

PFLEGE

WE MAKE A DIFFERENCE



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

**ZWISCHEN REGULATORIK, KOSTEN
UND INNOVATIONSGEIST: WIE BLICKEN
BETREIBER AUF DEN PFLEGEIMMOBILIENMARKT?**

Umfrage 2023

IMMOBILIEN

INHALT

////

DIE NACHFRAGE NACH QUALITATIV
HOCHWERTIGEN PFLEGEBETRIEBEN
STEIGT DURCH DEN DEMOGRAFISCHEN
WANDEL STETIG – DER SEKTOR PFLEGE
GEWINNT IN UNSERER GESELLSCHAFT
FOLGLICH UMSO MEHR AN BEDEUTUNG.
DENNOCH HABEN EINIGE BETREIBER
IHR EXPANSIONSV ERHALTEN DEN
SCHWIERIGEN MARKTBEDINGUNGEN
ANGEPASST.

////

JAN-BASTIAN KNOD

Head of Residential Investment
Head of Healthcare Advisory

LIFE IS WHAT WE MAKE IT



VORWORT

Pflegeimmobilien haben sich in den vergangenen Jahren einen festen Platz auf dem Radar von Investoren gesichert – zu Recht: Durch den demografischen Wandel mit einer Zunahme von älteren Bevölkerungsgruppen und Ein-Personen-Haushalten steigt die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Pflegeeinrichtungen auch auf lange Sicht deutlich, ebenso wie die Bedeutung der Pflegebranche für unsere Gesellschaft.

Dreh- und Angelpunkt dieses besonderen Marktes sind die Betreiber der Pflegeeinrichtungen, die mit ihrem hochspezialisierten Know-how, ihrem Einsatz und ihren Visionen ein differenziertes Angebot für unterschiedlichste Pflegebedürfnisse schaffen und dieses kontinuierlich an neue und immer komplexere gesellschaftliche, strukturelle und regulatorische Anforderungen anpassen.

Diese Herausforderungen sind im vergangenen Jahr erneut gewachsen: So kamen zu längerfristigen Entwicklungen wie Digitalisierung und strengeren ESG-Vorgaben unter anderem Berichtspflichten, massiv gestiegene Energiekosten sowie das neue Tariftreuegesetz hinzu, was viele Betreiber finanziell stark belastet. Zugleich sorgt die andere Seite des demografischen Wandels für zunehmende Konkurrenz um junge Fachkräfte.

Wie schaut die Branche selbst auf die aktuellen Geschehnisse? Wir haben im Sommer 2023 30 Betreiber von Pflegeheimen, ambulanten Einrichtungen und Betreutem Wohnen zu den Trends, Herausforderungen und Chancen innerhalb dieses dynamischen Sektors befragt. Die Antworten bieten wertvolle Einblicke in die Marktsituation, Zukunftsperspektiven und Bedürfnisse der verschiedenen Akteure. Besonders tiefe Einsicht erlauben die Betreiber lively und aiutanda im Interview – und sind zugleich Beispiel für die große Flexibilität und Innovationskraft, die in dieser Branche steckt.

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich bei allen Teilnehmern bedanken, die mit ihrem Engagement und ihrer Offenheit dazu beitragen, ein fundiertes Verständnis für das Marktsegment zu gewinnen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

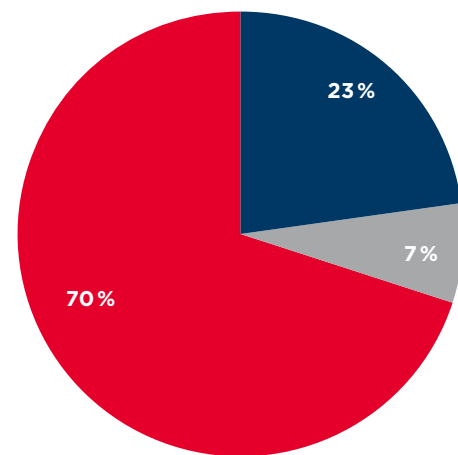
Jan-Bastian Knod

Head of Residential Investment
Head of Healthcare Advisory

WER IST IM MARKT AKTIV?

DIE BETREIBERLANDSCHAFT IST VIELFÄLTIG

Betreibertypen

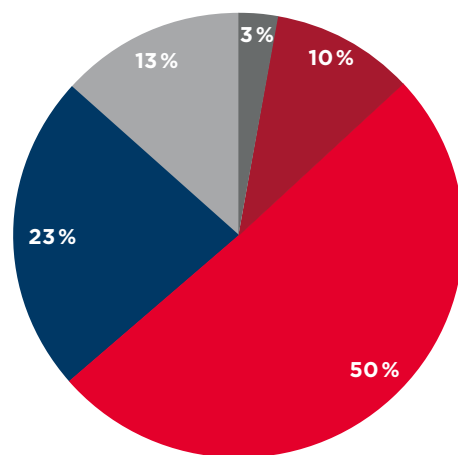


■ Freigemeinnütziger Träger ■ Öffentlicher Träger
■ Privater Träger

Private und gemeinnützige Träger führen das Feld an

Für unsere aktuelle Betreiberumfrage haben wir im 2. Quartal 2023 30 Akteure befragt, die im Pflegeimmobilienmarkt aktiv sind: Den Großteil der Teilnehmer stellen dabei mit 70 Prozent private Träger, gefolgt von freigemeinnützigen Trägern mit 23 Prozent. Öffentliche Träger machen mit 7 Prozent den kleinsten Sektor aus.

Betreibergröße nach Standorten



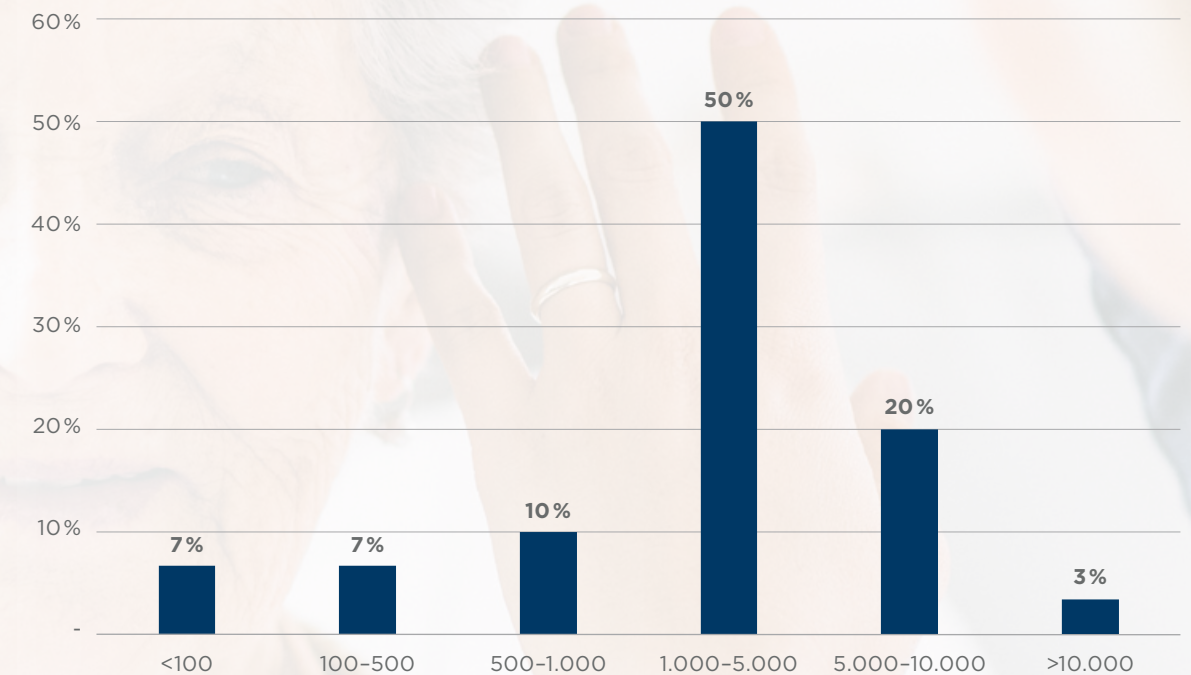
■ <5 ■ 5-10 ■ 10-50 ■ 50-100 ■ >100

Die Mehrheit verfügt über ein solides Netzwerk

Die Umfrageergebnisse zeigen eine vielfältige Betreiberlandschaft – von kleineren Akteuren mit begrenztem Wirkungsbereich bis hin zu großen Playern mit umfassender Präsenz an vielen Standorten. Die Größe verweist dabei auch auf unterschiedliche Expansionsstrategien und Geschäftsmodelle.

So betreiben 3 Prozent weniger als 5 Standorte, was auf eine Anfangsphase der Geschäftstätigkeit oder eine Spezialisierung auf bestimmte Zielgruppen beziehungsweise Regionen hindeutet. 10 Prozent führen 5 bis 10 Standorte und stehen damit möglicherweise am Beginn einer Expansion. Mit 50 Prozent führt der größte Anteil zwischen 10 und 50 Standorte und hat somit ein solides Netzwerk aufgebaut. Die zweitgrößte Gruppe von 23 Prozent betreut 50 bis 100 Standorte, ein Zeichen für Expansion und überregionale Präsenz. 13 Prozent der Unternehmen verfügen über mehr als 100 Standorte und damit über eine beeindruckende Reichweite am Markt.

Aufteilung nach Anzahl an Pflegeplätzen



Breites Spektrum an Kapazitäten schafft umfangreiches Angebot

Wir haben die Teilnehmer gefragt, wie viele stationäre und ambulante Pflegeplätze sie anbieten. Mit 50 Prozent verfügt die Mehrheit dabei über 1.000 bis 5.000 Plätze, gefolgt von ebenfalls signifikanten 20 Prozent mit 5.000 bis 10.000 Plätzen. Kleinere und größere Kapazitäten sind ebenfalls vertreten: 10 Prozent sind für 500 bis 1.000 Plätze verantwortlich, sowie weitere 10 Prozent für 100 bis 500. Eine ähnlich große Gruppe von 7 Prozent betreut unter 100 Plätze. 3 Prozent gaben an, sogar mehr als 10.000 Pflegeplätze zu versorgen. Die Auswertung verdeutlicht die Vielfalt der Unternehmen: Mit kleinen Einrichtungen von unter 100 Plätzen bis hin zu großen Pflegezentren mit über 10.000 Plätzen sind sie differenziert aufgestellt und können Pflegeleistungen für verschiedene Bedürfnisse anbieten.

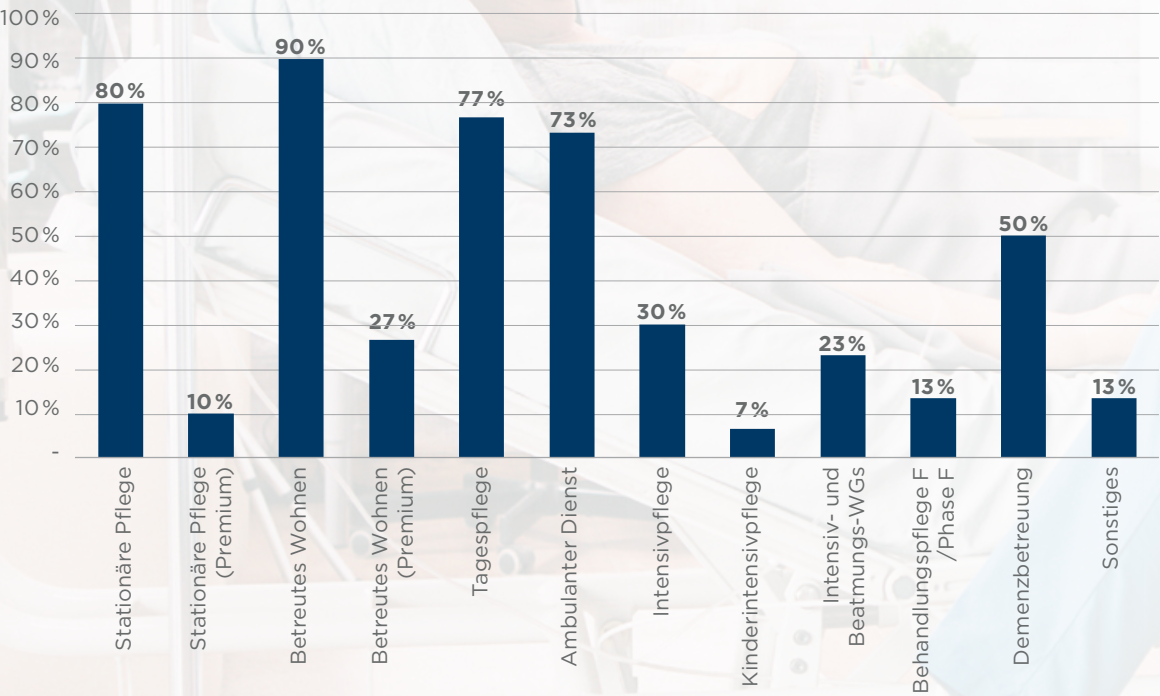


WIE WERDEN PFLEGE-IMMOBILIEN GENUTZT?

STATIONÄRE PFLEGE UND BETREUTES WOHNEN LIEGEN VORN

Sektoren der Betreiber

Mehrfachnennungen möglich



In welchen Pflegebereichen engagieren sich die Teilnehmer?

Die Pflegebranche bedient sehr unterschiedliche Bedürfnisse und ist in ihrem Angebot entsprechend breit aufgestellt – von der Stationären Pflege über das Betreute Wohnen und ambulante Angebote bis hin zur hochspezialisierten Pflege für schwerstkranke Patienten. Diese Bandbreite zeigt sich auch in unseren Umfrageergebnissen.

Mit 80 Prozent ist ein Großteil der Betreiber in der Stationären Pflege tätig, wobei 10 Prozent auf das Premium-Segment entfallen. Im Betreuten Wohnen sind sogar 90 Prozent aktiv, wobei 27 Prozent den Schwerpunkt auf das Premium-Segment legen. Ebenfalls hohe Anteile entfallen auf Tagespflegeeinrichtungen mit 77 Prozent, Ambulante Dienste mit 73 Prozent, sowie die Demenzzbetreuung mit 50 Prozent.

Während diese Angebote überwiegend zum Bereich der Altenpflege zählen, sind auch Intensivpflegeformen deutlich vertreten: 30 Prozent der Befragten engagieren sich in der Intensivpflege, 7 Prozent konzentrieren sich auf die Intensivpflege für Kinder. 23 Prozent bieten zudem Intensivpflegerische Wohngemeinschaften und Beatmungseinrichtungen an und weitere 13 Prozent sind auf die Behandlungspflege von Phase-F-Patienten spezialisiert.

Zusätzlich gibt es Schwerpunkte wie solitäre Kurzzeitpflege, ambulante Wohngemeinschaften und Einrichtungen für Menschen mit Behinderung.

Räumlicher Fokus der Betreiber

	> 500.000 Einwohner	250.000–500.000 Einwohner	100.000–249.999 Einwohner	50.000–99.999 Einwohner	< 50.000 Einwohner
Stationäre Pflege	58 %	50 %	54 %	77 %	73 %
Betreutes Wohnen	41 %	41 %	52 %	56 %	67 %
Tagespflege	41 %	23 %	59 %	64 %	77 %
Ambulanter Dienst	50 %	45 %	45 %	50 %	64 %
Intensivpflege	45 %	9 %	27 %	45 %	45 %

Standortverteilung variiert nach Pflegeform

Setzen Betreiber eher auf Großstädte oder kleinere Orte? Die Ergebnisse weisen auf interessante Trends hinsichtlich der Standorte hin, an denen Betreiber der Bereiche Stationäre Pflege, Betreutes Wohnen, Tagespflege, Ambulante Dienste und Intensivpflege besonders aktiv sind, und zeigen, dass ihre Aktivitäten von der Einwohnerzahl abhängig ist.

So ist bei der Stationären Pflege eine weitgehend homogene Verteilung zu beobachten, jedoch mit einem stärkeren Fokus von über 73 Prozent auf Standorte von unter 50.000 bis 99.000 Einwohnern. Ähnliche Muster sind auch beim Betreuten Wohnen zu erkennen, wobei hier sich hier noch deutlicher Orte mit unter 50.000 Einwohnern bevorzugt werden. Die Tagespflege zeigt dagegen eine Tendenz zu Standorten mit über 500.000 sowie eine noch deutlichere zu Standorten mit weniger als 250.000 Einwohnern – während der Bereich

dazwischen deutlich abfällt. Die Investmentbereitschaft bei den ambulanten Diensten verteilt sich dagegen mit um die 50 Prozent weitgehend gleichmäßig auf alle Standortgrößen. Interessanterweise konzentriert sich die Intensivpflege mit jeweils 45 Prozent eher auf kleinere und größere Standorte, während der mittlere Bereich von 100.000 bis 500.000 Einwohnern eine untergeordnete Rolle spielt.

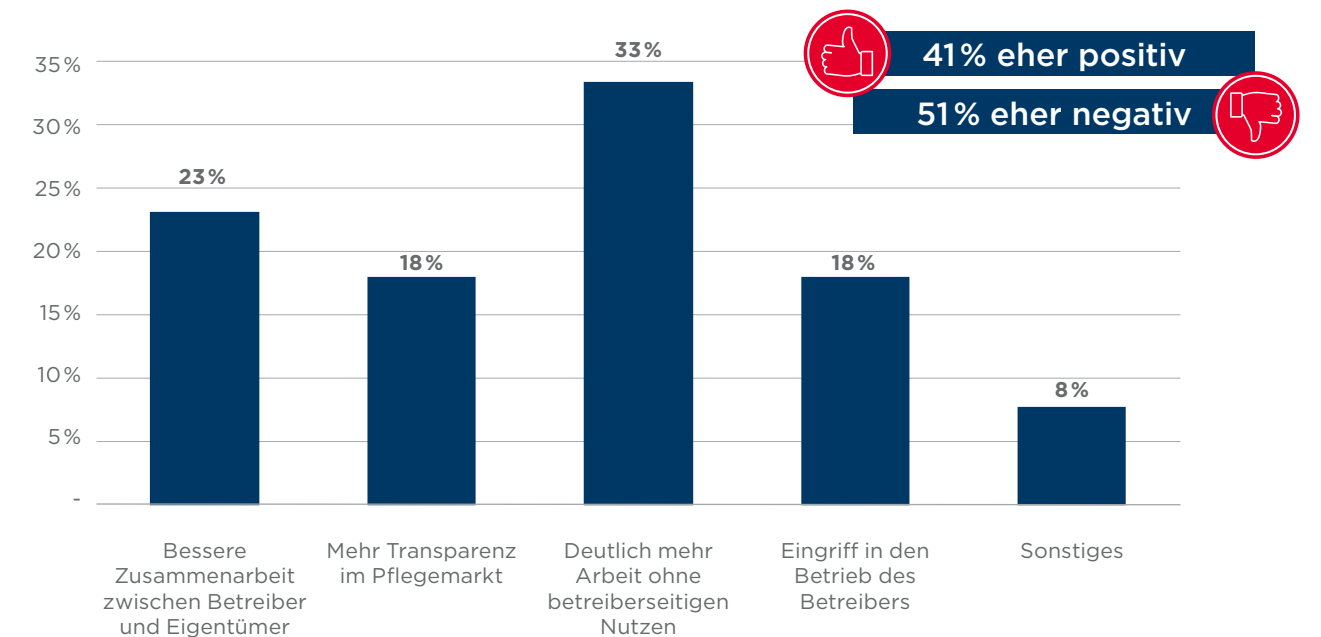


BERICHTSPFLICHTEN IM FOKUS

SINNVOLL ODER BELASTENDER MEHRAUFWAND?



Reportingeffekte aus Betreibersicht



Aufwand und Nutzen werden unterschiedlich empfunden

Um eigene wirtschaftliche Risiken zu minimieren, fordern Investoren und Eigentümer von den Betreibern zunehmend umfangreiche Berichtspflichten in Mietverträgen und Nachträgen. Wie stehen die Betreiber diesen Pflichten gegenüber? Unsere Umfrageergebnisse zeigen ein differenziertes Bild.

So sind 41 Prozent der Befragten der Ansicht, dass die Reportings zu einer verbesserten Zusammenarbeit zwischen Betreiber und Eigentümer führen: 23 Prozent gehen davon aus, dass ein offener Informationsaustausch ein gestärktes Vertrauensverhältnis und eine effektivere Kommunikation fördert. Weitere 18 Prozent sind der Meinung, dass die Berichtspflichten mehr Transparenz in der Zusammenarbeit schaffen. Sie erwarten, dass die Offenlegung von Informationen über Auslastung, betriebswirtschaftliche Kennzahlen, den Anteil der Sozialhilfeempfänger und Selbstzahler sowie die Höhe der Investitionskosten zu einem besseren Verständnis und einer klareren Einsicht in den Betrieb führt.

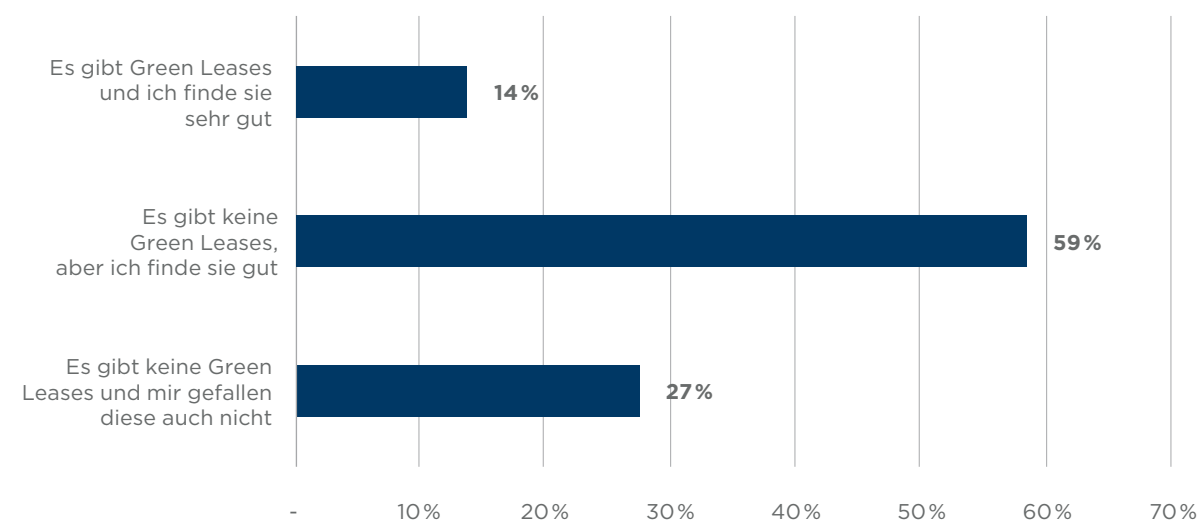
Eine knappe Mehrheit von 51 Prozent sieht die neuen Pflichten kritisch: 33 Prozent der Befragten glauben, dass diese erheblich mehr Arbeit bedeuten werden – ohne spürbaren Nutzen zu bringen. Sie empfinden die zusätzliche Belastung als nachteilig, da sie keinen klaren Mehrwert für ihren Betrieb erkennen. 18 Prozent empfinden die Berichtspflichten sogar als Eingriff in den Betrieb: Hier bestehen Bedenken hinsichtlich der Einmischung des Eigentümers in die operative Führung, wodurch die Entscheidungsfreiheit und Autonomie des Betreibers beeinträchtigt würden.

Zwar können die Antworten der Befragten kein repräsentatives Stimmungsbild der gesamten Branche zeichnen, sie liefern jedoch einen Einblick in die verschiedenen Perspektiven und Meinungen der Betreiber, die gegenüber den Eigentümern existieren können.

NACHHALTIGKEIT IN DER BETRIEBSPRAXIS

WIE STEHEN BETREIBER ZU GREEN LEASES?

Vertragliche Nachhaltigkeitsziele der Betreiber



Die Mehrheit ist vertraglich ungebunden, aber befürwortet Nachhaltigkeitsziele

Mit „Green Leases“ – sogenannten Grünen Mietverträgen – verpflichten sich Mieter zu einer nachhaltigeren Nutzung und Vermieter zu einer nachhaltigeren Bewirtschaftung und Ausstattung einer Immobilie.

Die Ergebnisse zeigen, dass mehrheitlich noch keine Green Leases abgeschlossen wurden, aber Offenheit besteht. So geben 14 Prozent an, dass es in ihren Unternehmen bereits Green Leases gibt und diese Entwicklung als positiv empfunden wird. Sie sehen darin ein effektives Mittel, um Umweltbelastungen zu reduzieren und nachhaltige Geschäftspraktiken zu fördern. Fälle, in denen Green Leases abgeschlossen, aber als negativ empfunden

wurden, gab es hingegen nicht. 59 Prozent berichten, zwar keine Green Leases abgeschlossen zu haben, befürworten jedoch die Idee und zeigen damit ein grundsätzliches Interesse, Nachhaltigkeitsziele in ihre Geschäftspraxis zu integrieren.

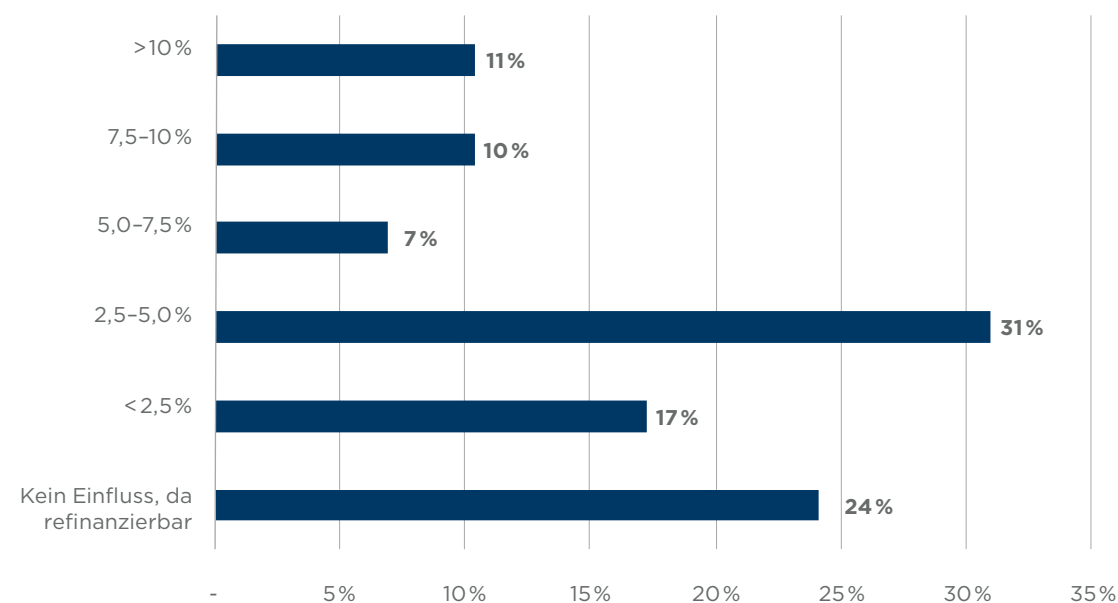
27 Prozent der Befragten berichten hingegen, dass in ihren Unternehmen bisher keine Green Leases abgeschlossen wurden und sie diese auch nicht befürworten. Dies muss nicht ausschließlich fehlendes Interesse an Nachhaltigkeitszielen bedeuten, sondern kann auch auf Bedenken bezüglich der Verbindlichkeit und Konsequenzen solcher Verträge hindeuten.



BELASTUNGSPROBE ENERGIEKOSTEN

HÖHERE PREISE DRÜCKEN DAS BETRIEBSERGEBNIS

Rückgang des Betriebsergebnisses durch höhere Energiekosten



Einem Viertel der Befragten gelingt die Refinanzierung

Die stark gestiegenen Energiekosten stellen für viele Unternehmen eine Herausforderung dar und können sich negativ auf das wirtschaftliche Gesamtergebnis auswirken – so berichten drei Viertel der Befragten von einem Rückgang ihres Betriebsergebnisses, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß: 11 Prozent sahen einen deutlichen Rückgang um mehr als 10 Prozent, weitere 17 Prozent verzeichneten Rückgänge von 5 bis 10 Prozent. Die größte Gruppe von 31 Prozent beschreibt einen moderaten Rückgang von 2,5 bis 5 Prozent und 17 Prozent sehen einen leichten Rückgang um weniger als 2,5 Prozent.

Dennoch war fast ein Viertel der Unternehmen in der Lage, die gestiegenen Energiekosten zu refinanzieren und hatte

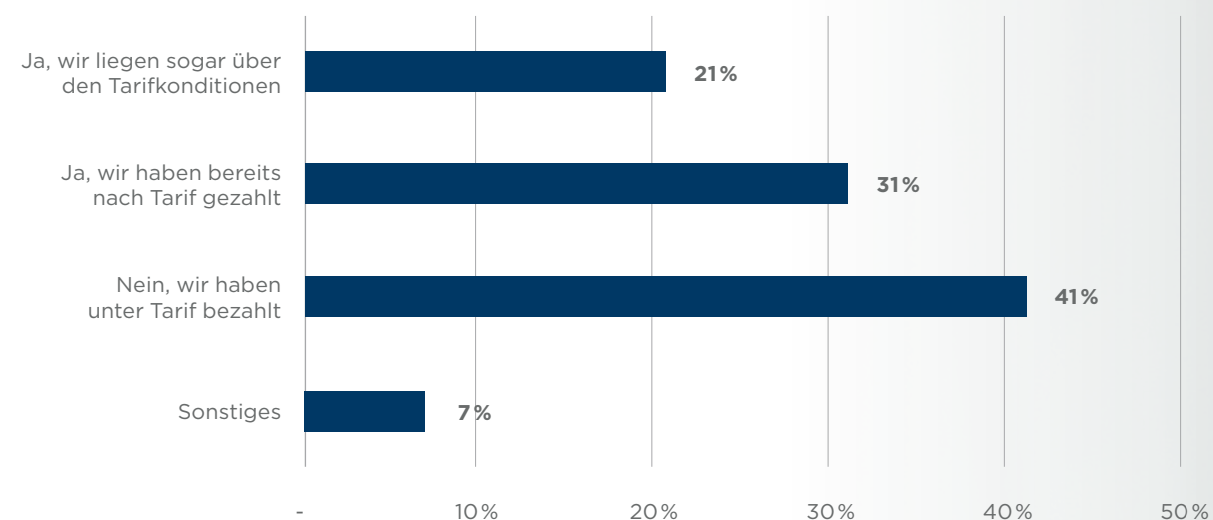
somit keine Einbußen im Betriebsergebnis. Dies verdeutlicht die Bedeutung von Effizienzmaßnahmen, Kostenmanagement und Möglichkeiten zur Kostenerstattung, um die Auswirkungen auf das Gesamtergebnis zu mildern.



TARIFTREUEGESETZ IN DER PRAXIS

STRESSTEST ODER CHANCE?

Umsetzung des neuen Tariftreuegesetzes



Geteilte Sicht auf die Gesetzesänderung

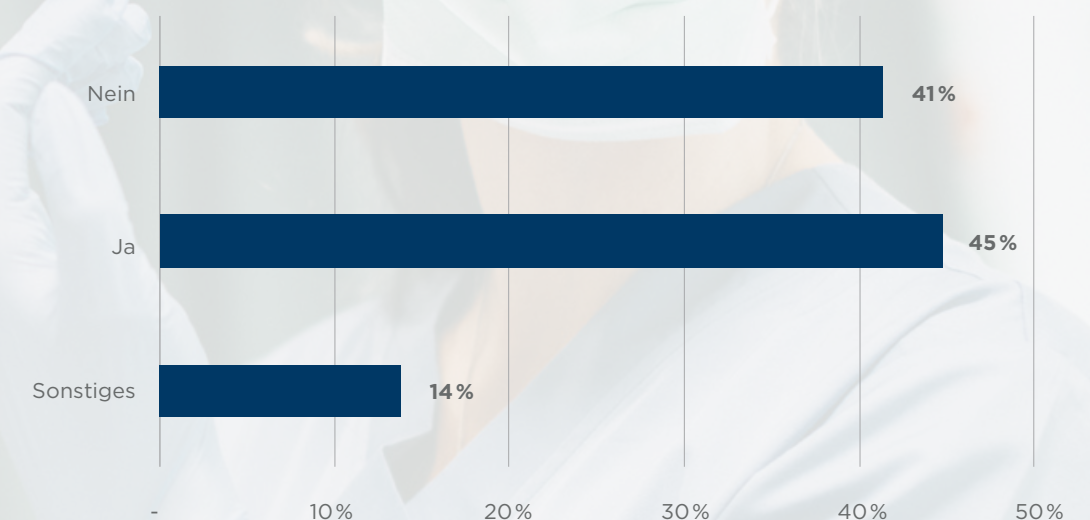
Seit September 2022 muss auch die Pflegebranche bundesweit nach Tarif bezahlen, was mitunter zu höheren Personalkosten führt. Die Umfrage zeigt, dass über die Hälfte der Unternehmen bereits vor Gesetzeseinführung nach Tarif gezahlt hat und somit die neuen Standards erfüllt. Bemerkenswert ist, dass 21 Prozent sogar übertarifliche Vergütungen gezahlt haben, um ihren Mitarbeitern bessere Konditionen zu bieten. Dies kann Zeichen für eine wertschätzende Unternehmenskultur und den Wunsch nach qualifizierten und motivierten Mitarbeitern sein.

Die Antworten zeigen jedoch auch, dass etliche Unternehmen untertariflich entlohnt haben. Die Lohnanpassungen bedeuten für sie nun eine zusätzliche Anstrengung, ebenso wie für die Pflegebedürftigen, auf die teils deutlich höhere

Eigenanteile zukommen. Zugleich könnte es eine Möglichkeit sein, die eigene Stellung im Wettbewerb um Arbeitskräfte zu verbessern.



Das Tariftreuegesetz als Mittel gegen Personalmangel



Hilft das Tariftreuegesetz, Personal zu gewinnen?

Die Meinungen der Befragten sind gespalten: Während 41 Prozent der Unternehmen denken, dass das Gesetz nicht zur Lösung des Personalmangels beiträgt, sieht eine etwas größere Gruppe von 45 Prozent darin eine Chance zur Verbesserung.

Einige Betreiber sind der Ansicht, dass das Tariftreuegesetz nicht als Hilfe zur Akquise von unqualifiziertem Personal angesehen werden kann. Ein weiterer Teilnehmer ist glaubt, dass das Tarif-

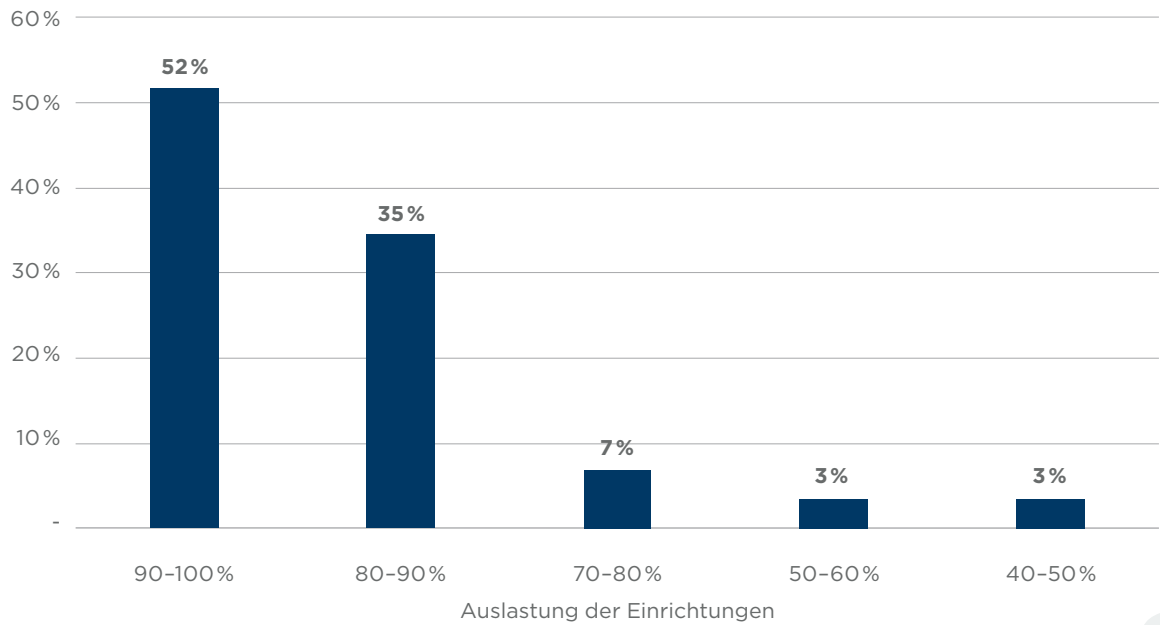
treuegesetz zwar keinen Einfluss auf den Arbeitskräftemangel hat, jedoch dafür sorgt, dass weniger vorhandene Arbeitskräfte in andere Branchen abwandern.

Es ist wichtig, diese unterschiedlichen Standpunkte zu berücksichtigen und alternative Maßnahmen in Betracht zu ziehen, um dem Personalmangel wirksam zu begegnen und die Personalsituation zu verbessern.

Mehr zum Tariftreuegesetz
in unserem Pflegeimmobilien-
Report 2023



Auslastungseinbußen durch Personalmangel



Personalmangel führt zu verminderter Kapazitätsauslastung

Personalschlüssel schreiben je nach Art der Einrichtung bestimmte Verhältnisse von Pflegebedürftigen und Pflegekräften vor. Dies führt dazu, dass Betriebe bei zu wenig Personal ihre Bettenkapazitäten nicht mehr voll ausnutzen können, was sich auch in unseren Umfrageergebnissen zeigt: Zwar erreichen 87 Prozent der Befragten Auslastungen von 80 bis 100 Prozent, 10 Prozent müssen jedoch Einbußen von 20 bis 50 Prozent hinnehmen, ein kleiner Anteil liegt sogar darunter.

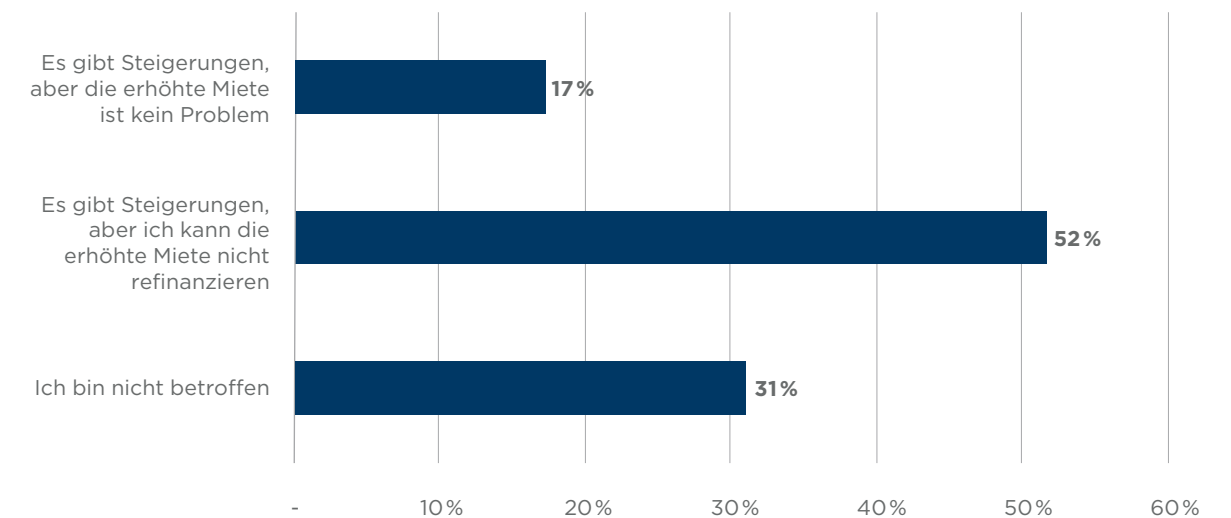


MIETPREIS- STEIGERUNGEN DURCH INFLATION

FÜR ÜBER DIE HÄLFTE DER BETREIBER
EIN PROBLEM



Von Mietpreissteigerungen betroffene Betreiber



Alternative Finanzierungsmöglichkeiten sind gefragt

Durch Indexregelungen in Mietverträgen hat die gestiegene Inflation vielfach zu höheren Mieten geführt. Das haben auch viele unserer Umfrageteilnehmer zu spüren bekommen: Inflationsbedingte Mietpreissteigerungen betreffen gut zwei Drittel der Unternehmen, wobei sie nicht für alle ein Problem darstellen.

Mit 52 Prozent der Unternehmen berichtet ein Großteil von Schwierigkeiten, die Zusatzkosten zu decken, und muss nach Lösungen zur Finanzierung suchen. 17 Prozent sind hingegen in der Lage, die höheren Mieten zu tragen. Es scheint, dass diese Unternehmen über ausreichende Finanzmittel oder Refinanzierungsop-

tionen verfügen. 31 Prozent der Befragten gaben an, von Mietpreissteigerungen nicht betroffen zu sein. Es ist anzunehmen, dass diese Unternehmen entweder Mietverträge ohne Indexklauseln haben oder die Inflationsauswirkungen auf die Mietzahlungen für sie noch nicht spürbar sind.

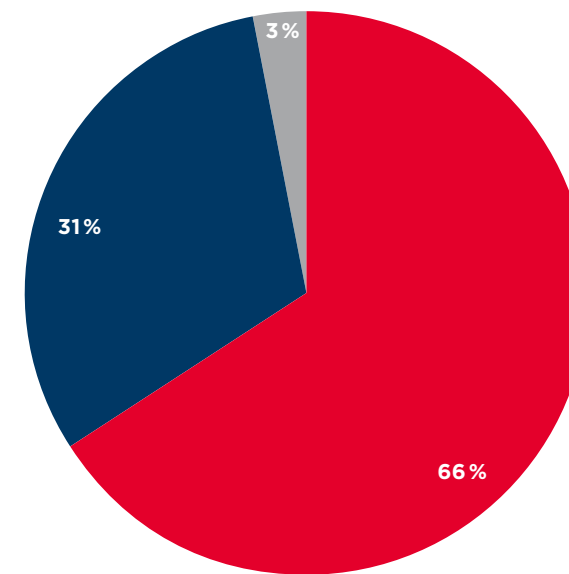
Insgesamt dürften Betreiber aktuell alternative Finanzierungsmöglichkeiten suchen oder Verhandlungen mit den Vermietern führen, um den Auswirkungen der Inflation auf das Mietniveau entgegenzuwirken und die finanzielle Belastung zu reduzieren.

DIGITALISIERUNG IN DER PFLEGE

FÜR DIE MEISTEN BETREIBER TAGESGESCHÄFT



Relevanz der Digitalisierung in Pflege und Betriebsalltag



- Digitalisierung ist von entscheidender Relevanz und wesentlicher Bestandteil im Betrieb
- Digitalisierung ist von entscheidender Relevanz, aber kein wesentlicher Bestandteil im Betrieb
- Digitalisierung hat keine entscheidende Relevanz und wir fokussieren uns auf den pflegerischen Betrieb

Fast alle Betreiber sehen die Digitalisierung als entscheidend an

Von der elektronischen Dokumentation bis zum Pflegeroboter – die Digitalisierung hat in vielen Bereichen der Pflege Einzug gehalten. Unsere Umfrageergebnisse spiegeln das wider: Mit 97 Prozent schreiben nahezu alle Betreiber digitalen Technologien eine bedeutende Rolle zu, auch wenn die tatsächliche Integration in den Alltag variiert.

Mit 66 Prozent gibt eine deutliche Mehrheit an, digitale Technologien bereits als wesentlichen Bestandteil ihrer Geschäftsabläufe zu nutzen, um Prozesse zu optimieren, die Kommunikation zu verbessern und möglicherweise neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen – und somit ihre Effizienz zu steigern und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Für 31 Prozent ist die Digitalisierung zwar ein relevanter, aber kein wesentlicher Bestandteil ihrer Geschäftstätigkeit. Diese Unternehmen erkennen ebenfalls den

Wert digitaler Technologien und nutzen möglicherweise einige digitale Werkzeuge, haben jedoch keine umfassende digitale Transformation durchgeführt.

Lediglich 3 Prozent gaben an, sich ausschließlich auf den pflegerischen Betrieb zu konzentrieren und der Digitalisierung keine relevante Rolle zuzuschreiben. Diese Unternehmen nutzen bisher wenig oder gar keine digitalen Lösungen in ihren Betriebsabläufen und vertrauen stattdessen auf die herkömmliche Bewirtschaftung.

Die Ergebnisse sind damit auch ein Indikator dafür, dass bislang zurückhaltende Unternehmen die Vorteile und Potenziale der Digitalisierung genauer untersuchen und geeignete Maßnahmen ergreifen sollten, um ihre Effizienz und Anschlussfähigkeit im Wettbewerb zu steigern.

LIVELY – EIN MODERNES BETREIBER-KONZEPT FÜR SENIORENWOHNEN

BERICHT AUS DER PRAXIS MIT CHRISTINA KAINZ

lively ist ein ganz junger Betreiber von Wohnformen für das Leben im Alter mit einem besonderen Schwerpunkt auf Wohnformen im offenen Quartier mit starken lokalen Strukturen. Im münsterländischen Gronau entsteht derzeit erstmals ein derartiges Wohnkonzept mit Apartments für unterschiedliche Ansprüche sowie umfangreiche Gemeinschaftsflächen für den Wunsch nach Gesellschaft, Familie und Freunden.

Was ist das Konzept von lively?

Aus unserer anfänglichen Idee, Design- und Servicementalität aus der Hotellerie auf das Wohnen im Alter zu übertragen und uns als echten Gastgeber zu positionieren, ist bis heute unser innovatives Wohnkonzept lively entstanden. Wir möchten damit das beste Produkt am Markt schaffen, um unsere Gesellschaft nachhaltig zu verbessern und nutzen hierzu unsere Erfahrungen aus der Hotellerie und verbinden diese mit dem Senior-Living- und Co-Living-Modell.

Unsere Vision ist es, Menschen im Alter mehr Lebensqualität zu ermöglichen – wir möchten erreichen, dass Menschen später pflegebedürftig werden und länger aktiv leben. Dabei ist es unser Anspruch, eine lebensfrohe Atmosphäre für unsere Bewohnenden zu schaffen, in der die Lebensqualität durch Förderung von Mobilität, Lebensfreude und Selbstbestimmung im Zentrum steht.

Wir legen besonderen Wert auf die Förderung einer aktiven Gemeinschaft, die durch unser Personal auf großzügigen und modernen Gemeinschaftsflächen bewusst geschaffen wird. Mittels abwechslungsreichem Kursprogramm werden zufällige

Berührungspunkte zwischen den Generationen geschaffen, da die Aktivitäten auch der gesamten Nachbarschaft offenstehen. Die Bewohnenden werden in der Gestaltung des Kursprogrammes eng eingebunden und auch dazu motiviert, selbst ihre Talente im Rahmen eines Veranstaltungsprogramms zu teilen.

Daneben legen wir konzeptionell großen Wert auf ein sogenanntes intuitives, barrierefreies Interior Design sowie unsere schnittstellenoffene Digitalplattform.

Wir möchten ein offenes, modernes und digitales Haus schaffen, in welchem sich die Bewohnenden, und alle Mitmenschen in der Umgebung verwirklichen und gemeinschaftlich eine tolle Zeit miteinander verbringen können.

Sie haben kürzlich eine Kapitalerhöhung vorgenommen. Welche Ziele verfolgen Sie damit?

Wir sind stolz darauf, eine weitere Finanzierungsrunde im aktuellen Marktumfeld abgeschlossen zu haben, da es uns wichtig ist, unseren Partnern als attraktiver und vor allem stabiler und langfristiger Betreiber zur Seite zu stehen. Dass all unsere Gesellschafter diese Runde unterstützt haben, zeigt auch, in welche erfolgreiche Richtung sich unser Herzensprojekt lively entwickelt. Mit dem Kapital möchten wir unsere Digitalplattform vorantreiben, in der Personalstruktur wachsen und die Standortexpansion vorantreiben!

Anfang 2024 wird Ihr erster Standort „Weiße Dame Gronau“ eröffnet. Was macht dieses Projekt gegenüber anderen Projekten im Betreuten Wohnen besonders?

Unsere „Weiße Dame“ in Gronau hat als unser erster lively-Standort eine ganz besondere Bedeutung. Nicht nur, weil wir

unser gesamtes Herzensblut reinstecken, sondern auch, weil wir dort eine neue Ära im Senior-Living-Bereich starten werden. Als denkmalgeschützte Spinnerei ist das Gebäude selbst eine absolute Perle und bringt die idealen Voraussetzungen mit, unsere Vision zum Leben zu erwecken. Neben den 127 Wohnungen werden wir fast 1.000 Quadratmeter vielseitige Gemeinschaftsflächen zur Verfügung stellen, die durch die Arbeit des Innenarchitekturbüros JOI Design eine hohe Aufenthaltsqualität mit sich bringen. Mit unserem modernen Ansatz werden wir vor Ort die Seniorinnen und Senioren begeistern, gemeinsam mit uns eine einzigartige Atmosphäre zu schaffen, die wir uns zum Wohnen alle selber wünschen.

/// ” ///

Unser Kleinquartier aus Kindergarten, Café, Tagespflege und lively-Community ermöglicht es, ein offenes Netzwerk zu bilden, in dem alle willkommen und zuhause sind.

/// “ ///



Christina Kainz

lively
Gründerin und Geschäftsführerin

Wie gehen Sie als junger Betreiber mit den aktuellen Herausforderungen der Pflegebranche wie Personalmangel, Digitalisierung und hohen Personalkosten um?

Wir glauben fest daran, dass sich die guten, modernen und innovativen Betreiber mit einer identifizierbaren und authentischen Unternehmenskultur durchsetzen werden. Solange wir diese Kultur leben und jeden teilhaben lassen, werden wir genau die Menschen finden, die mit uns diesen Weg gemeinsam gehen möchten.

Was uns etwas Flexibilität beim branchenspezifischen Personalmangel schafft, ist die Tatsache, dass unsere Teammitglieder auf operativer Ebene keine Pflegeleistungen erbringen. Unser Team ist rein für die Belebung der Flächen und Schaffung einer Gemeinschaft zuständig, weshalb unser Suchradius sehr breit ist. Pflege wird durch externe Pflegedienstleister erbracht, die wir eng in unsere Strukturen einbinden und denen wir entsprechende Räumlichkeiten zur Verfügung stellen. So greifen wir auf bereits bestehende pflegerische Strukturen eines Standortes zurück und sind dabei nicht von einem Anbieter abhängig.

Aus unserer Hotelvergangenheit sind wir das digital getriebene Arbeiten gewohnt und bringen daher eine große Leidenschaft mit, lively von Beginn an sehr digital und skalierungsfähig zu denken.

Investoren prüfen Betreiber immer stärker auf ihre Bonität und Nachhaltigkeit. Wie geben Sie Investoren Sicherheit im Ankauf einer Immobilie?

Mit der Entstehung von lively war es uns von Beginn an sehr wichtig, solide aufgestellt zu sein und das Unternehmen über ein organisches Wachstum zum Erfolg zu führen. Dieser Prämisse bleiben wir stets treu, sodass sich unsere Partner darauf verlassen dürfen, mit uns jemanden an der Seite zu haben, der mit Demut, Bodenständigkeit und Langfristigkeit agiert. Für uns sind die Qualität des Produktes sowie unsere Unternehmenskultur wichtiger als zu ehrgeizige Expansionsziele, unter denen unsere Vision leiden würde. Wir stellen als Betreiber marktübliche Sicherheiten und geben unseren Verpächtern Zugang zu unserem tagesaktuellen Reporting, um Vertrauen zu schaffen.

Wie stehen Sie zu „Green Leases“ und den verstärkten Berichtspflichten beim Abschluss von Mietverträgen?

Generell stehen wir dem Thema „Green Leases“ sehr positiv gegenüber und erkennen diese auch als alternativlos an. In unserer Firmenphilosophie spielt Nachhaltigkeit eine große Rolle, dies setzen wir in unserem ersten Projekt in Gronau Hand in Hand mit dem Eigentümer großflächig mittels KfW Effizienzhaus 40 EE-Standard auch um. Betreiberseitige Verpflichtungen in diesem Kontext bringen aus unserer Sicht auf operativer Ebene positive Effekte mit sich, denn nur wer seinen Verbrauch beziehungsweise Fußabdruck kennt, kann daran etwas ändern. In dieser

Transparenz steckt großes Potenzial für das Bewusstwerden des individuellen ökologischen und finanziellen Impacts eines jeden Mitarbeitenden und für das regelmäßige Reflektieren des Status Quo verbunden mit der Frage, was wir noch besser machen können. Wir haben das Glück, vor diesem Hintergrund all unsere neuen Prozesse entsprechend aufsetzen zu können und diese Chance möchten wir proaktiv nutzen. Das ist auch der Grund, warum wir unseren Immobilieneigentümern Zugänge zu unserem Business Intelligence Tool geben, das tagesaktuell die KPIs ausweist.

lively wurde 2021 von Constantin Rehberg und Christina Kainz gegründet. Der Senior-Living-Betreiber überträgt die Design- und Servicementalität aus der Hotellerie auf das Wohnen im Alter. lively bietet mit seinem innovativen Konzept eine neue Wohnform, welche das selbstbestimmte und gesunde Leben im Alter fördert und eine aktive Gemeinschaft bildet. Nach dem Motto „ambulant vor stationär“ schafft lively Wohnquartiere, in denen Wohnungen mit Gemeinschaftsflächen und Grundleistungen, sowie flexiblen Wahlleistungen zur Verfügung stehen. Die Wohnquartiere sollen mindestens 80 Apartments und etwa 4.000 Quadratmeter Nutzfläche umfassen. lively eröffnet in Q1 2024 die ersten 127 Wohnungen in der lively Weißen Dame Gronau und plant pro Jahr zwei bis vier neue Standorte im Zuge seiner Expansionsstrategie.

AIUTANDA – AMBULANTE VERSORGUNG FLEXIBEL GEDACHT

MARCEL MÜLLER-RECHENBACH UND SEBASTIAN WEBER IM GESPRÄCH

aiutanda bietet deutschlandweit ambulante Gesundheitsversorgung und Lebenshilfe für unterschiedliche Bedürfnisse an. Als Zusammenschluss von Dienstleistern mit verschiedenen Schwerpunkten kann **aiutanda** zeitlich, örtlich und fachlich auf individuelle Wünsche der Pflegebedürftigen eingehen.

Wie sieht Ihre Expansionsstrategie aus? Sind Sie weiter auf der Suche nach neuen Mietflächen oder konzentrieren Sie sich auf das Management des Bestands?

aiutanda hat aktuell bereits 18 Projekte vertraglich abgeschlossen und wird diese in den nächsten Jahren mit unterschiedlichen Investoren umsetzen. Wir setzen weiter auf Expansion, mit dem Ziel, bestehende Standorte in regionalen Clustern und Ballungszentren auszubauen und zu erweitern. **aiutanda** Standorte entstehen dort, wo wir mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Menschen versorgen. Dabei folgen wir unserem Konzept: *Egal WAS*: Wir bieten individuelle Lösungen, egal für welchen Dienstleistungsbe- reich – wie Alltagshilfen, Hilfeleistungen, Hilfsmittel, Therapiemanagement, oder 24-Stunden-Betreuung. *Egal WANN*: Wir sind flexibel verfügbar, egal zu welcher Zeit – stundenweise, tagesweise, monatsweise, auf Abruf und mehr. *Egal WO*: Wir bieten individuelle Konzepte, egal an welchem Ort – zum Beispiel zu Hause, in Tages- oder Kurzzeitpflegen, im Service-Wohnen, im umfassend betreutem Wohnen oder Wohngemeinschaften.

Personalmangel in der Pflegebranche ist allgegenwärtig. Wie gewinnen Sie neues Pflegefachpersonal?

Wir treten im Markt als moderner Arbeitgeber auf. Das bedeutet für uns mehr als bunte Farben und auffällige Slogans in den Bewerbungskanälen: Wir setzen auf eine zielgerichtete Personalbegleitung ab dem Erstkontakt sowie eine strategische, unternehmens- und stärkenorientierte Personalentwicklung, die uns bei der Mitarbeiterbindung unterstützt. Verstärkt wird dies durch digitale Instrumente, wie eine Bewerbermanagementsoftware, die Bewerberinnen und Bewerbern eine einfache Kontaktaufnahme zu uns ermöglicht. So steigern wir die Zufriedenheit, was auch zu positiver Mundpropaganda führt. Gleichzeitig setzen wir auf ein Ausbildungskonzept, mit dem es uns gelingt, unseren eigenen kompetenten Nachwuchs in der Entwicklung zu begleiten.

Sehen Sie das Tariftreuegesetz hierbei als hilfreich an?

Attraktive Löhne tragen maßgeblich zur Findung des richtigen Fachpersonals bei. Das Tariftreuegesetz ist mit dem Ziel der

Attraktivitätssteigerung der Pflegebranche ausgestattet worden. So sind auch durch das Gesetz die heutigen Löhne und Gehälter mit denen von vor fünf Jahren kaum noch zu vergleichen, was aus dieser Perspektive positiv für die Branche ist.

Zur Findung des richtigen Fachpersonals ist das Gesetz in unserem Fall hilfreich, da es uns als größeres Unternehmen überwiegend gut gelungen ist, mit Kranken- und Pflegekassen die notwendigen Sätze zur Refinanzierung der Personalkosten zu verhandeln. Dies gelingt nicht jedem Unternehmen, was einige Betriebe derzeit wirtschaftlich sehr strapaziert oder sie gar zur Insolvenz brachte. In Bezug auf andere Punkte wie Praktikabilität, Umsetzung und der Refinanzierung hat es sich leider als zu kurz gedacht erwiesen.

Im Moment führt das Tariftreuegesetz in der Branche dazu, dass sowohl Klienten als auch Unternehmen in finanziell herausfordernde Situationen geraten: Kosten, die trotz starker Erhöhung durch Inflation, Energiepreisen und das Tariftreuegesetz keine Antwort im gesetzlichen Pflegebudget der Pflegekassen finden, führen zu geringeren Auslastungen der Einrichtungen und zur Reduzierung von Leistungen im häuslichen Umfeld, da sich Menschen notwendige Pflegeleistungen nicht mehr leisten können.

Dies wiederum bringt Angehörige in eine psychisch und physisch herausfordernde Lage, da sie ersatzweise Leistungen erbringen müssen, wenn die zum Erhalt eines lebenswerten Lebens notwendigen Pflegeleistungen nicht durch professionelle Pflegeanbieter erbracht werden können. Diese Angehörigen stehen dann auch dem Arbeitsmarkt nicht oder nur sehr reduziert zur Verfügung. Das Gesetz ist daher vom Ziel her gut gedacht, in der Umsetzung leider nicht annähernd durchdacht.

Gibt es für finanziell stark belastete Klienten staatliche Unterstützungsleistungen?

Hilfe durch das Amt für Soziales ist grundsätzlich verfügbar, jedoch stehen hier verschiedene Hemmnisse im Weg: Häufig der fehlende notwendige Mut zur Über-

/// ” ///

Neue Generationen von Mitarbeitern erwarten selbstverständlich den Einsatz digitaler Lösungen.

/// “ ///



Sebastian Weber

aiutanda GmbH
Mitunternehmer
Leiter Projektentwicklung

windung seitens der Klienten, verzögerte Bearbeitung der Anträge, Ablehnung von Leistungen durch die entsprechenden Ämter etc. Hier setzen wir an und unterstützen mit unseren auf das Thema spezialisierten Mitarbeitern.

Die Einführung digitaler Technologien bedeutet zunächst großen Mehraufwand für Unternehmen und Beschäftigte. Haben Sie Arbeitsprozesse bereits digitalisiert und wie sind Ihre Erfahrungen?

Auch in der Pflege bringt die Digitalisierung vorteilhafte Effekte mit sich. Viele Routineaufgaben können automatisiert und damit effizienter gestaltet werden. Dies

kann helfen, Ressourcen zielgerichteter zu nutzen und das Personal von administrativen Aufgaben zu entlasten, sodass mehr Zeit für die eigentliche Pflegearbeit bleibt.

Digitale Systeme ermöglichen außerdem eine leichtere und systematischere Erfassung von Patientendaten. Dies verbessert nicht nur die Übersicht, sondern erlaubt auch schnellen Zugriff auf wichtige Informationen, was die Patientensicherheit erhöhen kann. Zudem können Pflegeeinrichtungen die Qualität ihrer Dienstleistungen genauer überwachen und optimieren sowie Trends und Probleme schneller erkennen und entsprechend reagieren.

Digitale Tools helfen zudem, die Kommunikation zwischen Pflegekräften, Ärzten, Patienten und Angehörigen zu vereinfachen und zu verbessern. Dies ist wichtig, um Missverständnisse zu vermeiden und den Informationsfluss zu gewährleisten. Durch die Auswertung digital erfasster Daten lassen sich individuelle Pflegepläne einfacher erstellen und anpassen, sodass jeder Patient genau die Pflege erhält, die er benötigt.

Neue Generationen von Mitarbeitern erwarten selbstverständlich den Einsatz digitaler Lösungen, da sie damit aufge-

„ „

Unternehmen müssen sich zunehmend zu ihrer ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung bekennen.

“ “

wachsen sind. Ob im E-Learning, in der Kommunikation im Team und Unternehmen oder in der Versorgung der Klienten, es führt kein Weg an der Digitalisierung vorbei. Wir bei aiutanda sehen diese Vorteile und setzen auf modernste softwaregestützte Lösungen, beispielsweise in den Bereichen Recruiting und Bewerbermanagement, Verwaltung, Qualitätsmanagement, interne Kommunikation oder Büro.

Refinanzierung und damit auch nachhaltige Mieten gewinnen in Diskussionen zunehmend an Relevanz. Wie erleben Sie den Anstieg der Kosten?

Unsere Branche steht seit geraumer Zeit vor großen Herausforderungen. Nicht zuletzt durch die Pandemie, die Entwicklung der Energiekosten und die anhaltende Inflation. Das trifft natürlich die gesamte Wirtschaft und ebenso die Baubranche. Wir sind in ständigem Austausch mit unseren Partnern aus der Immobilienbranche und arbeiten gemeinsam an Lösungen, die letztlich bezahlbares Wohnen ermöglichen sollen, auch wenn das aktuell immer schwieriger wird. Der Anteil der Sozialhilfeempfänger ist in den letzten Monaten stark angestiegen. Es braucht hier Maßnahmen aus der Politik, um diesem Trend entgegenzuwirken.

Viele Eigentümer wünschen mittlerweile vertragliche Regelungen zu beidseitig bindenden Nachhaltigkeitszielen („Green Leases“) und entsprechenden

Berichtspflichten. Wie gehen Sie mit den steigenden Anforderungen um und welche Chancen und Risiken sehen Sie hier?

Unternehmen müssen sich zunehmend zu ihrer ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung bekennen und diese übernehmen, um sich langfristig Vorteile in Bezug auf Markenimage, Risikomanagement und Innovation zu sichern. Wir bei aiutanda werden den gesetzlichen Anforderungen zur Nachhaltigkeitsberichterstattung vollumfänglich nachkommen. Mit den Reportinganforderungen ergeben sich Chancen hinsichtlich der Transparenz und damit der Steuerbarkeit unserer Bemühungen, dieses Themenfeld positiv zu beeinflussen. Risiken können durch sich ständig verändernde gesetzliche Regelungen und damit einhergehender wachsender Bürokratie entstehen.

aiutanda ist eine deutschlandweit tätige Gruppe von ambulanten Gesundheitsversorgern und bietet professionelle Gesundheits- und Lebenshilfe für Menschen mit Hilfe- und Pflegebedarf an. Das Angebot umfasst vielfältige Versorgungsleistungen, darunter Betreuungsleistungen bis hin zur 24-Stunden-Betreuung, Alltagshilfen, ambulante Pflegeleistungen sowie individuelles Therapiemanagement und eine zuverlässige Versorgung mit Hilfsmitteln. Die Angebote sind zeitlich und örtlich unbeschränkt und können ganz nach Bedürfnis flexibel zu Hause, in einer der Wohnformen oder im Urlaub wahrgenommen werden. Die Leistungen von aiutanda stehen jederzeit und überall zur Verfügung, ganz nach den jeweiligen Bedürfnissen und Wünschen der Personen mit Hilfebedarf.



Marcel Müller-Rechenbach

Pflege mit Leidenschaft Erfurt GmbH
Gründer
aiutanda Süd-Ost GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

KONTAKT



KEEP IN TOUCH



Kontakte anklicken und VCards herunterladen.

Jan-Bastian Knod
International Partner
Head of Residential Investment
Head of Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 261
E jan-bastian.knod@cushwake.com



Maximilian Merkel
Consultant
Healthcare Advisory
Residential Investment

T +49 69 50 60 73 234
E maximilian.merkel@cushwake.com



Benedikt Kiefer
Consultant
Healthcare Advisory
Investment Advisory

T +49 69 50 60 73 266
E benedikt.kiefer@cushwake.com



Max Koehler
Associate
Valuation & Advisory Services

T +49 69 50 60 73 225
E max.koehler@cushwake.com



Verena Saskia Bauer
Head of Marketing & Communications
Germany

T +49 69 50 60 73 360
E verena.bauer@cushwake.com



Diese Informationen sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis, eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort, wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet, als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.

© 2023 C & W (U.K.) LLP German Branch.
Alle Rechte vorbehalten.



Der Healthcare- Immobilienmarkt auf einen **Klick**:

