spannung erwarten wir den Ausgang der Bundestagswahl, verbunden mit der Hoffnung, dass die Pflege eine zentrale Rolle auf der politischen Agenda der neuen Regierung einnimmt. Dringend notwendig sind eine schnelle Weiterentwicklung und Umsetzung der geplanten Gesetze. Ebenso wichtig bleibt eine umfassende Finanz- und Strukturreform der Pflege, die Digitalisierung und flexible Versorgungsmodelle vorantreibt. Im kommenden Jahr werden wir gemäß unserer Unternehmensstrategie „An Ihrer Seite“ unser Wachstum fortführen und unsere Angebote langfristig diversifizieren, mit einem besonderen Fokus auf innovativen Projekten wie unserem Pilotprojekt „Pflege 2030“.

Steffen Hehner
Alloheim



Hoch und runter diskutieren alle über notwendige Reformen, die wir in Deutschland verschlafen haben. Aber bei all der Empörung über eine marode Bahn und einstürzende Brücken, gerät die „Pflegeinfrastruktur“ aus dem Blick. Hier ist eine neue Bundesregierung gefragt, endlich die Fesseln zu lösen.

Dabei geht es im Kern um drei Themen: Erstens, Anreize für Investitionen schaffen und die Finanzierung stabilisieren. Zweitens, den Bürokratiwahnsinn stoppen, der so viel Zeit von Pflegenden blockiert. Und drittens, gesetzlich neu regeln, was in die Kompetenz der Pflege fällt, damit Pflegerinnen und Pfleger endlich das tun dürfen, was sie können. Wir bei Alloheim investieren signifikant in unsere bestehenden Häuser und den Neubau von Einrichtungen. Neun Projekte befinden sich im Bau mit einer Kapazität von rund 850 Pflegeplätzen. Wir werden außerdem die Unterstützung unserer Einrichtungsleitungen vorantreiben. Das Profil dieser Führungsebene ist herausfordernd: hohe Qualität der Pflege absichern, Mitarbeitende gewinnen und binden, das Haus wirtschaftlich führen und Innovationen vorantreiben.

Eva Lettenmeier
Contec



Die Politik sollte klare Signale für eine De-Regulierung und Entbürokratisierung setzen und keinesfalls noch detailliertere Vorgaben schaffen, um ein Problem zu lösen und drei andere damit zu erfinden. Auch das kontrollierte Aussetzen von regulatorischen Vorgaben bis zu einer grundlegenden Reform darf kein Tabu sein. Im Hinblick auf die Entwicklung des Angebots erwarte ich leider einen weiteren Abbau der Infrastruktur durch Leerstand, Schließung, Umwidmung und Verkäufe. Betreutes Wohnen und alle weniger personalintensiven Formen könnten profitieren, leiden aber unter der Zurückhaltung im Immobilienbereich. Ich hoffe auch, dass es nicht zu weiteren „Überraschungen“ kommt, da diese angesichts der Fragilität vieler Anbieter eher unerfreulich sein würden. Als Beratungsunternehmen erwarten wir lieber keine „Wunder“, sondern können im Augenblick nur helfen, dass sich Pflege-Unternehmen optimal an die Rahmenbedingungen adaptieren, um beim „survival of the fittest“ dabei zu sein.

Markus Horneber
Agaplesion



An erster Stelle muss stehen, die aus dem Ruder gelaufene Regulatorik zu beenden. Freiheit ist nötig, nicht Bürokratie; Ideen sind viel besser als Ideologie! Die Bundesregierung sollte die Karten ehrlich auf den Tisch legen, die gezinkten gleich mit. Dann sehen wir, was machbar ist und was auf uns zukommt. Überraschen würde mich übrigens, wenn wir 2025 einen neuen Gesundheitsminister bekommen würden, der nicht der alte ist. Wir erwarten außerdem eine weitere Konzentration der Anbieter, die dann womöglich über bessere Einflussmöglichkeiten verfügen. Uns als größtem diakonischen Unternehmen ist dennoch nicht bang. Wir sind kulturell, organisatorisch und wirtschaftlich hervorragend positioniert, und unsere Einrichtungen blicken teils auf eine weit über hundertjährige Geschichte zurück, in der sie unzählige Herausforderungen erfolgreich gemeistert haben.

Digitalisierung soll Arbeiten in der Pflege attraktiver machen

Wie fügen sich digitale Pflegetechnologien in den Alltag ein? Dies ist Thema des Projekts „Pflege 2030“, das von Bayerns Sozialministerium und der Korian Stiftung gefördert wird. Im zweiten Jahr des Projekts im Haus Curanum im oberbayerischen Karlsfeld wurde bereits eine Reihe von Technologien installiert.

Nach einem bedarfsorientierten Auswahlprozess wurden so der Reinigungsroboter Pudu, die Dokumentation MD Stationär, die Mitarbeiter-App Luci sowie die Sturzsensoren von Livy Care und die Lindera-App zur Sturzprophylaxe implementiert.

Im Bereich der Betreuung wurde das Medi4Care Tablet, der Care Table sowie VR-Brillen von Vitablick eingeführt. Das Medikamentenmanagement von Hellomed und die sprachbasierte Dokumentation von Voize starten in Kürze.

„Wer die Pflege der Zukunft gestalten will, muss jetzt die Weichen stellen“, sagte Bayerns Gesundheitsministerin Judith Gerlach (CSU) bei einem Besuch. Im weiteren Verlauf des Projekts soll der Einsatz der Technologien in Bezug auf die Arbeitsorganisation evaluiert werden. „Wir sehen hier die Möglichkeit, den Pflegeberuf durch Technologie und moderne



Foto: Korian Deutschland

Zum Zwischenbericht von „Pflege 2030“ besuchte Sozialministerin Judith Gerlach das Haus Curanum.

Arbeitskonzepte neu zu definieren“, so Rémi Boyer, CEO von Korian Deutschland. (CI) └

Markt

► **IN GRONAU** wurde die „weiße Dame“ genannte frühere Spinnerei zum Mixed-Use-Quartier umgebaut. Der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) kürte das Projekt jetzt zum Sieger in der Kategorie Quartier und zeichnete den Bauherrn Weiße Dame Gronau mit einem Projektentwicklerpreis

► **BADEN-WÜRTTEMBERG** verlängert ein millienschweres Förderprogramm. 2025 stellt das Land erneut drei Millionen Euro für das Innovationsprogramm Pflege bereit. Geld soll vor allem für Angebote fließen, die pflegende Angehörige entlasten.

► **PFLEGEN & WOHNEN HAMBURG** hat ein Schulungsprogramm für Führungskräfte gestartet. Es ist modular aufgebaut und für junge wie erfahrene Führungskräfte geeignet. Entwickelt wurde es vom zertifizierten Coach und Altenpfleger Marian Kopp, der schon als Pflegedirektor bei Pflegen & Wohnen tätig war.

► **DAS INSTITUT FÜR SOZIALE BERUFE IFSB** bietet in Wangen unter anderem die Ausbildung zur Pflegefachkraft und Altenpflegehelfer an. Derzeit besuchen 94 Auszubildende aus 32 Nationen die Einrichtung, die von der Stiftung Liebenau, der Stiftung Kloster Hegne, der Kongregation der Franziskanerinnen von Sießen und der St. Elisabeth-Stiftung Reute getragen wird. └



Foto: Formgrafik/Boris Stoev

Die Quartiersentwicklung um eine ehemalige Textilfabrik in Gronau wurde nun preisgekrönt.

2024 aus. Bewertungskriterien für die Vergabe sind unter anderem das Konzept, die Architektur, die Innovationen und die urbane Integration.



**STARKE
PFLEGE,
SICHERE
ZUKUNFT.**

Wissen verbindet

GEMEINSAM STÄRKER

Wichtige Schlüssel für eine starke Pflege liegen darin, voneinander zu lernen und Wissen zu teilen. Das Pflegenetzwerk Deutschland – eine Initiative des Bundesministeriums für Gesundheit – vernetzt deshalb Pflegefachpersonen aus allen Bundesländern. Das Angebot umfasst:

- **aktuelle Informationen und Beiträge aus Politik und Praxis, Forschung und Wissenschaft**
- **praxisnahe Aufbereitung der Gesetzgebung**
- **nützliche Tipps und relevante Erfahrungen auf Themenseiten**
- **interessante Praxisdialoge – unsere regelmäßigen digitalen Austausch-Webinare**

Werden Sie jetzt Teil unseres Netzwerks und profitieren Sie vom Wissen, das verbindet – so werden wir gemeinsam stärker.



Hier kommen Sie zum Programm unserer kostenlosen Praxisdialoge. Finden Sie Ihr Thema und melden Sie sich an.

Eine Initiative von:



**Pflege-
Netzwerk
Deutschland**

Hier finden Sie Informationen, Austausch und Wissensvermittlung für beruflich Pflegende.



Die Herausforderungen bei der Transformation von Bestandsgebäuden sind vielfältig

Soleo Kongress: Branche setzt auf energetische Sanierung

Rund 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnte Kurt Dorn, geschäftsführender Gesellschafter des Planungs- und Beratungsbüros Soleo zum 16. Soleo-Kongress Ende des vergangenen Jahres in der Wallfahrtsstadt Kevelaer am Niederrhein begrüßen. Die Veranstaltung stand unter dem Leitgedanken „Neu denken, innovativ handeln“ und setzte sich mit den aktuellen Entwicklungen rund um den Wohnungs- und Pflegemarkt auseinander.

Vor den anwesenden Projektentwicklern, Bauunternehmern, kommunalen Akteuren, Betreibern, Banken und Investoren zeichnete Dorn in

seinem Vortrag ein facettenreiches Bild der Branche. „Auch wenn sich mancherorts eine gewisse Lethargie in der Pflege- und Sozialwirtschaft breitmacht, entstehen durchaus auch interessante Herausforderungen“, so der erfahrene Architekt. Zum einen stellt das Soleo-Berater-Team eine wachsende Nachfrage von Kommunen fest, die auf der Suche nach Umnutzungsstrategien für ihre Bestandsbauten sind. Zum anderen entwickelt sich insbesondere auf Seite der Kirchen, der Wunsch, vorhandene Klerikalbauten zu transformieren, um daraus generationenübergreifende Quartiere zu machen. Dorn: „Aktu-



MEHR ZUM THEMA
Studien und Whitepaper zum Markt der Gesundheitsimmobilien finden Mitglieder des **CARE INVEST CIRCLE** bei careinvest-online.net/cic-whitepaper

ell haben wir einige interessante Projekte in der Planung, bei denen darauf geachtet wird, den Kirchturm als identitätsstiftendes Bauwerk zu erhalten.“

Dabei sprechen die Zahlen eine deutliche Sprache. Laut einer Untersuchung der Stiftung Baukultur gibt es bundesweit rund 45.000 Kirchen – von der Dorfkapelle bis zur großstädtischen Kathedrale. Viele davon werden nicht mehr in ihrer ursprünglichen Funktion genutzt und sollen nun neuen Verwendungszwecken zugeführt werden, unter anderem für Senior Living-, Pflege- und Sozialimmobilien. Mit Blick auf das kommende

Immobilien

► **IN RATHENOW** hat der Pflegedienstleister Compassio Lebensräume & Pflege drei Monate früher als erwartet eine neu gebaute Seniorenresidenz übernommen. Jetzt wird der Betrieb schrittweise hochgefahren. Gebaut hat die Einrichtung Cureus. Die barrierefreie Residenz verfügt über 140 Plätze für vollstationäre Dauer- und Kurzzeitpflege. Die Hälfte der Zimmer ist rollstuhlgerecht ausgestattet. Wie bei allen aktuellen Projekten von Cureus, ist auch dieses Gebäude als nachhaltiges Effizienzhaus-40 errichtet. Die Bruttogeschossfläche beträgt rund 7.400 Quadratmeter, das Grundstück misst 8.800 Quadratmeter



Foto: Helge Feuerleß

In Rathenow an der Havel hat Cureus eine Seniorenresidenz an Compassio übergeben.

► **IN RHEINE** gehört das Seniorenwohnprojekt Johannes Carree jetzt zum offenen Spezial-AIF Real Blue Senior Living der Real Blue Kapitalverwaltungs-GmbH. Verkäufer ist die Projektgesellschaft Rheine 0 210, die zu ASP Projektsteuerung gehört. Das 4.000 Quadratmeter Mietfläche umfassende Objekt bietet zwölf Drei-Zimmer-Seniorenwohnungen mit und eine ambulant betreute Wohngemeinschaft mit 23 Plätzen. Betreiber ist der Pflegedienstleister Bonitas, der zur Deutschen Fachpflege Gruppe gehört.

► **IN CRAILSHEIM** eröffnet ein neues Pflegeheim mit 90 Plätzen in drei Wohnbereichen. Die Einrichtung bietet vollstationäre Pflege sowie Kurzzeit- und Verhinderungspflege an. Das neue Pflegezentrum liegt im Stadtteil Altenmünster, Betreiber ist Domus Cura. Der in Stuttgart ansässige Pflegedienstleister betreibt derzeit elf Senioreneinrichtungen.



MEHR IMMOBILIEN-NEWS
careinvest-online.net



Sozialexperte Thomas Klie forderte eine Stärkung der professionellen Pflege.



Wirtschaftsprüfer Jan Grabow plädierte für Klarheit bei den Fördergeldern.



Architekt Kurt Dorn stellte Interesse von Kirchen für Quartiersentwicklungen fest.

Fotos: Soleo

Jahr ist Soleo gespannt auf Gespräche mit dem nordrhein-westfälischen Bauministerium. Anfang des Jahres soll es einen Termin zur Reduktion von Baustandards zur Schaffung von Einsparungspotenzialen in der vollstationären Pflege geben.

Nachhaltig energetisch transformieren

Die in der Pflegewirtschaft notwendigen und vorgeschriebenen Transformationsprozesse thematisierte Jan Grabow, geschäftsführender Partner der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Curacon. Er machte auf die Investitionshemmnisse bei der Finanzierung energetischer Sanierungsprozesse aufmerksam. „Das ‚Hü-und-hott‘ bei den KfW-Förderkulissen können wir uns angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Lage bei einigen stationären Betreiberunternehmen nicht mehr lange leisten“, so Grabow.

Dabei würden sowohl technische wie auch administrative Hemmnisse einer wirtschaftlichen Weiterentwicklung massiv im Wege stehen. Viele der alten Gebäude würden sich nicht für energetische Sanierungsmaßnahmen eignen. Auch stünden die personellen Kapazitäten für die in diesem Zusammenhang notwendigen Maßnahmen gerade bei kleineren Träger nicht zur Verfügung. Grabows Vorschlag zur Lösung der Misere: „Inves-

itionen in Nachhaltigkeit und Effizienz müssen als betriebsnotwendig eingestuft werden.“

Auf die planerischen Herausforderungen der Pflege- und Sozialwirtschaft machten auf der Veranstaltung die beiden Soleo-Ingenieure Peer Pleyers und Stephan Janßen in ihrem Vortrag aufmerksam. „Pflegeimmobilien haben immer mehrere Probleme“, berichtete Pleyers aus der Praxis. „Kaum jemand kommt mit nur einem immobilientechnischen Problem auf uns zu.“ Trotz der Unsicherheiten bei den Fördergeldern sei es jedoch nach wie vor richtig auf die Finanzinstrumente von Bund und Ländern zu setzen. Janßen: „Die vollstationäre Pflege gehört unter bestimmten Voraussetzungen auch in die Kategorie förderfähiger Wohngebäude.“

Immobilien fit für die Zukunft machen

Doch nicht jede Einrichtung eignet sich gleichermaßen für eine energetische Sanierung oder Durchführung von Anpassungsmaßnahmen an den Klimawandel. „In der Praxis erleben wir es immer wieder, dass energetische Sanierungen von Betreiberseite zurückgesellt werden“, erklärte Architekt Janßen. Trotzdem sollte das Thema zukunftsfähige Ertüchtigung von Immobilien Priorität

behalten. Aus einer ganz anderen Perspektive schaute Thomas Klie, Leiter des Sozialforschungsinstituts AGP, auf die vielfältigen Herausforderungen der Branche. „Wir leben in einer Welt der kollektiven Verdrängung der aktuellen Probleme auf Basis der Verleugnung von Fakten“, so eine seiner zentralen Statements.

Strategien zur Sicherung der Versorgung

Klie ist sich sicher, dass Pflegewirtschaft und das Gesundheitswesen gemeinsam an Lösungen arbeiten müssten. „Wir werden das System nur demografiefest machen, wenn alle Strukturen zusammengeführt werden“, so seine Überzeugung. Anhand von zehn Strategiebausteinen zeigte Klie auf, wie das konkret gelingen könne. Unter anderem setzt er dabei auf die Stärkung professioneller Pflege sowie auf Innovationen und Digitalisierung.

Neben weiteren Fachvorträgen von Christine Strobel, Landesbeauftragte beim BPA sowie von Frank Löwentraut, Geschäftsführer der Aaeteas Consult, nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Kevelaer ausgiebig die Möglichkeit zum direkten Austausch und Networking. Denn der Branche gehen die Themen nicht aus. (msc)

SOLEO ist ein Beratungs- und Planungsunternehmen für Sozial- und Gesundheitsimmobilien und begleitet Unternehmen bei Neubau-, Erweiterungs- und Sanierungsmaßnahmen.

ePA-Investitionen: Lohnt sich das für die Pflegewirtschaft?

Mit einer gezielten Strategie zur Einführung der elektronischen Patientakte (ePA) lassen sich wirtschaftliche Erfolge erzielen.

Die von den Verbänden der Leistungserbringer im April 2024 final verhandelte Pauschale für die Einführung und den Betrieb der Telematikinfrastruktur (TI) in der Pflegewirtschaft ist „auskömmlich“. Damit besteht aber noch keine Transparenz über die in dem Zusammenhang notwendigen Investitionen, personelle Ressourcen für die Einführung, monatliche Kosten oder gar Einsparpotenziale.

Die elektronische Patientenakte (ePA) wird zum 15. Januar 2025 für alle gesetzlich Versicherten in Deutschland ausgerollt, die der Nutzung nicht widersprechen. Im Mittel-

punkt dieser Vorgehensweise steht der digitale Medikationsprozess.

Digitale Medikation auch in Pflegeeinrichtungen

Erste Anwendung der elektronischen Patientenakte ist die elektronische Medikationsliste (eML). Ärztliche Medikamenten-Verordnungen werden dann automatisch in die elektronische Medikationsliste der ePA eines Klienten übertragen.

Zum 15. Juli 2025 wird die elektronische Patientenakte auch elektronische Medikationspläne (eMP) abbilden können. Ärzte müssen ab einer Verordnung von drei Medi-



MEHR ZUM THEMA

Mehr Beiträge zur Digitalisierung finden Mitglieder des CARE INVEST CIRCLE bei careinvest-online.net/cic_themenspecial_digitalisierung

kamenten einen Medikationsplan erstellen (kuratieren). Der bisherige Bundeseinheitliche Medikationsplan (BMP) soll durch den elektronischen Medikationsplan ersetzt und vom Arzt aktualisiert werden. Apotheker sind ebenfalls berechtigt, diese zu kuratieren. Medikationspläne spielen auch in der Pflegedokumentation der Pflegewirtschaft eine wesentliche Rolle. Sie werden bei der Aufnahme und während des Aufenthalts zeitnah und zeitaufwendig aktualisiert.

Analyse zeigt Potenziale für Einsparungen

Eine Analyse der Compugroup Medical (CGM) unter Kunden aus der Pflegewirtschaft im Jahr 2021 zeigt, dass durch die Einführung der elektronischen Patientenakte im Medikationsprozess eine Zeitersparnis von bis zu 81 Prozent möglich ist. Durchschnittlich sind das neun Minuten mehr Zeit für die Pflege je Verordnung. Weitere Faktoren, wie die sichere Datenübertragung zwischen den Akteuren oder eine Steigerung der Arzneimitteltherapiesicherheit (AMTS), sind dabei noch nicht berücksichtigt.

Ist die AMTS nicht im Fokus der Pflegewirtschaft, kann dies negative finanzielle Auswirkungen haben, wenn daraus ein längerer Krankenhausaufenthalt resultiert, da ab drei

Daten & Fakten

Fördermittel für Telematik-Infrastruktur (TI)

Jede, durch einen § 72 SGB XI Versorgungsvertrag zugelassene Pflegeeinrichtung hat seit Januar 2024 Anspruch auf die einmalige Abrechnung einer TI-Pauschale in Höhe von

- ▶ einer Grundpauschale von 200,22 Euro
- ▶ zwei Zuschlagspauschalen von 7,48 Euro und dies auch rückwirkend für alle ab dem 1. Januar 2022 bestellten elektronischen Heilberufsausweise (eHBA).

Der Anspruch auf Zahlung entsteht in dem Monat, in dem die technische Anbindung erfolgt. Die Auszahlung der Pauschalen durch den GKV-Spitzenverband erfolgt fortlaufend quartalsweise. Liegt kein aktueller KIM-Anschluss (Kommunikation im Medizinwesen) vor, besteht ein Tatbestand der Kürzung um 50 Prozent. Hierzu ist eine Eigenerklärung durch den Träger dem Förderantrag beizulegen. ↴

Abwesenheitstagen ein reduzierter Abrechnungssatz gilt.

Mehr Zeit in der Pflege ist somit im Wettbewerb um qualifiziertes Pflegepersonal nicht nur ein Pluspunkt aus der Perspektive des Arbeitgebers, sondern darüberhinaus auch ein klarer wirtschaftlicher Vorteil, wenn dadurch höhere Auslastungen in stationären Pflegeeinrichtungen erzielt werden können.

Wie die ePA-Einführung in der Praxis gelingt

Der Weg zur Nutzung der elektronischen Patientenakte in einer Pflegeeinrichtung ist mehr als der reine Anschluss an die Telematikinfrastruktur. Es wird in der Folge darum gehen, Technik zu verstehen, sie anzuschaffen und zu installieren. Die elektronische Patientenakte wird in den bestehenden Prozessen und der Kommunikation mit intersektoralen Partnern im Medikationsprozess um die Klienten die führende Rolle übernehmen.

In der Altenpflege spielt die elektronische Patientenakte eine wichtige Rolle.

Die digitale Transformation erfolgt in der bestehenden Pflegedokumentation. Essenziell wird der – möglichst vor dem Einzug – mit dem Klienten oder An- und Zugehörigen zu regelnde Zugriff auf die elektronische Patientenakte. Dieser wird sich unter anderem als weitere Anlage in den Unterbringungsverträgen der stationären Pflegeeinrichtungen widerspiegeln, um die Zugriffsberechtigung auf die ePA über die 90 Tage hinaus zu regeln.



„Je früher man den TI-Anschluss angeht und dessen Potenzial als Chance erkennt, desto größer ist der Vorteil.“

Thorsten Blocher, CGM Clinical

Wichtig ist dabei auch, wie weit der Softwarehersteller der Pflegedokumentation mit der Integration, der von der Gematik (Nationale Agentur für Digitale Medizin) empfohlenen Anwendungen ist. Die Gematik, die den Gesamtbetrieb für die Telematikinfrastruktur im deutschen Gesundheitswesen verantwortet, publiziert dazu unter www.ti-score.de eine entsprechende Herstellerübersicht. Betreiber stationärer Pflegeeinrichtungen sollten darauf achten, ob die Primärsystemhersteller mit Screenshots die Integration dokumentieren. Die Gematik trägt die Gesamtverantwortung für die Telematikinfrastruktur, die zentrale Plattform für digitale Anwendungen im deutschen Gesundheitswesen im Sinne des § 306 SGB V.

Gezieltes Vorgehen kann Kostenvorteile bringen

Die Integration der Kommunikation im Medizinwesen (KIM) sollte mittlerweile Standard sein. Falls das in der Pflegeeinrichtung noch nicht der Fall sein sollte, ist es zu empfehlen, sich bei seinem Software-Hersteller über den aktuellen Stand informieren zu lassen. Die ersten Integrationen der elektronischen Patientenakte werden bereits zu Mitte 2025 erwartet. Für den reinen TI-Anschluss sollten der Anbieter nach

seinen Check-Listen für die Pflege befragt werden. Schon hier trennt sich oft die Spreu vom Weizen und man wird sehr schnell erkennen, wie gut es um die Expertise in der Pflege bestellt ist. Serviceangebote wie beispielsweise eine kostenfreie TI-Sprechstunde für die Pflege können an der Stelle den Weg zum passenden Partner weisen.

Ein reflektiertes Vorgehen bei der Beschaffung des elektronischen Heilberufsausweis (eHBA) zahlt sich aus. Ein eHBA-Inhaber, der einer juristischen Person mit mehreren Leistungserbringerinstitutionen angehört, kann, sofern dies in seiner Tätigkeit begründet ist, übergreifend als institutsangehörige Person mit elektronischem Heilberufsausweis gelten. Kurz, eine Pflegeperson in der Rolle des Pflegedirektors, der Regionalleitung oder eines zentralen Qualitätsmanagementbeauftragten (QMB), kann eine Vielzahl an eHBA auf Ebene der Pflegeeinrichtungen ersetzen. So lassen sich bei großen Trägern mitunter fünfstelligen Beträge einsparen.

Noch interessanter wird die elektronische Patientakte ab 2027 für die Pflege, wenn das Pflegepersonal Kommentierungen zu einem Medikament über die ePA an den behandelnden Arzt kommunizieren soll. Für die Meldung einer Unverträglichkeit reicht dann ein Eintrag in der eigenen Pflegedokumentation. Die Information wird über die Telematikinfrastruktur an den behandelnden Arzt übermittelt.

Je früher man also den TI-Anschluss angeht und dessen Potenzial als Chance erkennt, desto größer der Vorteil. Mit der richtigen Vorgehensweise können sich stationäre Pflegeeinrichtungen klare Wettbewerbsvorteile als attraktiver Arbeitgeber und innovative Einrichtung für Bewohnerinnen und Bewohner verschaffen. └

GASTAUTOR dieses Beitrags ist Thorsten Blocher. Er ist Experte für die Telematikinfrastruktur im Sektor Pflege und Business Development Manager bei der CGM Clinical Deutschland GmbH.

Wie Investitionen in Senior Living attraktiver werden können

„Multi-Tenant-Konzept zur Diversifizierung des Risikos“

Die Asset-Klasse Senior Living hat sich in den vergangenen Jahren als Alternative zu klassischen Pflegeimmobilien etabliert. Das ist kein Wunder, denn der demografische Wandel verspricht kontinuierlich steigende Nachfrage und die regulatorischen Rahmenbedingungen sind weniger streng als in der Stationären Pflege. Auch der Management-Aufwand seitens des Eigentümers scheint überschaubar, da man in vielen Fällen den größten Teil der Verwaltungs-, Wartungs- und Instandhaltungsthemen auf einen Mieter übertragen kann. Das führte zuletzt allerdings auch dazu, dass Investoren auf den Zug aufgesprungen sind, die sich mit der Komplexität eines Senior Living-Investments nicht ausreichend beschäftigt hatten. Inzwischen ist die Stimmung im Markt umgeschlagen und Investoren üben sich in Zurückhaltung.

Der Dienstleister Patindo hat es sich zur Aufgabe gemacht, an der Schnittstelle zwischen Eigentümer und Betrieb zu unterstützen. CARE INVEST sprach mit Geschäftsführer Patrick Nebel und Senior Property Managerin Sarah Pahlke darüber, wie sich der Blick auf Senior Living verändern muss, damit wieder mehr Schwung in die Sache kommt.

Die Entwicklung der Asset-Klasse Senior Living droht ins Stocken zu geraten. Wie kann man das verhindern?

Patrick Nebel: Das lässt sich mit einem Wort zusammenfassen: Flexibilität. Die Gesellschaft insgesamt wird diverser und individueller – und mit etwas zeitlichem Versatz sieht

sich auch die Asset-Klasse des Senior Livings mit dieser Klientel konfrontiert, die nicht auf ihre gelebte Freiheit und Individualität verzichten will. Das ist mit der Herausforderung verbunden, ein langfristiges und an sich recht starres Asset – nämlich eine Immobilie – so zu gestalten, dass diese die nächsten Jahrzehnte flexibel genutzt werden kann.

Und wie macht man das?

Nebel: Das Thema lässt sich in zwei Bereiche clustern: den baulichen und den konzeptionellen Teil. Besonders im Neubau sollte man versuchen, das Gebäude so flexibel wie möglich zu planen, damit man selbst aus einem vollstationären Setting möglichst unkompliziert Wohnungen machen kann. Um ein Beispiel zu nennen: Sind Nasszellen konventionell gemauert oder aus Trockenbau errichtet,

Immobilien für die Asset-Klasse Senior Living müssen flexibler konzipiert werden.

dann lassen sie sich leichter an neue gesetzliche Vorgaben oder Bedürfnisse des Nutzers anpassen als starre Fertigungsmodule.

Sarah Pahlke: Beim konzeptionellen oder vertraglichen Teil kommt es ebenfalls darauf an, Spielraum zu gewinnen. In Zukunft wird es immer schwieriger werden, einen Generalmieter oder -betreiber zu finden, der alles perfekt kann: Pflege, Gastronomie, Hauswirtschaft, Betreuung, Unterhaltung und Wellness. Hier ist eine projektbezogene Analyse sinnvoll, welche Kompetenzen für die jeweilige Immobilie an dem Standort gefragt sind. Im Anschluss sucht man sich dann die jeweiligen Partner. Somit verlassen wir das Konzept des Generalmieters und gehen hin zum Multi-Tenant-Objekt und vereinen in individuellen Konstellationen die jeweils besten Partner.

Das klingt anspruchsvoll ...

Nebel: Unbestritten sind beide Teilbereiche aufwendiger in der Konzeptionierung. Auch die Bewirtschaftung und das Management im laufenden Betrieb verlangt dem Immobilieneigentümer mehr ab, als das Management von einem klassischen Single-Tenant-Vertrag mit einer Double-Net-Klausel. Aber unserer Über-



„In Zukunft wird es immer schwieriger, einen Generalmieter oder Betreiber zu finden, der alles perfekt kann.“

Sarah Pahlke, Patindo

zeugung nach ist das der Grundstein, für ein nachhaltiges Investmentmodell in der Asset-Klasse Senior Living.

Wie überzeugen Sie einen Investor, auf das aufwendigere Multi-Tenant-Konzept zu setzen?

Pahlke: Dadurch, dass er damit eine Diversifizierung des Risikos in seinen Objekten erreichen kann. Die Wahrscheinlichkeit, dass bei 80 Wohnraummietverträgen, einem Mietvertrag über die Büros oder die Tagespflege und einem Restaurantmietvertrag auf einen Schlag alle Mieter in Schieflage geraten, geht gegen null. Und wenn ein Teilbereich „kippt“, dann muss er sich auch nur um eine Nachbesetzung kümmern. Zum anderen erschließt sich für ihn bei ambulanten Konzepten im Bereich der gewerblichen Flächen ein neues Mieterpotenzial: Oft gibt es gut etablierte Pflegedienste, die über stabile Personal- und Kundenstämme ver-



DOWNLOAD
Analysen und Whitepaper zu Themen der Pflegewirtschaft finden Mitglieder des **CARE INVEST CIRCLE** unter careinvest-online.net/cic-whitepaper

fügen und die gerne bereit sind, die Teilflächen der Tagespflege, ambulanten WGs und der Büros anzumieten und die Bewohner im Quartier zu versorgen. Die würden aber nie als Generalmieter für ein Objekt inklusive 80 Service Wohnungen fungieren wollen. Wenn man als Eigentümer auf solche Partner zurückgreifen kann, kann die Pre-Opening-Phase eines Objekts oft merklich verkürzt werden.

Wo liegen mögliche Risiken?

Nebel (lacht): Auch dieses Modell hat natürlich nicht nur Sonnenseiten. Aus Sicht des Eigentümers ist insbesondere das Leerstandsrisiko nicht unwesentlich. Bei den alten Modellen wurde das bequem vom Eigentümer im Zuge des Generalpachtvertrages an den Betreiber weitergegeben und höchstens im Business Case eine befristete mietfreie Zeit einkalkuliert. Ein weiterer

Punkt ist, dass die Immobilienverwaltung auf der Seite des Eigentümers deutlich aufwendiger wird im Vergleich zum Generalmietvertrag. Er muss eine deutlich höhere Anzahl an Mietverträgen abschließen und verwalten. Und er wird in die Pflicht genommen, das Objekt auch im Bereich der Gebäudetechnik zu verwalten. Bei den klassischen Generalmietverträgen wurde diese Pflicht meist auf den Betreiber übertragen, das funktioniert bei diesem Modell natürlich nicht mehr. Der Eigentümer hat alles zu koordinieren, zu überwachen und muss im Rahmen der Betriebskostenverordnungen all seinen Mietern gegenüber fristgerecht jährlich abrechnen.

Pahlke: Aber auch für den Teilbetreiber birgt das Thema Risiken. Zum Beispiel hat er bei diesem Modell wenig bis gar keinen Einfluss auf die Mieterauswahl durch den Eigentümer und wenn dieser sich entschei- →

Austausch, Kompetenz, Zukunft – Pflege im Wandel

ARBEITSZEITMODELLE DIGITALISIERUNG PERSONALBEMESSUNG
NACHHALTIGKEIT WIRTSCHAFTLICHE ASPEKTE DER ALTENPFLEGE

08. – 10. April | NürnbergMesse

NEU!
Inklusive Masterplan Quartier am 9.4.2025 für Investoren, Architekten & Planer!

SAVE THE DATE!

◀ DIREKT ZUM KONGRESS! www.altenpflege-messe.de

ALTENPFLEGE MESSEKONGRESS

Mit freundlicher Unterstützung von:

→ den sollte, dass er auf einmal zur Leerstandsreduzierung Familien einziehen lässt, dann geht der Business Case des Pflegedienstleisters unter Umständen nicht mehr auf.

Und an welcher Stelle kommt jetzt Patindo ins Spiel?

Nebel: Wenn wir uns etwas wünschen dürfen, dann grundsätzlich immer so früh wie möglich. Aber für uns gibt es eigentlich kein zu früh oder zu spät. Wir begleiten die konzeptionelle Ausarbeitung von Multi-Tenant-Konzepten im ambulanten Segment für unsere Kunden von der ersten Idee bis zur Umsetzung, genauso wie wir Kunden unterstützen, die aktive vollstationäre Einheiten haben und diese in ein neues Konzept überführen möchten. Durch die vorhandenen betrieblichen und immobilienwirtschaftlichen Expertisen bei der Patindo, sowie auch die bauliche Expertise in unserem Firmenverbund, entwickeln wir zusammen mit unseren Kunden immer vollumfängliche Konzepte, in denen sowohl die jeweiligen gesetzlichen Rahmenbedingungen erfüllt, als auch die opera-

tiv relevanten und wünschenswerten Maßnahmen berücksichtigt werden, um gemeinsam mit Eigentümern und Betreibern vorhandene Pflegeplätze beziehungsweise Wohnraum für Senioren zu erhalten und neuen zu schaffen.

Hand aufs Herz: Hat der Markt die aktuellen Chancen des Senior Living eigentlich schon richtig verstanden?

Nebel: Das ist eine gute Frage! Wenn man sich die Entwicklung der letzten zehn Jahre anschaut, wurde sie im Bereich des Investments ein bisschen zur goldenen Gans gekürt. Die Mieten der Betreiber wurden als sicher betrachtet, da die Refinanzierung durch die Kostenträger dahintersteht. Der Managementaufwand seitens des Eigentümers war gering, da man im Zuge der Double-Net-Verträge 90 Prozent der Verwaltungs-, Wartungs- und Instandhaltungsthemen auf den Mieter übertragen hat. Das alles führte aus meiner Sicht dazu, dass immer mehr Investoren auf den Zug aufgesprungen sind, sich aber nicht in der Tiefe mit der Komplexität eines Senior Living-Invest-

PATINDO versteht sich als Dienstleister für Senior Living-Konzepte. Die Mitarbeitenden bieten Management- und Vermarktungsstrategien an der Schnittstelle zwischen Eigentümern und Betreibern an.

ments beschäftigt haben, was dazu führte, dass die Faktoren der Investments explodiert sind und der Markt auch mit vielen „Glücksrittern“ konfrontiert wurde. Die aktuellen stürmischen Zeiten tragen – aus meiner Sicht – neben den ganzen Herausforderungen und der teilweise tragischen Entwicklung, auch zu einer Marktberreinigung bei.

Und das führt dazu, dass ...

... die Marktteilnehmer, die aktuell noch bestehen, meistens langjährige etablierte Teilnehmer im Bereich der Asset-Klasse Senior Living, die partnerschaftlich und vertrauensvoll sind, zusammenarbeiten und sich ganzheitlich mit dem Thema beschäftigen. Unabhängig davon, ob sie auf der Seite des Betreibers, Investors oder Dienstleisters sitzen. Und damit komme ich zurück zur Frage: Der harte Kern des Marktes hat die Chancen des Senior Living verstanden, schließt sich in unterschiedlichen Arbeitsgruppen zusammen und formuliert Lösungsansätze aus, die dann auch an die Politik herangetragen werden. Da es jedoch kei-

Karriere

► **DIE MITGLIEDERVERSAMMLUNG DES AGVP** hat ein erweitertes Präsidium gewählt. Dem Gremium gehören nunmehr fünf Mitglieder an. Gewählt wurden Daniela Kirsch, Mitglied der Geschäftsleitung von Pro Seniore/Victor's Group, als Vizepräsidentin sowie als Vizepräsidenten Christian Gharieb, COO von Korian Deutschland, Sebastian Kabak, Vorsitzender der Kursana-Geschäftsführung und Vorstandsmitglied der Dussmann Group sowie Kaspar Pfister, geschäftsführender Gesellschafter der Benevit Gruppe. Präsident des Arbeitgeberverbands Pflege (AGVP) ist weiterhin Thomas Greiner.

► **KATHRIN SCHNEIDER** ist seit 22. November Ministerin für Soziales, Gesundheit, Integration und Verbraucherschutz des Landes Brandenburg. Ihre Vorgängerin Ursula Nonnemacher war von ihren Aufgaben entbunden worden. Grund dafür waren Differenzen mit Ministerpräsident Dietmar Woidke bei der Abstimmung über die von Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach (SPD) initiierte Krankenhausreform im Bundesrat. Die Ministerin wollte dem Vernehmen nach gegen die Anrufung des Vermittlungsausschusses und damit für die

rasche Umsetzung der Reform stimmen. Der Bundesrat entschied trotzdem mehrheitlich gegen eine Anrufung des Vermittlungsausschusses.

► **CRISTINA PÉREZ LIZ** heißt die Geschäftsführerin des Immobilienunternehmens Octopus Real Estate in Spanien. Das Büro in Madrid ist die erste Niederlassung von Octopus mit Sitz in London im EU-Bereich. Pérez Liz nimmt in Spanien vor allem den Markt der Senioreneinrichtungen für Menschen 75 plus in den Fokus. Zuvor hat sie unter anderem für Banco Santander sowie PwC, Goldman Sachs und JP Morgan gearbeitet.

► **GIUSEPPE GIORDANO ORSINI** heißt der neue Hausdirektor im Dr.-Ulla-Schirmer-Haus der Evangelischen Heimstiftung (EHS) in Leimen. Der gelernte Altenpfleger ist seit 2024 bei der EHS und war vorher Pflegedienstleitung, Pflegeberater und Heimleiter bei verschiedenen Einrichtungen und Diensten in Baden-Württemberg tätig



ne zentrale Anlaufstelle gibt, die sich um die Asset-Klasse Senior Living kümmert, kommt man nur sehr zäh mit der Ausarbeitung eines umfassenden Fahrplans für die Zukunft zusammen mit der Politik voran.

Pahlke: Leider hat die Branche nicht die Möglichkeit, einfach mal durch Warnstreiks auf die prekäre Lage aufmerksam zu machen und Druck zu erzeugen, da schlussendlich die Kunden darunter leiden würden und deren Versorgung nicht mehr sichergestellt werden könnte. Es ist kurz vor knapp und aus meiner Sicht sollte die Politik auf den „Markt“ zugehen und kurzfristig ein Gremium mit Vertretern des Marktes – und damit meine ich nicht nur mit der Managementebene, sondern auch mit Vertretern der Mitarbeitenden vor Ort aus den Teilbereichen Betrieb, Bau, Investment und Refinanzierung bilden und einen gemeinsamen Konzept zur Überarbeitung der aktuellen Regulatorik entwickeln, welches dann auch kurzfristig umgesetzt wird. Es gibt zwar schon diverse Gruppierungen die an einer Verbesserung arbeiten, aber wenn jeder nur „seinen“ Teilbereich betrachtet wird uns das nicht helfen.

Nebel: Kurzum: Der Markt hat die Asset-Klasse Senior Living sehr genau verstanden, er braucht aber



„Der Markt muss seine Stimme einen und mein Appell an die Politik ist, dieser Stimme endlich Gehör zu verschaffen.“

Patrick Nebel, Patindo

eine Stimme und mein Appell an die Politik ist, dieser Stimme dann endlich Gehör zu schenken und kurzfristig Handlungen folgen zu lassen. Wir, bei Patindo, und auch viele unserer Partner, haben jede Menge Ideen, um den aktuellen Entwicklungen entgegenzuwirken. Aber uns fehlt die entsprechende Entscheiderebene in der Politik, um das bundeseinheitlich zu diskutieren und zusammen auf nachhaltige Beine zu stellen. ─

DIE FRAGEN stellte Michael Schlenke

Das Wesentliche ...

... aus der Pflegewirtschaft – exklusiv für Sie!

Mit CARE INVEST sind Sie jederzeit vollumfänglich über das aktuelle Marktgeschehen informiert. Diese Themen lesen Sie in der nächsten Ausgabe:

- ▶ Wie sich ein Caritasverband für die Zukunft neu aufstellt.
- ▶ Welche Risiken für Betreiber in den Landesheimgesetzen stecken und wie man damit umgehen sollte.
- ▶ Der zweite Teil unserer Mini-Serie zur Einführung der Telematik-Infrastruktur für Einrichtungen der Altenhilfe.
- ▶ Aktuelle Marktdaten und Statistiken finden Abonnenten täglich im Web auf CAREINVEST-Online.net

Kontakt: T +49 6123-9238-253

Mail: service@vincentz.net

[LinkedIn](#) / Gruppe: CARE INVEST

Die nächste Ausgabe erscheint am
10. Januar 2025

Impressum

CARE INVEST

▶ PFLEGE ▶ WIRTSCHAFT ▶ STRATEGIE

www.careinvest-online.net

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:

Nathalie Heuer (Teamleitung)
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 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.

Anzeigen:

Teamleitung: Tobias Bergmeier, T +49 511 9910-152
tobias.bergmeier@vincentz.net

Beratung Geschäftsanzeigen:

Vera Rupnow, T +49 511 9910-154
vera.rupnow@vincentz.net

Gültige Anzeigenpreisliste:

Nr. 19, Preisstand 1.1.2025
Die Media-Daten sind zu finden unter media.vincentz.de

Abo/Leserservice:

T +49 6123 9238-253, F +49 6123 9238-244
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 792 Euro pro Jahr.

Der Abonnementpreis beinhaltet den freien Zugang zu dem Internetangebot auf careinvest-online.net und Volltextversionen der täglichen CARE INVEST-News Flashes.

Der Abonnementpreis für das Digital-Angebot von CARE INVEST beträgt 672 Euro pro Jahr.

Alle Preise sind inkl. MwSt. und Versand.
Preisstand 1.1.2025

Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung der Jahrespreise.

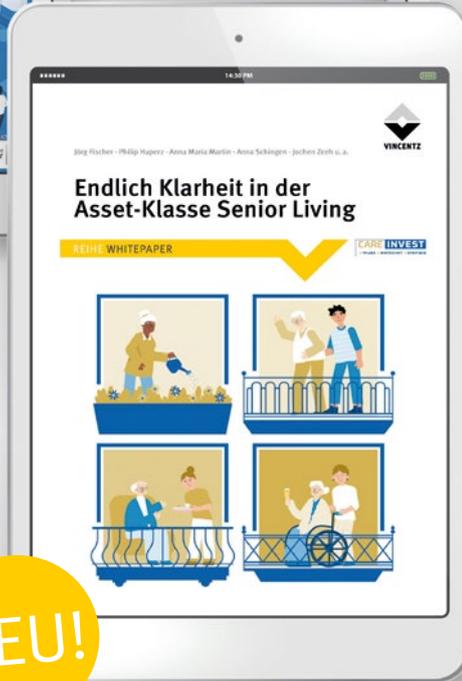
Bei höherer Gewalt keine Lieferpflicht.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Druck: johnen-druck GmbH & Co. KG, Bernkastel-Kues

© Vincentz Network GmbH & Co. KG

ISSN 1868-1786



CARE INVEST IN KOOPERATION MIT DER UNTERNEHMENSBERATUNG ROLAND BERGER

NEU!

Exklusive Analysen speziell für Sie

Setzen Sie auf exklusive Informationen zu Trends und Entwicklungen im Pflegemarkt. In der Reihe CARE 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.

Endlich Klarheit in der Asset-Klasse Senior Living
 2024, eBook, 159,- € Best.-Nr. 22341

CARE Monitor 2023
Das Branchenbarometer der Pflegewirtschaft
 2023, eBook, 99,- €, Best.-Nr. 22160

Service-Wohnen für Senioren
 2023, eBook, 159,- €, Best.-Nr. 22124

Jetzt bestellen! careinvest-online.net/shop