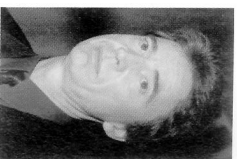


Altenheim EXPO – der Strategie-Kongress Bei Neu- und Umbau den Fokus auf Wohnlichkeit richten

Was müssen Heimträger bei Neu- und Umbauten beachten? Antworten liefert der Kongress zur Altenheim EXPO vom 25. bis 27. Juni in Stuttgart. Wie Pflegeheime zu Wohnhäusern für Pflegebedürftige werden, erklärt Rolf Gennrich, Geschäftsführer des Instituts für Altenwohnbau und Qualitätsmanagement in Solingen am ersten Kongresstag. Altenheim befragte ihn im Vorfeld.

Angesichts steigender Energiekosten schauen Mieter von Service-Wohnangeboten verstärkt auch auf die Betriebskosten. Wenn sie auf energiesparende Geräte verweisen können, auf eine gute Gebäudelisolierung, sind dies Wettbewerbsvorteile für den Anbieter. Mit dem entscheidenden Marketing sind die Kunden dann auch bereit, die etwas höheren Investitionskosten mitzutragen.



Rolf Gennrich:
„So bauen, dass man die Immobilie später umnutzen kann.“
Foto: Archiv

Altenheim: Worauf sollten Träger achten, die Bestandsbauten in neue Wohnformen umwandeln wollen?

Gennrich: Immer sehr genau prüfen, was der Standort hergibt, denn er bestimmt auf Dauer die Nachfrage. Die Frei-Gemeinnützigen haben hier oft Vorteile, weil sich ihre Gebäude in der Nähe gewachsener Sozialstrukturen befinden. Allerdings sind die Immobilien nicht selten in einem schlechten baulichen Zustand, haben aber eine prima Lage. Solche Standortvorteile sollten genutzt werden, denn in vielen Städten gibt es keine geeigneten freien Flächen mehr und wenn, dann sind sie oft unbezahlbar. Und je städtischer bzw. zentraler ein Standort ist, desto mehr sind dort neue Wohnformen gefragt. In kleineren Kirchengemeinden können z. B. die alten Pfarrhäuser in gemeinde-

nahe Angebote umgewandelt werden.

Es ist schwierig bzw. aufwendig, Pflegeheime in neue Wohnformen umzubauen. Interessanterweise sind die Möglichkeiten für die so genannten Alten-Krankenhäime, also der zweiten Generation der Heime besser: Die ehemaligen 3- oder 4-Bett-Zimmer, häufig aktuell als Doppelzimmer genutzt, finden kaum noch Nachfrager; sie sind aber groß genug, um ohne allzu großen Aufwand in kleine Wohnungen umgebaut zu werden.

Generell ist vor einem Umbau zu analysieren, ob die Maßnahme wirtschaftlich tragfähig ist: Wenn hohe alte Lasten auf dem Gebäude liegen, hohe Investitionskosten hinzukommen und keine Umfinanzierung der alten Lasten möglich ist, dann kann die Antwort „Nein“ lauten und der Verkauf sinnvoll sein.

Altenheim: Die Umnutzung traditioneller Pflegeheime kostet viel Geld.

Nach dem Kongress: Austausch, Filmprojekte, Fußball

Die Kommunikation zwischen Kongressteilnehmern, Referenten und Ausstellern geht über die Öffnungszeiten hinaus. Dafür garantiert ein attraktives Rahmenprogramm. So lädt Sie der Veranstalter, Vincentz Network, am Abend zum **Get-together** im Atrium der Neuen Messe Stuttgart ein. Für Ihr leibliches Wohl ist gesorgt: Ab 20 Uhr übertragen wir live das erste Halbfinale der **Fußball-Europa-meisterschaft** aus Basel.

Am 26. Juni präsentiert Ihnen Altenheim zum Ausklang des Kongresstages drei Filme mit **„Meilensteinen der deutschen Altenhilfe“**. Die portraitierten Erfolgskonzepte

könnten Ihnen als Blaupause für die Zukunft dienen. Die Vorreiter haben zentrale Herausforderungen, vor denen die Altenhilfe steht, bereits erfolgreich umgesetzt. Im Fokus: kundengerechte Angebote, Architektur und Ausstattung.

Zu den Vorbildern gehört die Unternehmensgruppe Mediana (Fulda). Mit innovativen und anspruchsvollen Konzepten bietet Mediana stationäre, teilstationäre und ambulante Dienstleistungen aus einer Hand. Für die Entwicklung ihrer Hausgemeinschaften und die Schaffung neuer Berufsbilder wie Präsenzmitarbeiter wurde die Unternehmensgruppe mehrfach ausgezeichnet.

>> Weitere Infos zum Kongress zur Altenheim EXPO im Kongressprogramm unter www.altenheim-expo.de und im Newsletter zur Altenheim EXPO – einfach anfordern im Internet unter www.altenheim-expo.de/newsletter.cfm

Anmeldung bei Vincentz Network,
Tel. (05 11) 99 10 1 75

Wie können Träger ihre neuen Angebote konkurrenzfähig machen?

Gennrich: Sie sollten möglichst kein eigenes Geld in Neubauten stecken, sondern sich für deren Finanzierung Partner suchen. Ich plädiere für Investoren aus der Region, da diese größeres Interesse am Umfeld haben, zusätzliches Kapital kann aus Fonds kommen. Bei der Sichtung von Angeboten gilt der Grundsatz, dass Pflegesatz, Entgelt und Investitionskosten zusammen ausreichen müssen, um den Investor zu befriedigen, die Instandhaltung auszuführen, usw. Wenn Investoren eine Rendite auf die Investitionen von 7,5 oder mehr Prozent erwarten, sollte man die Finger von ihnen lassen. Die Investition muss sich über die Erlöse aus den Mieten bzw. Investitionskosten selbst refinanzieren können. Wenn also Investoren von vornherein Zahlungen aus den Betriebskosten erwarten, müsste der Betreiber diese Aufwendungen aus dem operativen Geschäft erwirtschaften und das geht zu Lasten der Qualität. Es kann nicht sein, dass ich Personal abbauen muss, um meine Pacht

zu bezahlen. Trotzdem werden solche unseriösen Verträge abgeschlossen, einige Betreiber sind daran Pleite gegangen.

Daneben sollten auch Träger aus der Wohlfahrt Servicegesellschaften gründen. Alle drei Geschäftsbereiche Immobilie, Pflege und Service aus einem Topf zu finanzieren und zu organisieren, ist nicht zeitgemäß. Man braucht Partner. Das kann im Bereich Immobilie z. B. eine Wohnungsbaugesellschaft sein. Hauswirtschaftliche Leistungen können Heimträger auch außerhalb ihres Hauses im Wohnquartier anbieten. Pflegeleistungen können innerhalb eines Gesamtservicevertrages erbracht werden, innerhalb des Heimes, aber auch im häuslichen Bereich in den angrenzenden Wohnungen. Wenn ich neue Wohnformen anbiete, ist ein Verbundprojekt zwingend erforderlich, mit einer eigenen Versorgungskette oder mit Partnern.

Altenheim: Welche finanziellen Quellen können Altenhilfeträger noch erschließen?

Altenheim EXPO

Planen · Investieren · Bauen
Modernisieren · Ausstatten

Gennrich: Für freigemeinnützige Anbieter gibt es gute Fördermöglichkeiten durch die KfW Förderbank (Internet: www.kfw.de). Wohnwirtschaftliche Programme unterstützen den Erwerb, die Modernisierung und Sanierung sowie die Errichtung von Wohnimmobilien. Daneben werden Zuschüsse gewährt für Energieeffizienzberatungen und Investitionskredite für Energieeinsparmaßnahmen. Die öffentliche Förderung senkt die Kosten für den Betreiber.

Altenheim: Wo finden Träger Beratung?

Gennrich: Erfahrungsgemäß sind die Einrichtungen ziemlich auf sich allein gestellt. Banken und Steuerberater beraten oft eindimensional, beziehen etwa künftige Strukturveränderungen in der Pflegelandschaft in ihre Überlegungen nicht ein. Grundsätzlich muss einrichtungsindividuell vorgegangen werden. In Essen-Kettwig haben wir jede Möglichkeit, jedes Detail durchkalkuliert, das Vorgehen stelle ich bei der Altenheim EXPO vor.

sd

„Mitten drin in Kalletal“ stellt ein integratives und aktivierendes Lebensraumkonzept aus Kalletal vor. Sechs Wohngemeinschaften wurden mitten im Dorf errichtet, das Leben bedeutet für die psychisch kranken und demenzten Bewohner. Die Räumlichkeiten wurden nach dem Mehr-Sinnen-Prinzip gestaltet: Jeder Bereich soll dem Bewohner über mindestens zwei Sinne erreichbar werden. gezielte Materialien, Farben und Licht eingesetzt. In einem weiteren Film zeigt das Kompetenzzentrum Demenz in Nürnberg sein Leistungsangebot. Die mit Partnern aufgebaute Versorgungskette umfasst Beratung, medizinisches, neuropsychologisches, soziales und

pflegerisches Assessment sowie ein multidisziplinäres Therapieangebot für Menschen mit Demenz und ihre Angehörigen. Das Besondere: Alles, was demenziell Erkrankte brauchen, finden die Hilfesuchenden unter einem Dach. Dazu gehören auch ambulante, teilstationäre und stationäre Versorgungsangebote, letztere in Wohngemeinschaften.

Im Anschluss an die Filmvorführung warten nicht nur Köstlichkeiten am Buffet, sondern auch Austausch mit den Porträtierten – in lockerer Atmosphäre.