

CARE INVEST

► PFLEGE ► WIRTSCHAFT ► STRATEGIE



Anne Sophie Geier, SVDGV

„E-Health stärkt den Standort, schafft Arbeitsplätze und bringt Venture-Kapital nach Deutschland.“

Betreiber

Leiharbeit auf Dauer reduzieren

Seite 4

Social Media

Firmenauftritt optimal gestalten

Seite 8

Projektentwicklung

Quartiere am Bedarf ausrichten

Seite 12



Akzeptanz für Künstliche Intelligenz steigt

Neues Kapital fördert die digitale Transformation

Bei der Suche nach innovativen Strategien zur Sicherstellung der Versorgung ihrer pflegebedürftigen Bewohnerinnen und Bewohner, setzen ambulante und stationäre Betreiber in zunehmendem Maße auf digitale Technologien. In einer aktuellen Studie des Softwareunternehmens Myneva wurden Pflegekräfte unter anderem auch zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in ihrer täglichen Arbeit befragt.

Auf die Frage, ob KI bei Routinearbeiten unterstützen kann, zeigten sich 72 Prozent

der Befragten offen für den Einsatz digitaler Technologien, 28 Prozent der befragten Pflegekräfte glauben eher nicht daran. Daraus lässt sich – so eine wesentliche Erkenntnis der Studie – der Schluss ziehen, dass sich die Pflegewirtschaft grundsätzlich offen für Digitalisierungsstrategien zeigt.

Unterstützung unterhalten die in diesem Segment tätigen Unternehmen unter anderem auch vom Spitzenverband Digitale Gesundheitsversorgung e.V. (SVDGV) in Berlin. Der Verband konstatiert, dass die Gesundheits- →

→ politik in den letzten Jahren bereits erste Weichen für eine digitale Zukunft gestellt hat. Trotzdem bestehe, so SVDGV-Geschäftsführerin Anne Sophie Geier, „dringender Handlungsbedarf, um Versorgung und Versorgungsgerechtigkeit zu verbessern und den hohen Standard der Gesundheitsversorgung in Deutschland auch für nachfolgende Generationen sicherzustellen“.

Internationales Kapital gezielt nach Deutschland bringen

In einem Forderungspapier zur Bundestagswahl hat Geier den aktuellen Status der Digitalisierung so zusammengefasst: „E-Health stärkt den Hochtechnologiestandort Deutschland, schafft Arbeitsplätze und bringt hochqualifizierte Arbeitskräfte und internationales Venture- sowie Wachstumskapital nach Deutschland“. Um das volle Potenzial digita-

Mehr Tempo ist nötig beim Ausbau digitaler Infrastruktur und der Entwicklung einer passenden Gesetzgebung.

ler Lösungen in der Gesundheitsversorgung auszuschöpfen, müsse jedoch die Entwicklung der Gesetzgebung und der Ausbau digi-

taler Versorgungsstrukturen noch schneller voranschreiten.

Auf eine marktgerechte digitale Transformation der Pflege- und Sozialwirtschaft setzt auch Software-Anbieter Myneva und führt seine Wachstumsstrategie konsequent fort. Bislang wurden bereits zehn Unternehmen übernommen. Anfang dieses Jahres erwarb das Essener Unternehmen dann noch die DM EDV- und Bürosysteme GmbH, ebenfalls ein Anbieter von Pflegesoftware.

Schwedische Investorengruppe unterstützt Wachstumskurs

Mit dieser Transaktion erhöht sich die Anzahl der betreuten Institutionen auf mehr als 6.000. Für Myneva-Geschäftsführer Dieter Weißhaar ist die „jüngste Akquisition ein weiterer Schritt, um innovative Lösungen zu bündeln und die digitale Transformati-

„KI ist keine Trend-Erscheinung mehr“

Über die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz (KI) und die Positionierung von Deutschland im internationalen Vergleich sprach CARE INVEST mit Dieter Weißhaar, CEO der Myneva Group.

Wie sehen Sie den „Hype“ um die Künstliche Intelligenz?

Dieter Weißhaar: KI ist längst keine Trenderscheinung mehr, sondern eine Schlüsseltechnologie, auch in der Pflege- und Sozialwirtschaft. Unser Fokus bei Myneva liegt auf praxisnahen Lösungen, welche die Pflegekräfte spürbar entlasten. Ob Sprachdokumentation, smarte Planung oder intelligente Datenanalysen — KI kann Prozesse optimieren und die Versorgungsqualität verbessern. Entscheidend ist, sie verantwortungsbewusst einzusetzen, um den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen.

Wie offen ist die Pflege- und Sozialwirtschaft für digitale Anwendungen?

Die Akzeptanz wächst, doch es gibt strukturelle Hürden, von begrenzten Budgets bis zu regulatorischen Vorgaben. Wo Digitalisierung gezielt eingeführt wird, sehen wir jedoch deutliche Effizienzgewinne. Ange-

sichts des steigenden Personalmangels erkennen immer mehr Einrichtungen die Vorteile digitaler Lösungen. Wichtig ist, dass diese intuitiv bedienbar sind und sich nahtlos in bestehende Abläufe integrieren.

Der DiPa-Antrag von Lindera ist im ersten Anlauf gescheitert. Wie blicken Sie auf die Ablehnung durch das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte?

Wir sehen darin keinen grundsätzlichen Rückschlag für digitale Pflegeanwendungen, sondern eher einen Hinweis auf hohe regulatorische Anforderungen. Während der Nachweis von Wirksamkeit und Sicherheit essenziell ist, sollten Zulassungsverfahren innovationsfreundlicher gestaltet werden. Deutschland hat hier die Chance, den Zugang zu digitalen Lösungen zu erleichtern. Wir arbeiten eng mit Lindera zusammen und sind überzeugt, dass diese Technologie einen echten Mehrwert bringt.

Wird die Relevanz von digitalen Pflegeanwendungen möglicherweise unterschätzt?

Ja, denn digitale Lösungen können helfen, den Pflegekräftemangel zu bewältigen.



„Unser Fokus liegt auf praxisnahen Lösungen, welche die Pflegekräfte spürbar entlasten.“

Dieter Weißhaar, Myneva

Während oft über personelle und finanzielle Engpässe diskutiert wird, wird das Potenzial der Digitalisierung im Bereich der Pflege- und Sozialwirtschaft nicht immer ausreichend erkannt. KI-gestützte Anwendungen können täglich bis zu eine Stunde pro Pflegekraft einsparen — wertvolle Zeit, die direkt in die Betreuung fließen kann.

on im Pflegebereich weiter voranzutreiben“ (siehe Interview). Einen Schwerpunkt setzt das Software-Unternehmen dabei auf den Ausbau von KI-gestützter Sprachdokumentation sowie auf die Automatisierung von Verwaltungsaufgaben wie Dienstplanung und Abrechnung. Auf der Managementseite baut Weißhaar ebenfalls seine Kapazitäten weiter aus. Seit Anfang des Jahres verstärkt Sascha Platen als Head of Consulting das Geschäftsleitungsteam und betreut in dieser Funktion die Ländergruppe Deutschland, Österreich und die Schweiz

In Summe betreut der Softwareanbieter jetzt mit über 300 Mitarbeitenden rund 1,5 Millionen Klienten in acht europäischen Ländern. Das für die Transaktion benötigte Kapital stammt von dem schwedischen Investmentunternehmen Summa Equity, zu dem Myneva seit 2021 gehört. (msc) ↴

Welche Anwendungsbereiche müssten am ehesten digitalisiert werden?

Besonders relevant sind Anwendungen, die Pflegekräfte unmittelbar entlasten und die Qualität der Versorgung verbessern. Dazu zählen Dokumentation: KI-gestützte Sprachdokumentation spart Zeit. Kommunikation & Vernetzung: Digitale Plattformen reduzieren Verwaltungsaufwand. Datenanalyse: KI kann Muster erkennen und Prozesse optimieren. Automatisierung: Verwaltungsaufgaben wie Dienstplanung oder Abrechnung können effizienter gestaltet werden. Vitaldatenerfassung: Sensorik kann Stürze oder kritische Zustände frühzeitig erkennen.

Welche Rolle spielt das Thema Cyber Security?

Sicherheit hat höchste Priorität, gerade im Pflegebereich, wo mit sensiblen Daten gearbeitet wird. Unsere Lösungen entsprechen modernsten Sicherheitsstandards und unterliegen regelmäßigen Audits. Neben Datenschutz geht es auch um Datensouveränität: Unsere Kunden behalten die volle Kontrolle über ihre Daten. Gleichzeitig ist eine stärkere Sensibilisierung für Cyber Risiken in der Branche notwendig.

Myneva befindet sich ja seit einiger Zeit auf Wachstumskurs. Wie kam es zu der jüngsten Akquisition?

Kommentar

Markt bleibt weiter attraktiv

Wenn aktuell das Transaktionsgeschehen im Immobilienbereich auch etwas ins Stocken geraten ist, scheint der deutsche Markt dennoch für internationale Investoren weiter attraktiv zu sein. Durch gezielte Investitionen in den Ausbau digitaler Infrastrukturen zeigt sich, dass die Pflege- und Sozialwirtschaft nach wie vor ein Segment ist, in das es sich lohnt zu investieren. Das ist ein wichtiges und zugleich sehr motivierendes Signal für unsere Branche. ↴



Michael Schlenke, CARE INVEST Redakteur

Unser Wachstum basiert auf zwei Säulen: Produktinnovation und strategische Übernahmen. Die jüngste Akquisition der DM EDV ist ein weiterer Schritt, um innovative Lösungen zu bündeln und die digitale Transformation im Pflegebereich weiter voranzutreiben.

Mit Blick auf ihre internationale Präsenz. Was können wir von anderen Ländern lernen? Wo steht Deutschland in der Entwicklung?

Viele europäische Länder, insbesondere Skandinavien, die Niederlande und Österreich sind Deutschland in der Digitalisierung voraus. Dort wird stärker auf Automatisierung und digitale Assistenzsysteme gesetzt. In Deutschland bremsen höhere regulatorische Hürden die Markteinführung neuer Technologien. Eine Digitalisierungsinitiative könnte hier für mehr Dynamik sorgen.

Woher kommt das für die Investitionen benötigte Kapital?

Die Myneva Gruppe hat mit der Summa Equity einen starken Gesellschafter, der uns bei Investitionen in Themen unterstützt, die gesellschaftliche Relevanz und unsere Strategie unterstützen.

Auch auf der Managementebene haben Sie sich verstärkt.

Ja, wir haben unser Management gezielt erweitert, um unsere Wachstumsstrategie weiter voranzutreiben. Im vergangenen Jahr haben wir Schlüsselpositionen mit erfahrenen Fachleuten aus den Bereichen Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb besetzt. Unser Ziel ist es, die Digitalisierung der Pflege mit einem hochkompetenten, international aufgestellten Führungsteam weiter voranzubringen.

Wann ist mit weiteren Akquisitionen zu rechnen?

Wir verfolgen eine langfristige Strategie und prüfen kontinuierlich, welche Übernahmen unser Portfolio sinnvoll ergänzen. Unser Fokus liegt auf innovativen Technologien und europäischer Expertise, um unseren Kunden die besten digitalen Lösungen bereitzustellen. ↴

Glauben Sie, dass Künstliche Intelligenz Sie als Pflegekraft bald bei Routinearbeiten unterstützen kann?

Nein 28 %

Ja 72 %

DIE FRAGEN stellte Michael Schlenke

Curata investiert in Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden

„Unser Personal ist der zentrale Erfolgsfaktor“

In der aktuellen Übersicht der Top-Betreiber auf dem deutschen Markt belegt Curata den Platz Nummer 23 unter den 30 größten Anbietern von Pflegedienstleistungen in Deutschland (CARE INVEST 4/25, Seite 2). Die Marke unter dem Dach der Curata Care Holding GmbH verfügt derzeit über rund 3.100 Plätze an 35 Standorten mit insgesamt 2.600 Mitarbeitenden.

Damit konnte das Unternehmen seine Marktposition gegenüber dem Vorjahr stabil halten. Das kann durchaus als Erfolg gewertet werden, nachdem das Unternehmen 2023 einen Restrukturierungsprozess durchlaufen und sich von neun Einrichtungen trennen musste.

Für die weitere Entwicklung sehen die Curata-Manager nicht zuletzt das Personal als zentralen Erfolgsfaktor. Mit den Curata-Geschäftsführern Tomasz Tomczyk und Rolf Schneider sowie dem Personalchef Patrick Kertesz sprach CARE INVEST über die Reduzierung von Leiharbeit, Konzepte zur Mitarbeiterbindung und dringende Wünsche an die nächste Regierung.

In wenigen Tagen ist Bundestagswahl. Worum sollte sich die neue Regierung bei der Pflege als erstes kümmern?

Tomasz Tomczyk: Es gibt ein zentrales Thema, und das werden Sie nicht zum ersten Mal hören: Die Pflege braucht weniger Regulierung von allen Seiten, sondern mehr Raum für eigene, kreative Lösungen. Und das gilt nicht nur für den Bau und die Entwicklung neuer Versorgungskonzepte, sondern gerade auch für die Rah-

menbedingungen der pflegerischen Versorgung. Die Stichworte dafür sind Fachkraftquote und Finanzierung der Pflege.

Rolf Schneider: Vor allem brauchen wir jemanden im Ministerium, der ausreichend Erfahrung in der Altenhilfe mitbringt. Diese ist nötig, um das Ausmaß der Herausforderungen zu verstehen, die Träger und Betreiber in ganz Deutschland täglich meistern müssen. Ich nenne als Beispiel die schleppende Refinanzierung über die Sozialämter. Für Curata gehen die Außenstände allein in diesem Bereich derzeit in die Millionen, weil Anträge auf Kostenübernahme in den Ämtern über Monate nicht bearbeitet werden. Das geht auf Dauer zu Lasten der Qualität, des Personals und natürlich der Bewohner. Diese Situation ist ein Teufelskreis, den wir dringend durchbrechen müssen.

Wie gehen Sie mit dem Mangel an Fachkräften um?

Tomczyk: Um es ganz klar zu sagen: Unser Personal ist der zentrale Erfolgsfaktor. Wenn es gelingt, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu halten, müssen nicht nur weniger Stellen nachbesetzt werden, wir halten auch Qualität im Unternehmen. Darum haben wir in diesem Bereich in den vergangenen Jahren viel investiert, und es ist uns beispielsweise gelungen, den Anteil der Leiharbeit bei Curata um 75 Prozent zu reduzieren.

Wo genau haben Sie dafür im Unternehmen investiert?

Patrick Kertesz: Die Restrukturierung von Curata im Jahr 2023 war auch für die Mitarbeitenden ein



DOWNLOAD

Die aktuelle Übersicht der 30 größten Betreiber finden Mitglieder des CARE INVEST CIRCLE zum Download unter careinvest-online.net/care-invest-circle

sehr anspruchsvoller Prozess. Wir haben versucht, während dieser Zeit immer sehr transparent zu kommunizieren. Im Anschluss ging es dann vor allem darum, den Kolleginnen und Kollegen unsere Philosophie und unsere Werte zu vermitteln, weiter Vertrauen aufzubauen und die Zufriedenheit zu erhöhen. Um das zu erreichen, braucht es einen starken Fokus auf die Interessen des Mitarbeitenden, um sie in den Bereichen Motivation, Fachkenntnisse und Weiterentwicklung bestmöglich zu unterstützen.

Tomczyk: Dazu war es für uns der erste Schritt, schon im Prozess der Restrukturierung mit Patrick Kertesz einen Personalleiter zu finden, der nicht nur das Unternehmen und seine Herausforderungen bestens kennt. Er versteht vor allem auch die Belange der Mitarbeitenden,



„Wir brauchen jemanden im Ministerium, der Erfahrung im Themenfeld Altenhilfe mitbringt und die Bürokratie abbaut.“

Rolf Schneider, Curata

weil er schon bei seinen vorherigen Stationen unterschiedliche Abteilungen durchlaufen hat.

Schneider: Die Personalleitung ist eine Schlüsselposition, die man nicht auslagern kann, sondern die ins Unternehmen gehört. Der Vorteil dabei ist: Kurze Entscheidungswege bringen Geschwindigkeit. Darüber hinaus haben wir auch die Zuständigkeit für das Marketing in dieser

Die Inhalte des Curata Campus sollen auch andere Betreiber nutzen können.

Abteilung angesiedelt. Im Hinblick auf unsere Außendarstellung – gerade im Bezug auf den Arbeitsmarkt – ist das ein wichtiger Faktor.

Das klingt nach einer anspruchsvollen Aufgabe. Wie sind Sie das konkret angegangen?

Kertes: Zu den Grundlagen für unsere Personalentwicklung gehören regelmäßige Besuche in den Einrichtungen. Ich persönlich besuche ein bis zwei Häuser pro Monat. Das dient nicht nur dazu, Vertrauen aufzubauen, sondern vor allem auch dazu, um die Expertise der Kolleginnen und Kollegen vor Ort kennenzulernen. Das lässt sich nicht aus der Zentrale in Berlin heraus erledigen. Eine wichtige Rolle spielen in dem Zusammenhang natürlich auch unsere Regionaldirektoren, die im Tagesgeschäft das Bindeglied zu den Teams vor Ort sind. Ein weiterer Baustein der Personalentwicklung ist unser Curata Campus, über den wir unser Fortbildungsangebot organisieren.

Wie kann ich mir so einen Campus vorstellen?

Kertes: Aktuell ist der Curata Campus ein digitales Lernportal, das unseren Mitarbeitenden zur Verfügung steht. Dafür nutzen wir nicht nur externen Content, sondern haben auch eigene Schulungsvideos gedreht. Der Vorteil einer solchen Plattform ist, dass sie von den Mitarbeitenden flexibel genutzt werden kann, wann immer es in ihre Zeitplanung passt. Zum Beispiel auch vom Sofa zu Hause aus, was dann aber natürlich als Arbeitszeit anerkannt wird. Perspektivisch wollen wir die Inhalte des Curata Campus bis Ende des Jahres auch anderen Pflegedienstleistern zur Verfügung stellen.

Welche inhaltlichen Schwerpunkte setzen sie bei dem Weiterbildungsangebot?

Kertes: Tatsächlich legen wir viel Wert auf die Unterstützung unserer Führungskräfte. Die Teamleiterinnen und -leiter sind der wichtigste Schlüssel, wenn es darum geht, unsere Werte in die Teams zu transportieren, damit sie dort gelebt werden können. Letztendlich tragen sie, unter anderem mit einer verlässlichen Dienstplanung, viel zur Zufriedenheit der Kollegen bei. Dazu kommen weitere Vorteile aus unserem Benefit-Katalog wie Job-Bike, Zuschüsse



„Die Führungskräfte sind der Schlüssel, um unsere Werte in die Teams zu transportieren, damit sie dort gelebt werden.“

Patrick Kertes, Curata



„Die Pflege braucht weniger Regulierung von allen Seiten, sondern mehr Raum für eigene, kreative Lösungen.“

Tomasz Tomczyk, Curata

für die Fahrt zur Arbeit, was gerade im ländlichen Raum eine wichtige Rolle spielt, oder auch Unterstützung bei Gesundheitsleistungen, die von der normalen Krankenkasse nicht übernommen werden.

Das klingt nach einer erheblichen Investition im Personalbereich ...

Schneider: Das Geld ist gut angelegt. Nehmen wir noch einmal das Thema Leiharbeit. Früher waren es um die 30 Vollzeitstellen, die darüber abgedeckt werden mussten. Heute sind es vielleicht noch acht. Auch unsere Ausfallquote durch krankheitsbedingte Fehltag konnten wir senken. Das alles spart Geld beziehungsweise zeigt, dass sich die Investition in die Zufriedenheit der Mitarbeitenden lohnt.

Kertes: Die Kolleginnen und Kollegen nehmen diese Investition auch als eine Form von Wertschätzung wahr. Sie möchten sich weiterentwickeln, voneinander lernen. Der schönste Beleg dafür, dass unser Konzept funktioniert, ist, dass wir weniger Aufwände haben, neue Mitarbeiter zu finden. Natürlich schalten wir auch die üblichen Anzeigen oder hängen Plakate auf. Aber noch besser funktioniert die persönliche Empfehlung durch Kollegen. ┘

DIE FRAGEN stellte Matthias Ehbrecht

Wie ein individuelles Monitoring für mehr Sicherheit im Pflegealltag sorgen kann

Mit digitalen Anwendungen den Kundennutzen optimieren

Beim Blick in die Fachmedien der Pflegewirtschaft könnte der Eindruck entstehen, mit der Einführung digitaler Assistenzsysteme ließen sich die aktuellen Herausforderungen wie schlankere Prozesse, weniger Personaleinsatz sowie geringere Kosten schnell und einfach lösen. Der eigentliche Kundennutzen gerät dabei jedoch oftmals aus dem Fokus. Digitalisierung sollte kein Selbstzweck sein, sondern durch innovative Prozesse eine höhere Effizienz erzielen. Innerhalb der Humanika Gruppe haben wir die Devise ausgegeben, dass die von uns eingesetzten IT-gestützten Anwendungen vorrangig eine „die-

nende Funktion“ haben sollten. Sie sollen uns dabei helfen, die Lebensqualität der uns anvertrauten Menschen zu steigern. Besonders wichtig ist dabei, den Mieterinnen und Mietern in den Wohnanlagen und Wohngemeinschaften, die wir mit unseren ambulanten Betreuungs- und Pflegediensten begleiten, ein hohes Maß an Sicherheit zu bieten.

Hausnotruf als Basis für bedarfsgenaue Analyse

Mit der Digital Vital Innovation GmbH (Divital) haben wir eine eigene Ambient Assisted Living-Umgebung geschaffen, die die besonderen



NEUES EVENT

Auf dem CARE INVEST Event **Masterplan Quartier** am 9. April in Nürnberg stehen auch digitale Strategien für die Wohnungs- und Pflegewirtschaft im Fokus. Für mehr Infos und Anmeldung einfach den QR-Code scannen.



Anforderungen der Pflegebranche abbildet. Bei unserem Divital AAL-System setzen wir eine sicherheitsorientierte Umgebungstechnologie ein, die es uns ermöglicht, modular strukturierte, passgenaue Sicherheitsnetze für Mieterinnen und Mieter, die von uns in den unterschiedlichsten Häuslichkeiten versorgt werden, zu schaffen.

Der klassische Hausnotruf ist dabei die Grundlage. KI-gestützt stellt er den Basisbaustein für eine ausgeklügelte AAL-Infrastruktur dar, die im Baukastensystem zielgruppengerecht und bedarfsgenau gestaltet werden kann. Radargesteuerte

Markt

► **DIE EVANGELISCHE HEIMSTIFTUNG** setzt seit gut einem Jahr in zwei Pflegeheimen den sozialen Roboter Navel ein, der mit den Bewohnern agieren und kommunizieren kann. In der begleitenden wissenschaftlichen Studie kam unter anderem heraus, dass die Mitarbeitenden das Potenzial der Emma und Oskar

► **DER DACHVERBAND** der Freien Wohlfahrtspflege hat im Vorfeld der Bundestagswahl eine Umfrage unter Mitgliedsunternehmen durchgeführt. Im Fokus lag die soziale Pflegeversicherung und deren künftige Finanzierung. „Keine der geplanten Reformen brachte es zur Reife, tragfähige Kompromisse blieben aus“, bilanziert Eva Maria Welskop-Deffaa, Vorständin beim Deutschen Caritasverband.

► **IN SACHSEN-ANHALT** informiert ein digitaler Heimfinder über verfügbare Pflegeplätze. Das „Kompetenzzentrum Pflege digital“ an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg wird auf Grundlage einer kostenfreien Software-Überlassung aus Nordrhein-Westfalen Aufbau und Betreuung des Portals übernehmen. Landesgesundheitsministerin Petra Grimm-Benne betont, dass das Verfahren für die Pflegeeinrichtungen „unbürokratisch und aufwandsarm“ gestaltet wird und bestehende Datenbanken nutzen wird.



Oskar heißt der soziale Roboter, der bei der Evangelischen Heimstiftung erfolgreich eingesetzt wird.

genannten Roboter sehen, die Lebensqualität der Bewohner zu verbessern und perspektivisch Mitarbeitende zu entlasten.



MEHR MARKT-NEWS
careinvest-online.net



„IT-Anwendungen zu implementieren und in die Praxis zu überführen, gelingt nicht immer ohne Komplikationen.“

Svetoslav Markov, Humanika

Sensortechnik hilft dabei, Gefahrenlagen frühzeitig zu erkennen, Mitarbeiter zu mobilisieren und Risiken zu reduzieren. Dabei geht es vordergründig um inzidentelle Alarmierung unter maximalem Persönlichkeitsschutz. Die Mieter können selbstbestimmt entscheiden, was, wann und wie im Monitoring-Prozess erfasst werden soll. Alle Daten werden dabei auf Grundlage der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gespeichert.

Inzidentelle Alarmierung statt Kontrollroutinen

Bei der eingesetzten inzidentellen Alarmierung wird nicht nur die systembedingte Sicherheit gewährleistet. Darüber hinaus werden sogenannte Streuverluste vermieden. Das wird durch eine ereignisbezogene Alarmierung erreicht, die für eine zielgerichtete Nutzung der vorhandenen Personalressourcen sorgt. Im Vordergrund steht dabei der beim Kunden erzielte Nutzen. Digitalisierung ist somit kein „Cost Cutting-Instrument“, sondern Mittel zur Qualitätsverbesserung und Erhöhung des Kundennutzens.

Die gewohnte Soll-Personalmenge wird bei dieser Vorgehensweise nicht reduziert. Die vorhandenen Kapazitäten werden besser genutzt und Routinekontrollen entfallen.

Auf diese Art und Weise wird die Zeit der Mitarbeitenden konzentriert dort eingesetzt, wo sie vonnöten ist, nämlich wenn Bedarfe beim Kunden entstehen, die Handeln erfordern. Neben dem Kundennutzen steht die Schaffung von Mitarbeiterzufriedenheit: die Mitarbeiter werden von als sinnlos empfundenen Routinen entlastet, sie gewinnen mehr Zeit, um sich den Kunden zuwenden zu können.

Digitalisierung gerät somit nicht als Mittel zum Zweck, sondern wird zum Kernelement der Unternehmensstrategie. Als Dienstleister in Betreuten Wohnanlagen, ambulanten Wohngemeinschaften, Service-wohnanlagen und Angeboten im Rahmen von Senioren Campus-Konzepten werden somit persönliche Hilfeleistungen und IT-gestützte Funktionalitäten miteinander kombiniert. Pflegehilfsmittel gab es schon immer.

Digitale Infrastruktur passgenau umsetzen

IT-Anwendungen technisch zu implementieren und sicher in den Praxisbetrieb zu überführen, gelingt nicht immer ohne Komplikationen. Die wahre Herausforderung besteht jedoch darin, die AAL-Infrastruktur in die Betreuungs- und Pflegeprozesse einzupassen. Erst dadurch entsteht der eigentliche Kundennutzen. Was nützt die beste Sturzerkennungs-Software, wenn die Information „Mieter X in Wohnung Y ist gestürzt und liegt am Boden“ nicht eine ereignisadäquate Response erfährt.

Was wir dabei unter ereignisadäquater Response verstehen, ist nicht nur das Aufsuchen der gestürzten Person durch die Pflege- oder Betreuungskraft. Besonders vorteilhaft ist, dass die Technik es im der Notfallsituation erlaubt, direkt mit dem Bewohner über das System Kontakt aufzunehmen und sich bereits im Vorfeld ein genaues Bild von der Lage machen kann.

In unserem Setting starten die alarmierten Mitarbeitenden bestens vorbereitet in die Situation. Ausgestattet mit einem Notfallrucksack suchen sie die Person auf und sind

dabei im Vorfeld bereits über situationsorientierte Handlungsalternativen informiert. Vor Ort können sie dann – auf Grundlage unserer Standards – die erforderlichen Maßnahmen durchführen und einleiten. Im Anschluss an die entsprechende Hilfeleistung wird eine definierte Informationskette gestartet, in der unter anderem die Angehörigen verständigt werden.

Auf diese Art und Weise wird sichergestellt, dass das relevante soziale Umfeld, wie aber auch die anderen in die Betreuung und Pflege involvierten Mitarbeitenden, so informiert sind, dass der Betreuungs-

Digitale Hilfsmittel dienen dazu, in erster Linie das Leben der Menschen zu erleichtern.

und Pflegeprozess unter Integration aller Informationen erfolgen kann. Dieser integrierte Betreuungs- und Pflegeprozess ist aus unserer Sicht von hoher Wichtigkeit. Nur so kann die unternehmensinterne definierte, individuelle Ergebnisqualität erreicht werden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Digitalisierung, insbesondere die Einführung und Umsetzung digitaler Assistenzsystemen und Pflegeanwendungen, nicht als eine rein technische Vorgehensweise angesehen werden sollte. Es ist vielmehr ein komplexer Prozess, der auch tradierte Prozesse und Verhaltensmuster in Frage stellt. Um Kundennutzen zu generieren ist es aus unserer Sicht geboten, auch einen Mitarbeiternutzen zu kreieren. ┘

So sieht Ihr Unternehmen bei LinkedIn richtig gut aus

Das digitale Netzwerk LinkedIn wird von 65 Prozent aller Unternehmen weltweit aktiv genutzt. Das gilt vor allem für die Bereiche Sales, Employer Branding und Recruiting. Damit ist die Social-Media-Plattform schon längst nicht mehr nur für einzelne Personen als Nutzer, sondern auch für Unternehmen attraktiv.

LinkedIn bietet Unternehmen die Möglichkeit, sich als attraktive Arbeitgeber, kompetenter Partner und Branchenexperte zu präsentieren. Um damit erfolgreich zu sein, benötigt es jedoch mehr als nur eine Unternehmensseite. Mithilfe von durchdachtem Content und geziel-

tem Community-Management können Unternehmen ihre Präsenz auf LinkedIn optimieren, mehr Sichtbarkeit und Reichweite erzielen und auch potenzielle Mitarbeitende erreichen.

Das Unternehmensprofil ist die Basis

Eine ansprechende Unternehmensseite bildet die Grundlage der LinkedIn-Strategie. Sie ist das digitale Aushängeschild und oft der erste Kontaktpunkt. Umso wichtiger ist es, diese vollständig, professionell und authentisch zu gestalten. Dafür gibt es neben allgemeinen Informationen weitere Elemente:



MEHR ZUM THEMA
Einen zweiten Beitrag unserer LinkedIn-Expertin zur Gestaltung des persönlichen Profils im digitalen Netzwerk lesen
[Abonnenten in der nächsten Ausgabe von CARE INVEST.](#)

- ▶ Logo und Banner: Das Logo sollte gut erkennbar sein mindestens 300x300 Pixel groß sein. Das Banner-Design sorgt für den Wiedererkennungswert und sollte auf den ersten Blick die Unternehmensidentität darstellen. Hier empfiehlt LinkedIn die Abmessungen 1128x191 Pixel.
- ▶ Übersichtstext: Dieser sollte eine prägnante, aber ansprechende Beschreibung liefern, die Unternehmenszweck und Werte vermittelt. Dabei ist es wichtig, präzise Formulierungen zu nutzen.
- ▶ Call-to-Action: Mit gezielten Call-to-Actions in Form von Links

Immobilien

▶ **IN KÖLN** entsteht auf dem Areal des Parkhauses der Köln-Arcaden ein neues Wohnangebot. Die Eigentümerin des Shoppingcenters, Union Investment, plant dort ein gemischt genutztes Quartier. Vorgesehen sind 108 teils frei finanzierte, teils öffentlich geförderte Wohnungen sowie Seniorenwohnungen, eine Einrichtung mit Pflegeplätzen und Büroflächen für rund 800 Menschen. Der Stadtentwicklungsausschuss hat die Einleitung eines Bebauungsplanverfahrens beschlossen, der Bebauungsplan soll 2027 aufgestellt werden.

▶ **IN MÖNCHENGLADBACH** entstehen in einem ehemaliges Bürogebäude der AOK nun Wohneinheiten für ambulant betreute Wohngemeinschaften. Entwickelt wird das Projekt vom auf Gesundheitsimmobilien spezialisierten Unternehmen Sitebysite Development. Sitebysite hat die leerstehende Immobilie von der Regulus Invest, einem Joint Venture der Brawo Group und der FOM Real Estate erworben. Dabei wurde der Käufer von Anteon Immobilien beraten. Das Gebäude gehörte zu einem Portfolio von 47 AOK-Immobilien, die Regulus 2021 erworben hatte. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.



Foto: ASTOC

Bei den Köln-Arcaden entsteht ein Quartier, in dem auch Seniorenwohnungen vorgesehen sind.

▶ **IN MEINERZHAGEN** hat Cureus jetzt ein Pflegeheim mit 80 Plätzen fertiggestellt und an den Betreiber Curavie übergeben. Das Haus bietet 80 Pflegeplätze in Einzelzimmern. Gegliedert ist die Einrichtung in fünf Wohngruppen. Außerdem verfügt das Haus über sechs Mitarbeiterwohnungen. Für Curavie ist Meinerzhagen der vierte Standort im Südosten von NRW. ↴



MEHR IMMOBILIEN-NEWS
careinvest-online.net

können Besucher der Seite zu weiteren Aktionen animiert werden. Beispiele hierfür sind je nach Unternehmensziel Verlinkungen zur Unternehmenswebsite, Karriereseite oder Terminbuchung. Beispiel „Jetzt bewerben“.

- Jobs: Offene Stellen und die Punkte, die das Unternehmen als Arbeitgeber auszeichnen, gehören auf die Unternehmensseite.

Was gut funktioniert und was man lassen sollte

Der Erfolg einer Unternehmensseite hängt nicht nur vom Profil, sondern viel mehr vom Content ab. Nur durch hochwertige Inhalte lassen sich Reichweite und Sichtbarkeit aufbauen und langfristig eine Verbindung zur Zielgruppe aufbauen. Ein ausgewogener Content-Mix ist wichtig, um potenzielle Bewerber anzusprechen:

- Insights: Einblicke hinter die Kulissen des Unternehmens. Hier eignen sich Mitarbeiter-Events, die Tradition des Unternehmens, Einblicke in die Arbeit oder spannende Projekte.
- Trends & Neuigkeiten: Aktuelle Themen, die die Zielgruppe interessieren, gehören in den Content-Mix, um Innovation zu zeigen.
- Fachliche Expertise: Wissen, Tipps und Tricks unterstreichen die Expertise des Unternehmens. Dieser Anteil sollte aber vor allem bei Recruiting-Zielen nicht den Hauptteil des Contents ausmachen.
- Conversion-Beiträge: Diese fordern zu Aktionen auf. Die Bewerbung eines Whitepapers, das über die Angabe von Kontaktdaten bezogen werden kann, oder der Aufruf zur Kontaktaufnahme für die Bewerbung oder zu Karrieremessen sind Beispiele dafür.

Content-Formate: Hier ist Mehrwert gefragt

Bei den Content-Formaten ist es wichtig, Vielfalt und Abwechslung hineinzubringen. Geeignete Formate sind Bilder, die das Unternehmen authentisch repräsentieren, Infografiken, Slideshows oder Videos. Slideshows eignen sich vor allem,



„Eine Unternehmensseite ist nur so gut wie ihr Content – teile Inhalte, die die Zielgruppe wirklich interessieren.“

Carina Matheis, Matheis Marketing

um mehrere Punkte oder Inhalte strukturiert darzustellen. Mithilfe von Videos lassen sich komplexe Themen anschaulich darstellen oder authentische Momente zeigen

Das Wichtigste bei der Content-Erstellung ist Mehrwert. Der Content sollte immer darauf abzielen, die Zielgruppe zu informieren, zu inspirieren oder zu unterhalten. Selbstdarstellung oder monotone Fachinhalte führen selten zu Engagement. Die äußere Form hinsichtlich Struktur und Leserlichkeit spielt ebenso eine wichtige Rolle. Die Beiträge sollten übersichtlich sein und es Nutzern leicht machen, gelesen zu werden.

Außerdem ist Kontinuität gefragt. Es werden nicht innerhalb einiger

GASTAUTORIN
dieses Beitrags
ist Carina Matheis,
Geschäftsführerin von
Matheis Marketing aus
Mannheim.

Daten & Fakten

Die häufigsten Fehler bei Unternehmensseiten



- Ausschließlich Fachinhalte posten
- Reine Selbstdarstellung ohne Mehrwert
- Keine Interaktion mit der Community
- Fehlende Formatierung der Beiträge
- Unregelmäßige Aktivität

Tage tausende Follower und ein riesiges Netzwerk aufgebaut. Der Aufbau einer Unternehmensmarke auf LinkedIn erfordert Kontinuität hinsichtlich der Posting-Frequenz und Interaktion mit der Zielgruppe. Eine langfristige Orientierung ist essenziell.

Unternehmen können ihre organische Strategie auch durch bezahlte Anzeigen erweitern, um gezielt Reichweite zu generieren oder spezielle Zielgruppen zu erreichen.

Community-Management für mehr Reichweite

Eine Unternehmensseite lebt ebenso wie ein privates Profil von aktiver Interaktion. Reaktionen auf Kommentare, die Erwähnung relevanter Personen und die Beteiligung an Diskussionen sind nur einige wichtige Punkte. Diese zeigen potenziellen Bewerbern, dass das Unternehmen präsent ist und Interesse an den Menschen hat. So lässt sich nicht nur Reichweite, sondern auch Vertrauen aufbauen.

Unternehmensseiten und persönliche Profile

Trotzdem gilt, dass persönliche Profile oft eine höhere organische Sichtbarkeit erzielen als Unternehmensseiten. Menschen vertrauen eher anderen Menschen als Unternehmen. Daher sollten sich Unternehmensseiten und Mitarbeiterprofile ergänzen. Durch die Motivation von Mitarbeitern als Markenbotschafter lassen sich die Reichweite und Authentizität für die Unternehmensseite steigern. Wie das persönliche LinkedIn-Profil einer Führungskraft aussehen könnte, das beschreiben wir ausführlich in der nächsten Ausgabe von CARE INVEST.

Fazit: Eine gut gepflegte Unternehmensseite auf LinkedIn ist eine wertvolle Ergänzung zu den persönlichen Profilen der Mitarbeitenden. Die Seite sollte daher professionell und authentisch gestaltet, aktiv betreut und mit relevantem Content bespielt werden. Authentizität, Mehrwert und Interaktion sind dabei entscheidend für potenzielle Bewerber und Geschäftspartner.

WLAN nachträglich flächendeckend installieren

Eine pragmatische technische Lösung kann in Bestandsbauten die Basis für eine digitale Infrastruktur erschaffen.

Die Digitalisierung der Pflegebranche stellt Betreiberunternehmen zunehmend vor die Aufgabe, eine flächendeckende Internet- und WLAN-Versorgung bereitzustellen. Sei es für die digitale Pflegedokumentation oder den Internetzugang für Bewohnerinnen und Bewohner – eine leistungsstarke Netzwerkinfrastruktur wird immer mehr zur Grundvoraussetzung. Doch gerade in Bestandsbauten fehlt häufig eine moderne EDV-Datenverkabe-

lung oder sie ist nur unzureichend vorhanden.

Datenübertragung über TV-Verkabelung

Die nachträgliche Implementierung einer klassischen Netzwerklösung erfordert oft aufwendige bauliche Maßnahmen. Diese bringen nicht nur hohe Kosten, sondern auch Lärm, Schmutz und eine erhebliche Beeinträchtigung des laufenden Betriebs mit sich.



MEHR ZUM THEMA

Weitere Beiträge zu Digitalisierung in der Pflege finden Mitglieder des CARE INVEST CIRCLE unter careinvest-online.net/cic_themenspecial_digitalisierung

Eine innovative und wirtschaftliche Lösung bietet die bereits vorhandene TV-Verkabelung, die in den meisten Bestandsbauten flächendeckend vorhanden ist. Durch die Abschaltung des analogen TV-Signals entsteht ein zusätzlicher Frequenzbereich, der nun für die Datenübertragung genutzt werden kann.

Dank moderner Technologie lassen sich selbst ältere Koaxialkabelstrukturen optimal nutzen, um hohe Bandbreiten direkt bis in die Bewohnerzimmer zu liefern. Dort installiert, sorgt ein WLAN-Access-Point für die flächendeckende Ausstrahlung des Signals.

Vielfältige Vorteile der Koaxialkabel-Lösung

Die Vorteile dieser Vorgehensweise sowohl für Betreiber wie auch für Bewohner haben unterschiedlichste Aspekte.

- ▶ **Kosteneffizienz:** Deutlich günstiger als klassische Netzwerklösungen – bis zu 50 Prozent Einsparung.
- ▶ **Schnelle Installation:** Eine Einrichtung mit 150 Betten kann innerhalb von zwei Wochen gestattet werden. Die Installation in einem Bewohnerzimmer dauert nur rund 15 Minuten.
- ▶ **Minimale Beeinträchtigung:** Bewohner können in ihren Zim-



Sowohl für Bewohnerinnen und Bewohner als auch für das Pflegepersonal sind smarte Digitalanwendungen fester Bestandteil des täglichen Lebens.

mern verbleiben, da nur kleine Montagearbeiten durchgeführt werden müssen.

- ▶ **Hohe Sicherheit:** Das Signal wird verschlüsselt übertragen, und separate Netzwerke für interne Dienste und Bewohner-WLAN sind problemlos möglich.
- ▶ **Flexibel und zukunftssicher:** Cloudbasierte Management-Lösungen ermöglichen eine zentrale Verwaltung über alle Standorte hinweg.

Die Kosten für eine klassische Netzwerklösung mit neuer Datenverkabelung können schnell in den sechsstelligen Bereich steigen und eine monatelange Installationszeit erfordern. Die Nutzung der vorhandenen Koaxkabel-Infrastruktur spart im Vergleich rund 50 Prozent der Kosten und ermöglicht eine schnelle Umsetzung.

Dass diese Vorgehensweise in der Praxis bereits angewendet wird, zeigt das Beispiel des Betreibers Vitana. „Dank der Lösung von Frederix können wir nun sowohl an unseren modernen als auch an den etwas älteren Standorten ein professionelles WLAN betreiben, das eine digitale Pflege unterstützt und die Attraktivität der Standorte, speziell auch für die dort lebenden Senioren, erhöht“, erläutert Chris Buhrmeister-Recke, zuständig für Organisationsentwicklung und IT beim Berliner Betreiberunternehmen.

Volle Integration in Smart-Building-Konzepte

Durch die Einbindung der Koaxbasierten WLAN-Infrastruktur in ein Smart-Building-System lassen sich im praktischen Betrieb weitere Funktionen realisieren:

- ▶ **Vernetzte Sensorik:** Integration von IoT-Geräten zur Raumüberwachung, Videoüberwachung sowie automatisierter Temperaturregelung und Notfallmeldungen.
- ▶ **Energieeffizienz:** Optimierung des Stromverbrauchs durch smarte Steuerung von Licht und Heizung.
- ▶ **Personalisierte Dienste:** Bewohner oder Gäste können über mobi-

Strategie-Check

Kreativ gelöst

Vor dem Hintergrund des hohen Anteils von in die Jahre gekommenen Bestandsbauten, sind bei der Schaffung von digitalen Infrastrukturen kreative Lösungen gefragt. Das hier vorgestellte System wirkt auf den ersten Blick verblüffend einfach, erfüllt aber dennoch die Anforderungen sowohl der Bewohner wie auch der Betreiber von Pflegeeinrichtungen. All das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es noch ein sehr langer Weg bis zu einer voll umfassenden Digitalisierung unserer Branche ist.



Carolin Pauly, Institut für Universal Design

le Endgeräte individuelle Einstellungen vornehmen und Services anfordern.

Das System ermöglicht eine physikalische Datenrate von 1,8 Gbit/s für symmetrische Download- und Upload-Raten. Es ist mit IPv4- und IPv6-Adressen kompatibel und kann mit jeder Art von Koaxialkabel betrieben werden. Dabei erfolgt die finale Implementierung in mehreren Schritten.

1. **Analyse der vorhandenen Infrastruktur:** Bestandsaufnahme der Koax-Verkabelung und Ermittlung der technischen Möglichkeiten.
2. **Erarbeiten eines Lösungsvorschlags:** Erstellung eines individuellen Lösungsvorschlags auf Basis der Aufnahme.
3. **Installation:** Inbetriebnahme der zentralen Komponenten sowie Montage der Access Points in Bewohnerzimmern oder Gemeinschaftsbereichen.
4. **Abnahme:** Abschließende Testmessungen und WLAN-Checks.
5. **Schulung des Personals:** Einweisung in die Nutzung des Systems.

Die Digitalisierung der Pflegewirtschaft schreitet stetig voran, und die Anforderungen an eine leistungsfähige Netzwerkinfrastruktur steigen kontinuierlich. Mit Blick auf die Zukunft werden KI und Robo-

tik eine immer größere Rolle in der Pflege spielen. Eine moderne IP/WLAN-basierte Infrastruktur schafft daher die notwendigen Voraussetzungen für digitale Innovationen in der Sozial- und Pflegewirtschaft und trägt langfristig zur Wertsteigerung der Einrichtung bei, sowohl für Bewohnerinnen und Bewohner als auch für das Personal.

Wirtschaftlich attraktive Lösungen erzielen

Die Nutzung der vorhandenen Koaxkabel-Infrastruktur für WLAN ist eine intelligente, wirtschaftliche und zukunftssichere Alternative zur klassischen Netzwerklösung. Sie vereint schnelle Installation, niedrige Kosten und hohe Funktionalität – ohne Kompromisse bei der Sicherheit. Einrichtungen, die eine effiziente und nachhaltige Lösung für die steigenden Anforderungen der Digitalisierung suchen, finden in dieser Technologie eine Lösung.

Mit einer modernen, skalierbaren Netzwerkinfrastruktur können nicht nur aktuelle Herausforderungen gemeistert werden, sondern auch zukunftsweisende Technologien implementiert werden. Die Kombination aus wirtschaftlicher Effizienz, hoher Sicherheit und einfacher Integration machen diese Lösung attraktiv für unterschiedlichste Einsatzbereiche.

Warum Quartiere für die Altenpflege so wichtig sind

Aktuelle Entwicklungen wie die Urbanisierung, der demographische Wandel und die Digitalisierung beeinflussen unsere Lebenswelten. Die Vernetzung der Lebensbereiche schreitet voran, und eine isolierte Sicht auf einzelne Segmente des Lebens und Wohnens ist dabei oft kontraproduktiv. Das gilt auch für Seniorenimmobilien, für die Quartiere eine zukunftsfähige Vernetzung einzelner Segmente der Altenhilfe bieten können.

Aus diesem Grund sind innovative Quartierskonzepte in den Fokus von Investoren, Trägern und Betreibern von Seniorenimmobilien und Kommunen gerückt. Um dem Thema gerecht zu werden, starten wir mit diesem Beitrag in CARE INVEST eine neue Serie, in der wir Rahmenbedingungen und Konzeptbeispiele der Quartiersentwicklung betrachten. Denn die gesetzlichen Rahmenbedingungen, die geringeren regula-

torischen Anforderungen aber vor allem der Fokus auf den alternden Menschen und seine Bedürfnisse haben Quartiere längst zu Erfolgsmodellen der Altenhilfe gemacht.

Quartierskonzepte entsprechen dem Bedürfnis der älteren Generation nach Selbstbestimmung. Darüber hinaus bieten sie wirtschaftliche Vorteile für Betreiber, da die Versorgungssteuerung des Bundes ambulante Leistungen bevorzugt und die Versorgung der Pflegebedürftigen durch flexibleren Personaleinsatz besser sichergestellt werden kann. Auch die geringeren baulichen Anforderungen an die Immobilien sprechen für diese Konzepte.

Konzepte nach dem Bedarf am Standort ausrichten

Trotz der Vorteile sind Quartierskonzepte aber auch keine Selbstläufer. Bei der Umsetzung sind einige Spielregeln zu beachten. Vor allem der

Neue Wohnformen können einzelne Segmente der Altenpflege wirksam vernetzen.

erste Faktor zum Erfolg ist essenziell: Ein Quartierskonzept muss nach dem standortspezifischen Bedarf ausgerichtet werden. Ein Konzept, das für alle Standorte passt, gibt es nicht. Quartiere sind die Kombination von mehreren Bestandteilen, die je nach Standort variieren.

Die kleinste Einheit eines ambulanten Quartiers besteht aus

- ▶ Betreutem Wohnen,
- ▶ Tagespflege und
- ▶ Pflegedienst.

Weitere Angebote, wie Wohngemeinschaften, Nacht- oder Kurzzeitpflege, Stationäre Pflege sowie Dienstleistungen können es ergänzen. Welche Funktionen aber in welchem Umfang in das Konzept aufgenommen werden, das hängt von der vorhandenen Infrastruktur sowie der Nachfrage am jeweiligen Standort ab. Daher ist eine sorgfältige Standort- und Wettbewerbsanalyse für die Entwicklung des passenden Konzepts unabdingbar.

Um für die Erstellung des Konzepts eine Multidimensionalität und mögliche Synergien zu erreichen, sind möglichst vielfältige Angebote wie Dienstleister, medizinische und therapeutische Einrichtungen, Einzel-

Übersicht zur Größe von Wohnungen und ihrer Bereiche

	1,5-Raum Wohnung	2-Raum-Wohnung für eine Person	2-Raum-Wohnung für zwei Personen
Eingangsbereich	3 m ²	3 m ²	3 m ²
Wohnen	18 m ²	20 m ²	22 m ²
Küche	-	7 m ²	7 m ²
Schlafen	8 m ²	12 m ²	14 m ²
Bad	6 m ²	6 m ²	6 m ²
Abstellraum	1,50 m ²	2 m ²	2 m ²
Summe Wohnfläche	36,50 m²	50 m²	54 m²
plus Balkon oder Terrasse			

Neben der Größe der Wohnung ist unbedingt die Barrierefreiheit der Räume zu beachten. Eine rollstuhlgerechte Ausführung ist nur notwendig, wenn die Zielgruppe es erfordert.



„Moderne Quartierskonzepte entsprechen dem Bedürfnis der älteren Generation nach Selbstbestimmung.“

Marco Kelle, Plankonzept GmbH

handel sowie kulturelle und soziale Angebote in die Planung einzubeziehen. Die Einbindung solcher Angebote ist nicht nur für die Attraktivität des Konzepts wichtig, sondern

auch für dessen Akzeptanz des Vorhabens in der Nachbarschaft.

Raumprogramme individuell anpassen

Der Grundgedanke von Quartierskonzepten ist der Begriff des Quartiers aus der Milieuforschung. Er beschreibt kleinräumlich abgegrenzte Gebiete, die als soziale Einheit funktionieren. Damit wird ein Quartier der Altenhilfe im Idealfall zum Teil eines urbanen Gesamtquartiers.

Die Größe von Quartieren kann sich stark voneinander unterscheiden. So lassen sich Konzepte in kleineren Einheiten mit wenigen betreuten Wohnungen und einer kleinen Tagespflege (Single Asset) ebenso realisieren, wie in großem Umfang mit mehreren Häusern und vielen Nutzungsmöglichkeiten (Multi Assets).

Nicht nur das Gesamtkonzept muss dabei am Bedarf ausgerichtet sein. Auch für die einzelnen Komponenten sind unterschiedliche Bedar-

fe zu berücksichtigen. So kann das Betreute Wohnen aus 1,5-Raum-Wohnungen, 2-Raum-Wohnungen oder auch 3-Raum-Wohnungen bestehen (Tabelle links). 1-Raum-Wohnungen sind nicht zu empfehlen, um sich von der Angebotsarchitektur des Pflegeheims abzuheben und den Bedürfnissen der Nutzer zu entsprechen. Aktuelle Studien zeigen, dass die Wohnungen in bereits umgesetzten Quartierskonzepten überwiegend als 2-Raum-Wohnungen erstellt wurden, gefolgt von 1- bis 1,5-Raum-Wohnungen und nur ein geringer Teil der Wohnungen mehr als zwei Räume aufweisen.

Wichtig für die Grundrissgestaltung ist neben der am Standort vorherrschenden Alters- und Familienstruktur auch die gewünschte Ausrichtung des Quartiers. An Standorten mit vielen alleinstehenden Senioren oder bei Angeboten, die sich generell auf hohe Pflegegrade, Multimorbidität oder Intensiv- →



9. April 2025, Nürnberg

im Rahmen des ALTENPFLEGE Messekongresses

Mit diesen Expert:innen:

Torsten Anstädt, HumaQ GmbH

Christopher Kunze, Bayerncare

Gabriela Hauser, buerohauser

Svetoslav Markov, Humanika Unternehmensgruppe



Sie wollen mehr über aktuelle Trends und Entwicklungen rund um das Wohnen im Alter in attraktiv gestalteten Quartieren erfahren? Seien Sie mit dabei!



PROJEKTENTWICKLUNG

→ pflegebedarf fokussieren wollen, sind kleine Wohneinheiten, gegebenenfalls kombiniert mit Wohngemeinschaften, sinnvoll. An Standorten mit einer hohen Zahl älterer, pflegebedürftiger Ehepaare oder bei Konzepten, die sich auf Senioren mit geringem Pflegebedarf ausrichten, wird die Nachfrage nach größeren Wohnungen höher sein.

Im Zentrum eines Quartiers stehen barrierefreie Wohnungen. Urbane Quartierskonzepte weisen dabei eine große Anzahl Wohnungen auf, zum Teil mehr als 100. Aber auch kleine Quartierszentren mit nur zehn Wohnungen sind denkbar. Grundsätzlich sollten die Wohnungen für ein bis zwei Personen ausgelegt sein.

Aufgrund der zu erwartenden körperlichen Einschränkungen der Bewohner muss bei der Planung berücksichtigt werden, dass die Wohnräume deren Lebensmittelpunkt darstellen. Daher sollten die Räume nicht zu klein und vor allem hell gestaltet werden. Große Fenster und Balkone machen die Wohnungen attraktiv. Eine barrierefreie Gestaltung der Räume ist unabdingbar. Eine voll-

ständig rollstuhlgerechte Ausführung nach DIN 18040-2 ist dagegen nur notwendig, wenn die Wohnanlage sich an diese Klientel wendet.

Tagespflege als zentraler Bestandteil

Tagespflegen sind der zweite essenzielle Bestandteil von Quartierskonzepten. Durch den Föderalismus ergeben sich aus der bundeslandspezifischen Gesetzgebung unterschiedliche Raumanforderungen. Es ist auch projektbezogen zu prüfen, ob es weiterführende Raumanforderungen von den Pflegekassen gibt. Die Flächen einer Tagespflege sollten als abgeschlossene Nutzungseinheit im Erdgeschoss angeordnet sein. Ist dies nicht möglich, ist ein Aufzug zwingend notwendig. Alle den Tagespflegegästen zugänglichen Räume müssen nach Vorgaben der DIN 18040-2 barrierefrei, jedoch nicht vollständig rollstuhlgerecht ausgestattet werden.

Auch wenn es zwischen den einzelnen Bundesländern Unterschiede in der räumlichen Struktur von Tagespflegen gibt, sieht das Raumangebot einer Tagespflege wie folgt aus:

GASTAUTOREN der neuen CARE INVEST-Serie zum Thema Quartier sind die Architektin Gesine Kutze-
ra und Marco Kelle, Geschäftsführer der Plankonzept GmbH.

- ▶ Hauptaufenthaltsraum mit Sitzbereich und angegliederter Küche,
- ▶ Ruheraum mit Ruhesesseln oder Betten,
- ▶ Therapie- oder Sportraum,
- ▶ Nebenräume (WC, Vorrats- und Lagerräume),
- ▶ Erschließungsflächen,
- ▶ Personalräume (Dienstzimmer, WC, Umkleide),
- ▶ Balkon oder Terrasse und/oder Gartenzugang.

Als Flächenrichtwerte können pro Tagespflegegast für das Raumkonzept die folgenden Angaben angenommen werden:

- ▶ 19 bis 23 Quadratmeter Bruttogrundfläche (BGF) oder
- ▶ 16 bis 19 Quadratmeter Netto-
raumfläche (NRF) oder
- ▶ 14 bis 17 Quadratmeter Nutzfläche (NF).

Tagespflegen mit weniger als zwölf Plätzen sind in der Regel nicht wirtschaftlich abbildbar. Bei größeren Tagespflegen (mehr als 24 Plätze) muss eine gruppenweise Betreuung sichergestellt werden.

In einem Quartierszentrum sollten auch Räumlichkeiten für einen

Karriere

▶ **SARA MARQUARD** ist neue stellvertretende Leitung des Deutschen Netzwerks für Qualitätsentwicklung in der Pflege (DNQP). Die Verstärkung sei „teil einer strategischen Ausweitung des wissenschaftlichen Teams“, so Andreas Büscher, wissenschaftlicher Leiter des DNQP. Marquard ist seit Oktober 2023 als Professorin für Pflegewissenschaft an der Hochschule Osnabrück tätig. Seitdem ist sie Mitglied des wissenschaftlichen Teams und des Lenkungsausschusses des DNQP.

▶ **MANUELA FÜLLER** führt weiter als Vorständin die Forster Initiative Stiftung. Darüber hinaus hat sich der Verbund zum Teil neu formiert. Neben Füller (Diakoneo) gehören Achim Esmek (DAW), Timm Klöpfer (Immotiss) und Jens Nagel (Hemsö) dem Vorstand an. Die Initiative setzt sich dafür ein, die politischen Rahmenbedingungen in Pflege- und Gesundheitswirtschaft mitzugestalten. Dafür gibt es ein Kuratorium von Branchenvertretern verschiedener Bereiche der Branche. Das sind Ulrich Bauch (AWO Hessen-Süd), Roland Schmitt (Stiftung Schönholzer Heide), Jan C. Schreiter (Carpe Diem), Bernd Rothe (Cosiq), Johannes Lehner (Erl Immobilien), Jonas Rabe (HCRE), Andreas Gradinger (DAW), Holger

Heckmann (Kessel), Anja Sakwe Nakonji (Terranus), Detlef Falk (HQON) sowie Thomas Henke (Portarion).

▶ **STEFAN M. FISCHER** und Thomas Jeschkowski bleiben Vorstände des DRK-Kreisverband Düsseldorf. Ihre Verträge wurden vorzeitig für eine weitere Amtsperiode verlängert. Damit will der Kreisverband sein Vertrauen in die bisherige, erfolgreiche Arbeit und die strategische Ausrichtung der Führung unterstreichen.

▶ **MATHIAS BONK**, Dozent und Mitgestalter des Masterstudiengangs Global Health an der Akkon Hochschule in Berlin, hat die Studiengangsleitung übernommen. Er folgt auf Timo Ulrichs, der sich stärker auf seine Aufgaben als Vizepräsident der Hochschule konzentriert.

▶ **MERYEM GOTTSCHALK-DIKBAS** hat bei der Stiftung Liebenau die Leitung des Hauses St. Ulrika in Mengen übernommen. Sie führt die Einrichtung zusätzlich zum Hasu Wunibald in Scheer. ┘



MEHR KARRIERE-NEWS
www.careinvest-online.net

ambulanten Pflegedienst integriert werden. Die Größe der Räume hängt davon ab, ob der Pflegedienst seinen Hauptsitz im Quartier hat oder nur ein Beratungsbüro betreibt.

Wirtschaftlich mit richtiger Nutzung der Flächen

Flächeneffizienz und Flächensynergien sind wichtige Aspekte bei der wirtschaftlichen Planung. Beides zielt auf die Reduzierung der Bruttogrundfläche ab. Denn Fläche erzeugt Bauvolumen, das direkt mit den Baukosten und damit auch mit den Mieten in Beziehung steht. Flächeneffizienz ist die Optimierung der Grundrisse sowie die optimierte Anordnung der Nutzungseinheiten, um Verkehrsflächen zu reduzieren. Auch Technikflächen müssen in den Aspekt der Flächeneffizienz mit einbezogen werden.

Unter Flächensynergie versteht man die Reduzierung von Flächen durch Mehrfachnutzung. So können zum Beispiel die Aufenthaltsräume der Tagespflege außerhalb der Öffnungszeiten auch als Begegnungsstätte genutzt werden. Auch die Personalräume der Mitarbeitenden der Tagespflege und vom ambulanten Pflegedienst können gemeinsam genutzt werden. Ziel ist es dabei immer, möglichst viele gleich- oder ähnlich gelagerte Nutzungen auf



„Das gesamte Konzept eines Quartiers muss sich an den individuellen Gegebenheiten des Standorts orientieren.“

Gesine Kutzera, Plankonzept GmbH

einer geringstmöglichen Grundfläche unterzubringen.

Auch sollte die am Standort vorhandene Infrastruktur, vor allem ansässige Dienstleister, bei der Gestaltung eines Quartierskonzeptes berücksichtigt werden. Denn neben einer höheren Akzeptanz der Quartiere in der Nachbarschaft, kann dadurch eine Flächeneinsparung erreicht werden. ┘

DEN ZWEITEN TEIL unserer Serie zum Thema **Leben im Quartier** lesen Sie in der Ausgabe 7/25 von **CARE INVEST**, die am 21. März erscheint.

Das Wesentliche ...

... aus der Pflegewirtschaft – exklusiv für Sie!

Mit **CARE INVEST** sind Sie jederzeit vollumfänglich über das aktuelle Marktgeschehen informiert. Diese Vorteile bietet Ihnen unser Abonnement:

- ▶ Mit dem tagesaktuellen **CARE INVEST Newsflash** erhalten Sie wichtige Nachrichten direkt per Mail.
- ▶ Vertiefende Hintergrundinformationen erhalten Sie mit der 14-tägig erscheinenden **Print-Ausgabe**.
- ▶ Aktuelle **Marktdaten und Statistiken** finden Sie auf **CARE INVEST Online**.
- ▶ Ihr **digitales Abo** können Sie jederzeit **Geräteunabhängig, lesen, suchen und per PDF teilen**.

Kontakt: T +49 6123-9238-253
Mail: service@vincentz.net

LinkedIn / Gruppe: **CARE INVEST**

Die nächste Ausgabe erscheint am 7. März 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)

Rechtsgrundlagen:

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne die ausdrückliche Zustimmung des Verlages strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Einholung des Abdruckrechts für dem Verlag zugesandte Fotos obliegt dem Einsender. Überarbeitungen und Kürzungen eingesandter Beiträge liegen im Ermessen der Redaktion. Zuschriften an die Redaktion dürfen, sofern es nicht ausdrücklich vom Zusender ausgeschlossen wird, als Leserbrief veröffentlicht werden.

Beiträge, die mit vollem Namen oder mit einem Kurzzeichen des Autors gekennzeichnet sind, stellen die Meinung des Autors dar und nicht notwendigerweise die der Redaktion. Der Verlag, seine Mitarbeiter und die Autoren setzen Künstliche Intelligenz (KI) zur Unterstützung der Qualität ein. Dabei wird jeder durch KI unterstützte Inhalt von einem Menschen überprüft, bevor er veröffentlicht wird.

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/Leserserie:

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

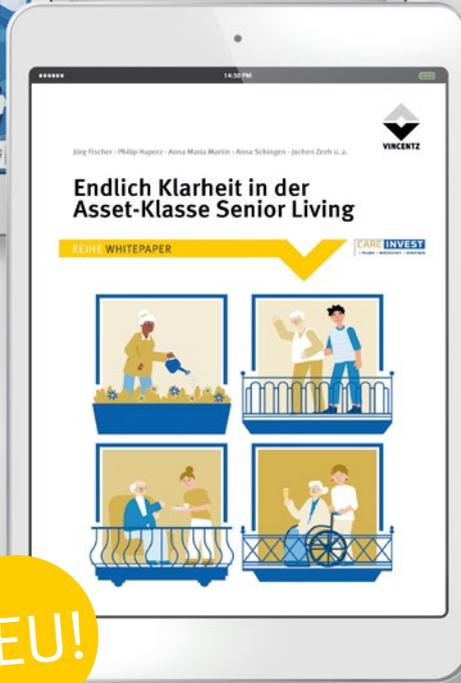
Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung der Jahrespreise. Bei höherer Gewalt keine Lieferpflicht.

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