

CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 5 Mai 2007 1. Jahrgang www.vincentz.net



Bedarfsplanung: Achterbahnfahrt

Überangebot oder Unterversorgung – welches Szenario dem stationären Pflegemarkt bis 2040 „blüht“, weiß niemand exakt vorherzusagen. Den Blick in die Kristallkugel wagt dennoch die aktuelle Studie von **Avivre Consult**.

Die Zukunft ist nichts für schwache Nerven. Die Ausschläge des Pendels werden von Betreibern wie Investoren höchste Flexibilität erfordern. Bei der Nachfrageentwicklung im stationären Pflegebereich ist mit erheblichen Schwankungen zu rechnen, die von veritablen Überkapazitäten bis zu einem Neubaubedarf von ca. 25.000 Betten pro Jahr reichen (siehe Grafik). Insgesamt wird der Bedarf an stationären Pflegeplätzen und damit auch an neuen Pflegeeinrichtungen steigen. Auf der Grundlage des im Februar veröffentlichten Pflegeberichts des Statistischen Bundesamtes wurde die

Zahl der Betagten und Höchstbetagten übernommen und mit der derzeitigen Pflegewahrscheinlichkeit der einzelnen Alterskohorten zusammengeführt. Die erste Auffälligkeit, die sich dabei zeigt, ist der sinkende Bedarf an zusätzlichen Pflegeheimplätzen von 2014 bis 2019. Diese Nachfragerücke ist auf den Geburtenausfall während der Weltwirtschaftskrise um 1932 zurückzuführen. Die Alterskohorte mit der zweithöchsten Pflegewahrscheinlichkeit stellen die 82- bis 87-Jährigen. Durch den Einschnitt in der

Lesen Sie weiter auf Seite 2 >>

In dieser Ausgabe:

Akteure:

Dr. Udo Krolzik
Prof. Ulrich Hemel
Jérôme Vignon

Unternehmen:

Evang. Johanneswerk
Universität Regensburg
EU-Kommission



Themen:

Tarifstreit:

Der Dritte Weg

Wettbewerbsdruck durch starres Lohnsystem

Seite 4

Ethikdiskussion:

Wert durch Werte

Unternehmenserfolg ist mehr als Geld und Zahlen

Seite 6

Tagungsbericht:

Viele Wege – ein Ziel

Die Wohlfahrtsverbände auf dem Sprung nach Europa

Seite 8

US-Pflegemarkt:

Gestutzte Flügel

Die Höhenflüge der Vorjahre sind vorbei

Seite 12

Aufgeschnappt:

„Geld ist nicht das Problem – der Flaschenhals sind gute Betreiber.“

Thomas Greiner beim 5. Sozialkongress in Magdeburg

Geburtenrate 1932 sind diese Jahrgänge jedoch nur sehr schwach vertreten. Noch drastischer ist das Bild, das sich in den Jahren 2024 bis 2032 zeigt: Hier kommt es aufgrund einer negativen Bedarfsentwicklung zu rechnerischen Überkapazitäten. Aufgrund von Geburtenausfällen Ende des Zweiten Weltkriegs fehlen in dieser Phase die Jahrgänge, die stationäre Pflegeangebote generell in Anspruch nehmen.

Babyboomer stoppen Abwärtstrend

Ab 2032 ist wieder ein starker Anstieg des zusätzlichen Bedarfs auf bis zu 30.000 Betten pro Jahr zu verzeichnen. Der Grund dafür ist bei den Babyboomern (in Deutschland nur in der Zeit von 1955 bis 1965) zu suchen, die in das Alter der Pflegebedürftigkeit kommen. Wenn die Pflegewahrscheinlichkeit sich in der heutigen Form fortsetzt, wird der Pillenknick, der sich in Deutschland ab 1965 in rückläufigen Geburtenraten niederschlägt, erst gegen Ende des Jahrzehnts 2040 zu einem (dann aber drastisch) sinkenden Bedarf führen.

Kapitalbedarf durchbricht 2037 die 5 Mrd.-Grenze

In Phasen mit besonders hoher Nachfrage werden bis zu 8 Mrd. € / Jahr benötigt, um den Neubau und den Ersatzbedarf von Pflegeplätzen zu refinanzieren. Für

Alles nur heiße Luft?

Die Engländer kommen – oder auch nicht. So zumindest der Eindruck beim Zahlenabgleich, den **Frank Löwentraut** zwischen avisierten und tatsächlich abgewickelten Käufen britischer Finanzinvestoren von deutschen Pflegeeinrichtungen für 2006 vornimmt. Von 1,2 Mrd. € Deals, die auf dem Einkaufszettel der Briten standen, wurden nach seiner Einschätzung nur klägliche 30 Mio. realisiert. Der Grund findet sich in den überzogenen Preisvorstellungen der Verkäufer, die dem Testat der ausländischen Banken bei genauer Prüfung nicht standhielten. So wurden die benötigten Fremdmittel zur Finanzierung zusammengestrichen und es platzte in den meisten Fällen die Übernahmeblase. Es besteht allerdings Hoffnung für die abgabewilligen Betreiber, in absehbarer Zeit doch noch zum Zug zu kommen, denn das Geschäft zieht spürbar an. Nicht nur die Angelsachsen scheinen zurückzukommen. Auch israelische und Schweizer Fonds sollen interessiert sein, sich am deutschen Pflegemarkt einzukaufen. Löwentraut hat in 2007 nach eigenen Angaben bereits Transaktionen in Höhe von 475 Mio. € abgewickelt. Auch andere Berater sprechen von Belebung, die die Preise weiter nach oben treiben sollte. Nachdem die deutschen Fonds ebenfalls noch immer fleißig Anlagegelder für das Marktsegment einsammeln, dürfte dieses Jahr und auch für 2008 genügend „Schmieröl“ in der Pipeline sein.

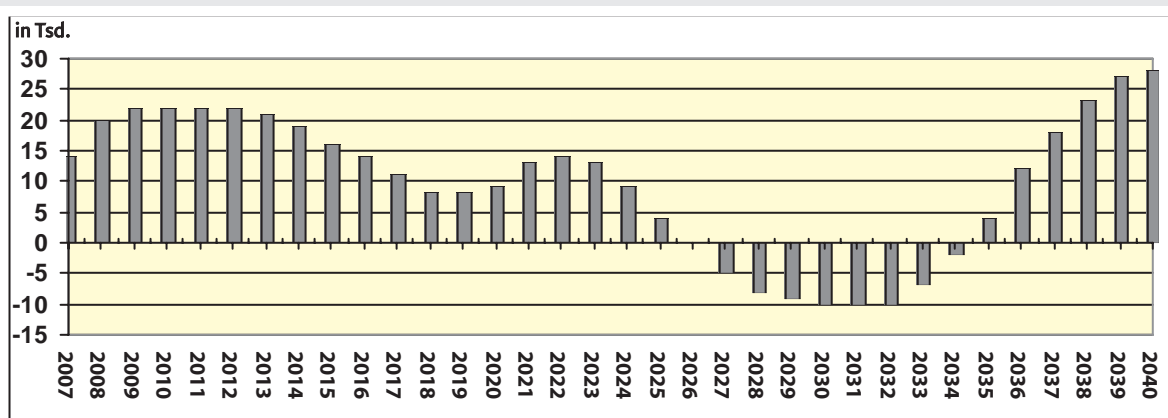
den Mittelwert wurde ein durchschnittlicher Kaufpreis von 83.000 € / Bett (2006) zugrunde gelegt. Die Sanierung der ca. 300.000 nicht mehr marktgerechten Betten wurde in den Ersatzbedarf eingerechnet, in dem 2 % des Gesamtbestandes als Ersatzbau als konservative Schätzung angenommen wurden (Basis: Lebensdauer einer Einrichtung 50 Jahre, durchschnittliche Inflationsrate 1,8 %). Sollte die Heimmindestbauverordnung im Bestandschutz geändert und damit die Nutzungsdauer auf 33 Jahre verringert werden, steigt der Kapitalbedarf durch gestiegene Ersatz-

baumittel auf insgesamt 84,6 Mrd. € bis 2030 und auf 139,5 Mrd. € bis 2040 bei gleich bleibendem Bedarf und den heute gültigen Rahmenbedingungen von Pflegewahrscheinlichkeit und Verweildauer.

Verweildauer nimmt weiter ab

Allerdings ist bereits absehbar, dass sich eben diese Rahmenbedingungen ändern werden, so dass der tatsächliche Bedarf an neuen Pflegeplätzen nach unten revidiert werden muss. Die durchschnittliche Verweildauer in einer stationären Pflegeeinrichtung ist in den vergangenen

Pflegeplatzbedarf



Quelle: Löwentraut Research & Valuations GmbH

Der erste Nachfragerückgang wird 2014 - 2019 spürbar. Von 2026 - 2034 sind hohe Leerstände zu erwarten, für die sich Betreiber strategisch rüsten sollten.

Ethik in der Sozialwirtschaft

Mehrwert durch Werte

Der Mensch lebt nicht nur vom Brot allein - Unternehmen können nicht ohne einen wertegeprägten gesellschaftlichen Kontext existieren. Deshalb ist dem wirtschaftlichen Imperativ der Wertschöpfung das ethische Gebot der Wertschätzung gleichzusetzen. **Prof. Ulrich Hemel** sieht darin den strategischen Vorteil der freigemeinnützigen Anbieter von Sozialleistungen.

Zur Person:

Professor Dr. Dr. Ulrich Hemel

- Jahrgang 1956, ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Strategie und Wert Beratungs- und Beteiligungs-GmbH sowie Vorstandsvorsitzender der Stiftung des vom Bistum Hildesheim getragenen Forschungsinstituts für Philosophie in Hannover
- 1983 Promotion
- 1988 Habilitation im Fach Religionspädagogik
- von 1991 bis 1996 Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group, dann bei der Paul Hartmann AG, von 2001 bis 2004 als Vorstandsvorsitzender
- seit 1996 außerplanmäßiger Professor für Religionspädagogik an der Katholisch-Theologischen Fakultät Regensburg
- von 2005 bis 2007 Vorsitzender der Geschäftsführung der Süddekor GmbH und der 2D Holding GmbH

Die Sozialwirtschaft unterliegt zwar ebenso wie alle anderen Wirtschaftszweige zweckrationalen Maßstäben. Sie ist aber deshalb kein autonomer Bereich menschlichen Handelns. Dieses wird trotz der fortschreitenden Erosion alter Bindungen wie Familie, Tradition und Religion und gerade in der Selbstverwirklichung und Individualisierung durch das Interesse an Fairness und Gerechtigkeit geprägt. Unsicherheit verursacht für Controller allerdings, dass die Wertschöpfung durch Wertschätzung häufig nicht direkt messbar ist. An dieser Unsicherheit setzt der Theologe und Wirtschaftler Prof. Ulrich Hemel an.

Ethik jenseits der Monetik

Für ihn verstellt die zweckrationale Logik des Profits als „Maßnahme zur Imageverbesserung“ den Blick auf die tiefere Bedeutung der Ethik. Gemeinsame Werte sind für ihn „mehr als ihr unmittelbarer Nutzen“. Ohne gesellschaftliches Vertrauen könne auf Dauer kein Unternehmen existieren. Dieses Vertrauen wird wiederum von den Menschen geprägt, die für das Unternehmen stehen. Mit ihrer persönlichen Arbeitsleistung stärken oder zerstören sie die Marke. Falls Zweifel daran wachsen, also Vertrauen erodiert, führt dies auch zum Verlust von Marktanteilen. Die Glaubwürdigkeitslücke ist schwer

zu schließen. Die Identifikation des Mitarbeiters mit dem Unternehmen ist der Dreh- und Angelpunkt des wirtschaftlichen Erfolgs.

Geld ist nicht so wichtig

Interessanterweise geht es den Arbeitnehmern, anders als die meisten Arbeitgeber annehmen, erstrangig nicht um Geld. „Gutes Einkommen“ und „interessante Arbeit“ rangieren am Ende der Wunschkala. Wichtiger ist den Menschen das Eingehen auf ihre privaten Sorgen und die genauen Kenntnisse über Unternehmensziele. Schlussfolgerung: Motivation über aktive Kommunikation funktioniert besser als finanzielle Anreize. Ganz oben steht „die Anerkennung gut geleisteter Arbeit“. Die entscheidende Variable ist die empfundene Autonomie im Alltag, die mit starker individueller Gestaltung einhergeht. Arbeitsleistung beruht demgemäß weniger auf direkter Anweisung, als auf der Strukturierung gemeinsamer Überzeugungen. Diese Erkenntnis ist für Hemel eine echte Herausforderung für das Management. Aber der Einsatz lohnt. Er gibt zu bedenken: Die Identität, die Marke ist nicht durch Werbekampagnen beliebig auswechselbar.

Mitarbeiter müssen „passen“

Besser investiert das Unternehmen in eine sorgfältige Auswahl der passenden

+++ CARE Invest - Strategie +++

Knick in der Optik: Unterschiedliche Werteskala

Was erwarten Arbeitnehmer:

1. Anerkennung ihrer Arbeitsleistung
2. Kenntnisse der Unternehmensziele
3. Eingehen auf private Sorgen
4. Gutes Einkommen
5. Interessante Arbeit

Was glauben Arbeitgeber:

1. Gutes Einkommen
2. Gute Arbeitsbedingungen
3. Wohlergehen der Firma
4. Gesicherter Arbeitsplatz
5. Interessante Arbeit

Quelle: Gesellschaft für betriebliche Weiterbildung, Berlin

Mitarbeiter und sorgt sich um deren Verbleib. Ein positives Betriebsklima erhöht die Identifikation und senkt Fluktuation und Krankheitskosten. Gemeinsame Werte und Überzeugungen senken die Kosten externer Kontrolle nachhaltig.

„Der Porsche des Heimleiters ist ein Tabubruch“

Das Augenmerk müsse dabei unternehmenseits darauf gerichtet sein, das Selbstbild mit Werten zu füllen und Identität zu leben. „So wird der Porsche des Heimleiters schnell zum Tabubruch“ konkretisiert der Berater Vorbildfunktion der Unternehmensführung. Glaubwürdigkeit speise sich aus der Konsequenz des Handelns - Sanktionen eingeschlossen.

sen. Damit hebt sich auch der scheinbare Widerspruch zwischen wirtschaftlicher und sozialer Verantwortung auf, der den Dritten Weg in der derzeitigen Tarifdiskussion beschwert. Leistungswerte wie Professionalität und Wertschöpfung schließen Fairness, Gerechtigkeit und Wertschätzung im internen wie externen Geschäftsgebahren keineswegs aus, sondern bedingen und fördern sich wechselseitig. Die Schärfung der Wahrnehmung des Werteprofiles ist kein einmaliger Vorgang, sondern ein ständig fließender Prozess, um das Leitziel der Integrität zu erreichen, unter dem Motto: „Tue das, was du sagst, sage das, was du tust.“ **CI**

Zusammenfassung des Vortrags von Prof. Ulrich Hemel beim 5. Kongress der Sozialwirtschaft am 26.04.2007 in Magdeburg.

Hart und weich: Wertvolle Mischung für den Arbeitserfolg

Leistungswerte

1. Professionalität
2. Wertschöpfung
3. Strategie
4. Kommunikation
5. Pers. Verantwortung

Menschliche Werte

1. Fairness, Gerechtigkeit
2. Wertschätzung
3. Glaubwürdigkeit
4. Kommunikation
5. Pers. Verantwortung

Quelle: Strategie und Wert GmbH, Laichingen

„Klar, wenn wir mit KLEUSBERG bauen, sparen wir viel Zeit, Geld und Nerven!“



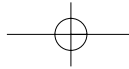
„In der modernen KLEUSBERG Modulbauweise ist unser neues Pflegeheim schon in 6 Monaten bezugsfertig.“

Das vorgestellte Konzept aus vorgefertigten Modulen hat allen sofort gefallen. KLEUSBERG garantiert eine komplette 100-Betten-Pflegeeinrichtung auf 4.000 m² Geschossfläche, entsprechend den gesetzlichen Vorschriften und Verordnungen in so kurzer Zeit, zu erstellen. Und das schlüsselfertig und zum Festpreis.

So können wir schon bald mit der Belegungsplanung beginnen. Auf was warten wir noch?“



KLEUSBERG GmbH & Co. KG
 Morsbacher Straße • 57537 Wissen-Wisserhof
 Telefon: 02742 955-150
 Fax: 02742 955-144
 E-Mail: info@kleusberg.de
 Internet: www.kleusberg.de
 Niederlassungen in Hamburg, Otterbrunn, Remscheid (Neckar), Kablesketal-Dölbau (Halle-Saale).



Sozial-Europa

Viele Wege – ein Ziel

Der europäische Sozialmarkt ist im Umbruch: eine entfesselte Dienstleistungsfreiheit steht der notwendigen Verpflichtung zum sozialen Schutz der Bürger gegenüber. Die Wohlfahrtsverbände fürchten die Asymmetrie zwischen einer europaweit agierenden, ungezügelter Wirtschaft und den national geprägten Sozialsystemen. Neue Modelle grenzüberschreitender Sozialarbeit sind insbesondere im Pflegebereich gefragt. „Europa sozial managen“ war Leitthema des 5. Sozialkongresses in Magdeburg.

„Wir haben gelernt“. Äußerst zerknirscht gibt sich EU-Sozialdirektor **Jérôme Vignon** in Vertretung seines Chefs, EU-Kommissar **Vladimir Spidla**, gegenüber den Vertretern der deutschen Wohl-

fahrtsverbände bei seinem Referat. Aber dort sitzt das Misstrauen tief. Nur mit Mühe und mit massiver Intervention der Bundesregierung war es den Sozialverbänden gelungen, ihren Bereich aus der EU-Dienstleistungsrichtlinie zumindest vorläufig auszuklammern. So wird die artige Verbeugung Vignons, Europas Erfolg hänge „...ganz wesentlich davon ab, ob Sie, die Sozialwirtschaft, Ihren Auftrag erfüllen können!“ eher als Lippenbekenntnis gewertet und nicht als Garantie für die Beibehaltung des Status quo und Sicherung deutscher Standards gesehen.

Flickenteppich nationaler Sozialgesetze

Nicht zu Unrecht verweist er allerdings darauf, dass das Ungleichgewicht zwischen Wirtschaft und Sozialem auf europäischer Ebene mit der fehlenden Kompetenz der EU, oder positiv umschrieben, mit dem Subsidiaritätsprinzip in den Mitgliedsländern zu tun hat: die Sozialunion, ein Flickenteppich von Zuständigkeiten, zäh verteidigter Tarifautonomie und grundverschiedenener Sozialsysteme. Also besser „Finger weg“? Vignon ermuntert die Wohlfahrtsverbände dennoch, die Entwicklung eines sozialen Europas aktiv mitzugestalten, denn von einer funktionierenden Sozialwirtschaft hänge die Integrationskraft der Gemein-

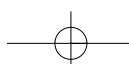
schaft ab. Hier sehen sich die großen Sozialverbände der Pflegebranche gefordert. Im EU-Binnenmarkt beschäftigen sie 1,43 Mio. Mitarbeiter und generieren 60 Mrd. € Umsatz. Für **Dr. Udo Krolzik**, den Vorstandsvorsitzenden des **Evangelischen Johanneswerks** in Bielefeld, sind diese ersten Gehversuche gemeinnütziger Träger aber noch viel zu zaghaft. Den Grund dafür vermutet er in der engen Anbindung der Unternehmen an den deutsche Sozialstaat und dessen Systemfremdheit im europäischen Umfeld. Selbstkritisch verweist er auch auf die Schwächen der Sozialriesen, die noch immer „mehr verwalten als unternehmen.“

Kein Platz für Soziales im Europa der Reichen?

Die Kernargumente für die zögerliche Öffnung ortet Krolzik in der fehlenden Zuständigkeit mangels Sozialunion. Das Thema wäre deshalb aus Sicht der Expansionsbremser zeitlich noch „weit weg“ und die Sozialverbände hätten auch „keine Kompetenz, in einem Europa der Reichen aktiv zu werden“. Die Verbände sollten sich dem Dialogangebot, das in Artikel 34 der EU-Verfassung fixiert ist, nicht verschließen, auch wenn dort große Teile der Pflegewirtschaft dem freien Dienstleistungsmarkt zugeordnet werden. Hier trete zum Beispiel das Diskriminierungsverbot ein-

Ev. Johanneswerk, Bielefeld

Das Evangelische Johanneswerk e.V., gegründet 1951, ist einer der größten diakonischen Träger Europas mit Sitz in Bielefeld. Rund 6.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in mehr als 70 Einrichtungen in Nordrhein-Westfalen und europäischen Ländern tätig. Das Johanneswerk betreibt u.a. 30 stationäre Einrichtungen der Altenhilfe und 460 Altenwohnungen in Nordrhein-Westfalen. Hier werden mehr als 3.000 ältere Menschen von rund 2.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreut. Diese Einrichtungen des Ev. Johanneswerks sind zusammengefasst in 16 Regionen in Nordrhein-Westfalen. Die drei Geschäftsbereiche „Soziale Arbeit und Gesundheit“, „Finanzen“ und „Personal“ übernehmen die zentrale Steuerung. Regionalgeschäftsführungen verantworten nach Zielab-sprachen die Arbeit in der Region.



+++ CARE Invest - Veranstaltungsbericht +++

deutig mit dem Tendenzschutz kirchlicher Einrichtungen in Konflikt. Durch die Niederlassungsfreiheit sei die private Konkurrenz längst grenzüberschreitend im deutschen Pflegemarkt tätig. So bietet der französische **LVL Medical Konzern** bereits seit einigen Jahren seine ambulanten Pflegedienste vorrangig in Nordrhein-Westfalen an.

Struktureller Vorteil bei Caritas und Diakonie

Umgekehrt sieht der Johanneswerk-Chef die strategischen Vorteile der kirchlichen Organisationen in ihrer kulturellen und strukturellen Vernetzung: „Unsere Antworten sind international.“ Es geht

Wolfgang Teske, Diakonisches Werk:

Wir dürfen die EU nicht nur als Bedrohung sehen

um den Wettbewerb des „best-practice“ mit einer multikulturellen Pflege auf der Grundlage einer mehrstufigen europäischen Ausbildungsordnung. Diese soll fachliche Standards unter Einbeziehung der ethisch-spirituellen Dimension sowie der sozialen Verantwortung der Kirchen sichern. Der Austausch von Ideen und Mitarbeitern funktioniert bei der Diakonie länderübergreifend bereits in der Arbeit mit Demenzkranken.

Der Süden lockt, der Osten braucht's

Doch der Blick dürfe sich nicht auf Einkommensschwache verengen, wie die positiven Beispiele von Einrichtungen im Altenpflegebereich zum Beispiel in spanischen Ferienregionen deutlich machen. Insbesondere das Johanneswerk Bielefeld ist dort neben einer Einrichtung in Griechenland und den Niederlanden mit drei Häusern stark engagiert (siehe Kasten). Hürden auf dem Weg ins Auslandsgeschäft speziell in Spanien bilden für Projektleiterin **Anja Zimmermann** die unterschiedlichen Sozialgesetze der jeweiligen Provinzen zur Betriebsaufnahme und die arbeitsrechtlichen Besonderheiten, wie

zum Beispiel übertarifliche Reallöhne. Die Wahl der Rechtsform dagegen darf nicht nur unter den Erfordernissen des Gastlandes betrachtet werden. Steuerliche Aspekte mit Auswirkung auf den inländischen Status der Gemeinnützigkeit stellen ebenfalls Barrieren dar. Die **Diakonie Neuendettelsau** kooperiert über ihre eigenständige Tochter, die **SoCase GmbH**, in Tschechien mit der **Sleska Diakonie**, deren 30 Pflegeeinrichtungen vor allem im nordböhmischen Raum angesiedelt sind. Hier werden über den Deutsch-Tschechischen Zukunftsfonds auch EU-Entwicklungsgelder angezapft. In Polen ist die **Caritas** mit dem aus der Vorwendezeit fortdauernden Grabenkrieg zwischen Kirche und Staat konfrontiert. So gestalten sich Public-Private-Partnership Projekte mit kommunalen Trägern sehr schwierig.

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

In allen Erfahrungsberichten wiederholt sich eine Aussage: Letztlich entscheidet die interkulturelle Kompetenz über Erfolg oder Mißerfolg. Das Personal vor Ort muss einerseits auf Augenhöhe eingebunden sein - was umgekehrt unter „Beachtung der Kleiderordnung“ eine Führungskraft voraussetzt, die im deutschen Mutterhaus ein gutes Standing hat. Zum anderen kann das Auslandsengagement „nicht mit links“ so nebenbei angegangen werden. Es gilt „Pflöcke einzuschlagen und Kontrolle auszuüben.“ Der immense Zeit- und Arbeitsaufwand sei nur durch eine große Organisation im Hintergrund leistbar, warnt **Dr. Wolfgang Teske**, Vizepräsident und Vorstand des **Diakonischen Werkes in Stuttgart**.

Wachsen oder weichen

Wollen die Freigemeinnützigen im Konzentrat weiter mitspielen, führt an dieser Entwicklung kein Weg vorbei, wie **Stephan von**

Der Herr ist mein Hirte...

Europaaktivitäten des Ev. Johanneswerk

Griechenland:

- Altenarbeit, Aufbau und Betreiben des Alten- und Pflegeheims Haus Koroneos in Athen in Zusammenarbeit mit der deutschen Gemeinde.

Niederlande

- Europaprojekt: Kooperation für ein gemeinsames grenzüberschreitendes Betreuungsprojekt in den Ortschaften Dinxperlo-Suderwick.

Spanien

- Seniorenresidenzen: Residencia Costa Tropical in Andalusien, Almuñécar Residencia Montebello in La Nucia, Costa Blanca, in der Nähe von Alicante, Residencia Villa Augusto in Guardamar del Segunte an der Costa Blanca.

Bandemer vom Institut für Arbeit und Technik aus Gelsenkirchen warnt: „Der deutsche Markt ist zu klein, wenn wir nicht dabei sind, hinken wir hinterher.“ Noch deutlicher bringt Krolzik die Herausforderung auf den Punkt: „Die Freigemeinnützigen haben eine europäische Zukunft oder sie haben gar keine Zukunft.“ **CI**

Impressum

CARE Invest
PFLEGE MACHT MARKT
www.vincenz.net

Redaktion:
Hans-Edmund Glatzl (hg)
(verantwort. Redakteur, v.i.S.d.P.)
Tel. +49 (0)511/9910-190
hans-edmund.glatzl@vincenz.net

Britta Rollert (br)
Tel. +49 (0)511/9910-191
britta.rollert@vincenz.net

Redaktionsassistentin:
Martina Hardeck
Tel. +49 (0)511/9910-195

Redaktionsfax: +49 (0)511/9910-196

Herstellung/Layout:
Katharina Frantz,
Andrea Hübener-Fietje (Ltg.)

Anzeigen:
Dr. Thomas Veitschegger (Ltg.),
thomas.veitschegger@vincenz.net
Tel. +49 (0)511/9910-150,
Fax: +49 (0)511/9910-159,

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr.1 vom 1.1.2007

Vertrieb:
Dirk Gödeke (Ltg.), dirk.goedeke@vincenz.net
Tel. +49 (0)511/9910-020 • Fax +49(0)511/9910-029

Bezugsbedingungen:
Der exklusive Branchen-Informationsdienst CARE Invest erscheint 14-tägig, 24 Ausgaben pro Jahr. Einzelpreis: 19 €. Abonnement: 38 € mtl. (= 456 € pro Jahr) zzgl. MwSt, im Inland Lieferung frei Haus. Die Abonnementgebühren schließen die vollständige und unentgeltliche Nutzung des begleitenden Internetangebots CARE Invest-web mit ein. Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung. Bei höherer Gewalt keine Erfüllungspflicht.

Verlag:
Vincenz Network GmbH & Co. KG,
Plathnerstr. 4c • 30175 Hannover
Tel. +49 (0)511/9910-000

Verlagsleiter:
Holger Göpel, holger.goepel@vincenz.net

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Druck: BWH GmbH

© Vincenz Network GmbH & Co. KG

CAR€-Foxx

2008 Allzeithoch im Dax!?

Die Aktienmärkte steigen weiter an. Das gleiche gilt für die Kurse der CARE Invest Unternehmen. Der Markt traut ihnen damit viel zu. Dies zeigt auch das Bewertungstableau, das ab dieser Ausgabe veröffentlicht wird. Die Tage von Maternus als börsennotiertes Unternehmen sind dagegen gezählt.

Die Aktienmärkte klettern weiter nach oben. Seit der letzten CARE Invest gewannen die beiden Indices Dax und MDax 2 bzw. 1 % an Wert. Die **Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)** hob als erste Bank in Deutschland das Kursziel für den Dax auf 12-Monatssicht auf über 8.000 Punkte. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis weitere Banken folgen werden. Zum Jahreswechsel lagen die größten Optimisten noch bei 7.500 Punkten. Das Allzeithoch des Dax im März 2000 betrug 8.136 Punkte.

Ursächlich für die positive Entwicklung - seit Jahresanfang gewann der Dax 12 % - waren zum einen Fusionen.

Die Fusionswelle, ausgelöst vor allem von Private-Equity-Fonds ergreift alle Branchen und half in den letzten Wochen durch die bevorstehende Übernahme von **ABN Amro** vor allem den Banken. Zum anderen haben mittlerweile nahezu alle Institute ihre Wirtschaftsprognosen für 2007/08 mehr oder weniger deutlich angehoben, so dass die Aussichten auf (deutlicher) steigende Gewinne der Unternehmen auch nach dem bereits sehr guten Jahr 2006 weiter in Takt sind.

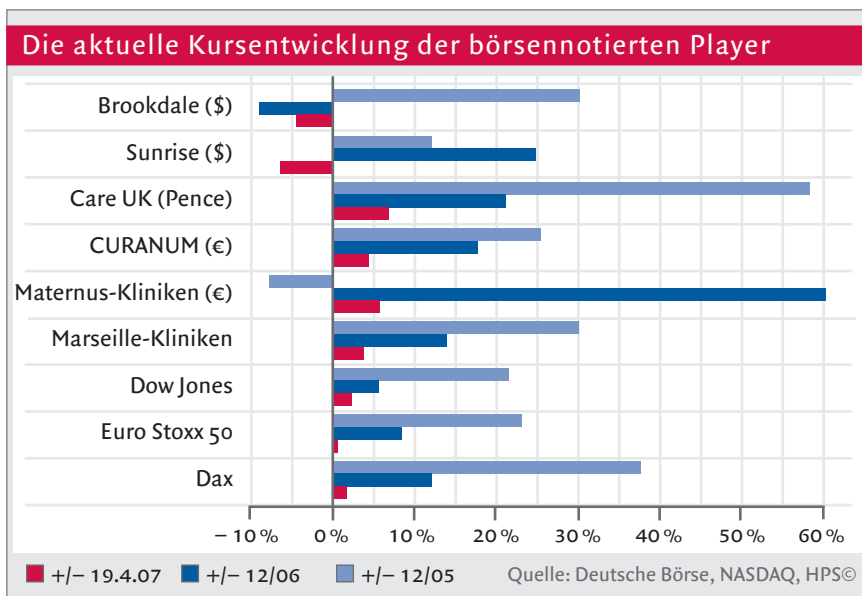
Maternus im „Aus“!?

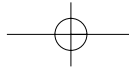
Die Aktien der im näheren Fokus befindlichen Pflegeheimbetreiber entwi-



Hartmut Schmidt,
Aktienanalyst und
Unternehmensberater,
Schwerpunkt
stationäre Gesundheit

ckelten sich seit der letzten CARE Invest zufriedenstellend. Die Aktien von **CURANUM** und **Marseille-Kliniken** gewannen jeweils 4 %, die der **Maternus-Kliniken** 6 % an Wert, zurückzuführen auf die vom Markt als „gut“ aufgefassten Zahlen 2006 (CURANUM) und positive Erwartungen für die Zahlen der ersten neun Monate 2006/07 (Marseille-Kliniken - die Veröffentlichung steht Anfang Mai 2007 an). Für die Maternus-Kliniken in der heutigen Struktur sind dagegen die Tage als börsennotiertes Unternehmen gezählt. Denn mit **CURA** hat sie seit 26. April einen neuen 71,8 %-Großaktionär, der auch gleich den CEO (**Dietmar Meng**) stellte. Die Eingliederung der Maternus-Kliniken in die CURA ist damit nur eine Frage der Zeit. Da zum einen nicht zu erwarten ist, dass CURA die freien Aktien von der Börse kaufen wird und die Maternus-Kliniken-Aktie fundamental keinen Wert mehr hat, ist der Kursanstieg von 10 % seit dem 26.4. als Werk von Leichenfledderern zu sehen. Die fundamentale Wertlosigkeit der Aktie erklärt sich daraus, dass das Eigenkapital nach den Bilanzbereinigungen 2006 und einem Verlust von 31 Mio. €





Gastkommentar: DIE HEUSCHRECKE

Alles Rendite oder was?

Als Heuschrecke ist man ein Händler, der mit Geld spekuliert. Der persönliche Erfolg zeigt sich einzig in der Höhe der Gewinne, von denen auch die Bezahlung einer Heuschrecke abhängt. Stolz ist man und froh, wenn man eine möglichst hohe, mindestens zweistellige Rendite erwirtschaftet hat. Laien mögen sich fragen, warum es nicht reicht, die Marge für festverzinsliche Wertpapiere nur um ein paar Prozent zu übertreffen. Die Erklärung ist einfach: Unser Geschäft ist riskant. Wir handeln mit dem Risiko. Die hohe Rendite muss diejenigen Investitionen kompensieren, bei denen wir unser eingesetztes Kapital verlieren. Das ist inzwischen hinreichend bekannt und irritiert niemanden mehr. Oder hätte ich sagen müssen fast niemanden? Denn wenn es darum geht, in Sozialimmobilien zu investieren, scheint allein das Wort "Rendite" etwas Anrühiges zu haben. Eine Organisation behauptet sogar, dass Sozialimmobilien keine Renditeobjekte seien. Das ist schon eine widersprüchliche Behauptung, denn Immobilien, die keine Renditeobjekte sind, gibt es nicht - sonst würde sie ja niemand kaufen.

Eigenkapitalrendite versus Projektrendite

Was die verehrten Damen und Herren von der „Sozialfront“ meinen, ist dass man bei diesen Sozialimmobilien keine zweistelligen Renditen erzielen kann, die für uns üblich sind. Aber das ist nur die halbe Wahrheit. Vielen in der Sozialbranche ist nicht bekannt, dass es immer zwei Renditeformen gibt. Wenn ein Investor ein Objekt erwirbt, bezahlt er selten den Gesamtkaufpreis aus seiner eigenen Tasche, sondern holt sich einen Teil von einer Bank. Sein Eigenkapital setzt er zu einem möglichst kleinen Teil ein. Genau dieses Eigenkapital muss die hohen Renditen erwirtschaften. Zurzeit müssen für das Fremdkapital von der Bank nur geringe Zinsen bezahlt werden, wodurch der Fremdkapitaleinsatz recht hoch gehalten werden kann: Dadurch entstehen traumhafte Renditen für das eingesetzte Eigenkapital. Nehmen wir ein Beispiel: Ich kaufe eine Pflegeimmobilie mit einer Rendite von 8 %, dass heißt, ich kaufe das Objekt zum ca. 12,5-fachen Preis der derzeitigen Miete. Ich hole mir 90 % des Kaufpreises von einer Bank, bei der die Zinstilgung durchschnittlich jährlich 5 % der geliehenen Summe beträgt. Auf die 10 % des eingesetzten Kaufpreises, sprich mein eingesetztes Eigenkapital, entsteht so eine Traumrendite von ca. 35 %.

Für die allgemeine, sogenannte Projektrendite gilt: Solange die Sozialimmobilie eine risikoreiche Investition ist, muss die Rendite überdurchschnittlich hoch sein, um den Investor für seine Risikobereitschaft zu belohnen. Sollte sich eines Tages das Ausfallrisiko für Sozialimmobilien minimieren, wie es zum Beispiel in Schweden der Fall ist, werden die Renditen auf ein niedrigeres Niveau sinken.

Nikolaos Tavidis, axion consult

Cura

kauft Maternus-Aktienmehrheit

Mit Wirkung zum 26. April hat **Cura** insgesamt rund 71,8 % der Aktien der **MATERNUS-Kliniken** erworben. Die Maternus-Aktie verzeichnete daraufhin am Folgetag eine Wertsteigerung von 11,43 %. Insgesamt erwirtschaftete der MATERNUS-Konzern in 2006 einen Jahresfehlbetrag vor Steuern in Höhe von 30,6 Mio. €.

www.maternus.de

Kursana

plant drei neue Häuser im Norden

Im Sommer 2009 will **Kursana** eine vollstationäre Pflegeeinrichtung in Hamburg-Billstedt eröffnen. Der Baubeginn ist für Frühjahr 2008 angesetzt. Auf dem Gelände eines ehemaligen Einkaufszentrums entstehen 125 Pflegeplätze (davon 24 Plätze für demenziell Erkrankte). Der Pachtvertrag zwischen dem Errichter **Hamburger Immobilien und Bauträger (HIBA)** und Kursana ist bereits unterschrieben. Weitere Projekte der beiden Partner im Hamburger Umland: Im Sommer bzw. Herbst 2007 beginnen die Bauarbeiten für eine Einrichtung im holsteinischen Oststeinbek sowie in Buchholz in der Nordheide.

www.kursana.de

IMMAC Immobilienfonds

platziert Beteiligungsangebot

Für einen Kaufpreis, der dem 12,46-fachen der anfänglichen Jahrespacht entspricht (71.748 € / Pflegebett) erwarb **IMMAC** zwei gut eingeführte Pflegeheime in Hessen, für die es nun ein Beteiligungsangebot gibt. Die Einrichtungen in Schlüchtern und Haiger bieten zusammen 260 Pflegeplätze. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 25,3 Mio. €, Anleger beteiligen sich mit knapp 10 Mio. € an den Objekten. Die Mindestbeteiligungssumme beträgt 20.000 €.

www.immac.de

Ventas

macht Sunrise-Kauf perfekt

Die US-amerikanische **Ventas Inc.** hat die Übernahme des **Sunrise Senior Living** Real Estate Investment Trust nach monatelangem Bieterwettstreit und rechtlichen Komplikationen nun unter Dach und Fach gebracht. Dazu besserte das Unternehmen sein Angebot auf 1,2 Mrd. Cdn \$ in bar sowie die Übernahme aller ausstehenden Verbindlichkeiten auf. Insgesamt wird das Transaktionsvolumen auf 1,96 Mrd. Cdn \$ für 77 Altenpflege-Einrichtungen für Privatzahler geschätzt.

www.ventasreit.com

Personalienticker

+++ Wer? +++ Wo? +++ Was? +++ Warum? +++

- **Evrett Benton** wurde zum Chairman des Vorstandes in der **Assisted Living Federation of America (ALFA)** gewählt. Damit tritt er die Nachfolge von **Steven Vick**, CEO of **Signature Senior Living**, an, dessen Amtsperiode Ende März auslief. Benton ist CEO des Pflegeanbieters **Five Star Quality Care**.
- **Sunrise Senior Living (USA)** suspendierte seinen Finanzvorstand **Bradley B. Rush**. Ein firmeninternes Prüfungskomitee kam zu dem Schluss, die Transaktionen von Rush gingen nicht mit den Grundsätzen der Firma konform. **Julia A. Pangelinan**, Chief Accounting Officer, wurde zusätzlich mit der Interims-Position des Finanzvorstandes betraut.
- **Dietmar Meng** (37) wurde zum Vorstandsvorsitzenden der **MATERNUS-Kliniken AG** bestellt. Der Ernennung ging der Erwerb von insgesamt 71,8 % der Aktien durch die CURA Seniorenzentrum GmbH voraus. Dem Vorstand der MATERNUS-Kliniken AG gehören außerdem **Oliver Mathes** (40) und **Johannes Assfalg** (54) an.
- Der Geschäftsführer der **Corpus Immobiliengruppe**, **Dr. Michael Albertz**, hat das Unternehmen Mitte April verlassen - laut Unternehmensaussagen in freundschaftlichem Einvernehmen. Zuvor war Albertz im Vorstand der WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG und im Bau-Verein zu Hamburg tätig.
- **Dr. Jörg Blattmann** (50), Kaufmännischer Direktor der Uniklinik Köln, wird zum 1.8.2007 in die Geschäftsführung der **Johanniter GmbH**, Berlin eintreten. Zur Johanniter GmbH zählen bundesweit 14 Krankenhäuser sowie 60 Altenpflegeeinrichtungen und Tageskliniken mit rund 6.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von nahezu 500 Mio. €.
- **Wolfgang Düsterberg** (60) tritt sein Amt als Vorstandsvorsitzender der **apetito AG**, Rheine ab, um als Vorsitzender in den Aufsichtsrat zu wechseln. Sein Amtsnachfolger wird **Andreas Ruff** (46), derzeit Vorstand Endverbrauchermärkte und Strategisches Marketing.

Register

Personen:

A: Albertz, Michael 15; Assfalg, Johannes 15; **B:** Beck, Martin 4f.; Benton, Evrett 15; Blattmann, Jörg 15; **D:** Düsterberg, Wolfgang 15; **G:** Greiner, Thomas 1; **H:** Hemel, Ulrich 6f.; **K:** Krolzik, Udo 8f.; **L:** Löwentraut, Frank 1ff.; **M:** Mathes, Oliver 15; Meng, Dietmar 10, 15; **P:** Pangelinan, Julia A. 15; **R:** Ruff, Andreas 15; Rush, Bradley B. 15; **S:** Schmidt, Hartmut 10f.; Spidla, Vladimir 8; **T:** Tavridis, Nikolaos 14; Teske, Wolfgang 8; **V:** Vick, Steven 15; Vignon, Jérôme 8f.; von Bandemer, Stephan 8; **Z:** Zimmermann, Anja 8

Firmen:

A: ABN Amro 10; Apetito 15; Assisted Living Federation of America 15; Avivre Consult 1ff.; **B:** Brookdale 11; **C:** Care UK 11; Caritas 8; Corpus Immobiliengruppe 15; Cura 10f., 14, 15; Curanum 10f.; **D:** Diakonie Neuendettelsau 8; Diakonische Werke Stuttgart 8; **E:** Evangelisches Johanneswerk 8f.; **G:** Gelszus Marktforschungsgesellschaft 5; **H:** Hamburger Immobilien und Bauträger (HIBA) 14; HPS Research 10f.; **I:** Immac Immobilienfonds 14; Institut für Arbeit und Technik 8; **J:** Johanniter 15; **K:** Kursana 14; **L:** Landesbank Baden-Württemberg 10; Löwentraut Research & Valuations GmbH 2f.; LVL Medical Konzern 8; **M:** Marseille-Kliniken 10f.; Maternus-Kliniken 10f., 15; **S:** Signature Senior Living 15; Sleska Diakonie 8; SoCase GmbH 8; Strategie- und Wert Beratungs- und Beteiligungs GmbH 6f.; Sunrise 11, 14, 15; **T:** The Senicare Investor 12f.; **V:** Ventas Inc. 14

Themen im nächsten Heft:

Analyse:

Schlüsselfaktoren für Sozialimmobilien-Bewertung

Projektentwicklung:

Balance zwischen Wertschöpfung und Risiko

Veranstaltungs-Bericht:

Finanzierungsformen in der Sozialwirtschaft

CAR€ Invest Nr. 6
erscheint am 29. Mai

Tagesaktuelle Meldungen:
www.pflegemachtmarkt.de

Zuverlässig wissen, was wird

Zukunft?

Wer heute lediglich annimmt,
dass er zu wissen glaubt,
was vielleicht werden könnte,
hat sicher keine Zukunft!

2006 erweitert: Die erste repräsentative Studie für die professionelle Altenpflege. Was denkt, was will die Generation 50+?

Vorsprung durch Wissen. Ohne Information keine Strategie, ohne Strategie keine Zukunft. Wer Verantwortung trägt hat Anspruch auf die besten Informationen. Ihr Konzept für die künftige Ausrichtung Ihrer Einrichtung muss auf hieb- und stichfesten Prognosen aufgebaut sein. Wir liefern sie Ihnen:

Die Studie „**Deutscher Altenpflege-Monitor 2006**“ basiert auf einer exklusiven repräsentativen Befragung der Generation 50+, also Ihrer Kunden von morgen. Sie ermöglicht es Ihnen, Ihr Angebot am Bedarf auszurichten und so am Markt mit einem klaren Wettbewerbsvorteil aufzutreten.

Gleich weitergehende Informationen anfordern oder einfach im Internet nachschauen.

Stellen Sie sich Ihr individuelles Paket zusammen, wählen Sie zusätzlich zur Basisstudie die Themen, die für Sie wichtig sind. Die Studie ist auch als Internet-Download zu beziehen unter www.vincenz.net/altenpflagemonitor/

Basisstudie **NEU**

DVD, 119,- € / sFr 188,-, Best.-Nr. 385

Modul **Alternative Wohnformen **NEU****

DVD, 89,- € / sFr 146,-, Best.-Nr. 386

Modul **Im Brennpunkt 2006 – Dienst-**

leistungen in der Häuslichen Pflege **NEU**

DVD, 89,- € / sFr 146,-, Best.-Nr. 387

Weiterhin lieferbar:

Modul **Stationäre Pflege**

DVD, 89,- € / sFr 146,-, Best.-Nr. 333

Modul **Ambulante Pflege**

DVD, 89,- € / sFr 146,-, Best.-Nr. 334

Modul **Betreutes Wohnen**

DVD, 89,- € / sFr 146,-, Best.-Nr. 335

Modul **Im Brennpunkt 2005 –**

Innovationen in der Pflegeversorgung

DVD, 89,- € / sFr 146,-, Best.-Nr. 336



Unser Gemeinschaftsprojekt mit der Evangelischen Heimstiftung und den Marktforschern von Konzept & Markt.