

# Investment Pflegemarkt?

## Facts & Figures

Von Michael Thiess, Vorstand, und  
Juliane Quaranta, Investment  
Managerin, SANEMUS AG

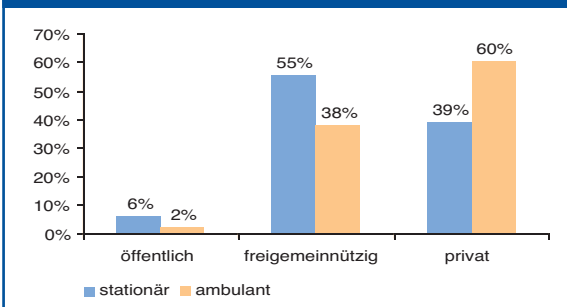
Innerhalb des deutschen Gesundheitswesens ist der Pflegemarkt das am stärksten wachsende Segment. Es birgt noch viel Potenzial und zieht Investoren an. Neben einer steigenden Professionalisierung hinsichtlich Wirtschaftlichkeit, Qualität und Außenaufttritt wird in den kommenden Jahren mit einer verstärkten Konsolidierung in diesem Verdrängungsmarkt gerechnet. Zunehmend sind auch ausländische Investoren aktiv. Alle wollen von der steigenden Nachfrage nach Pflege- und Betreuungsleistungen profitieren.

### Markt mit Eigenheiten

Der professionelle Pflegemarkt mit den Teilssegmenten stationäre (voll- und teilstationär) und ambulante Pflege hat ein Volumen von ca. 18 Mrd. Euro. Zwischenformen sind Betreutes Wohnen oder Service-Wohnen. Hierbei versorgt ein ambulanter Dienst die Betroffenen in seniorengerechten Appartements.

Der Pflegemarkt in Deutschland teilt sich unter den privaten – börsen- oder nicht-börsennotierten – Anbietern, freigemeinnützigen und kommunalen Trägern auf. Mehr als die Hälfte der insgesamt rund 11.000 stationären Einrichtungen fällt auf die freigemeinnützigen Träger wie Caritas, Diakonie oder Arbeiter-Wohlfahrt (AWO). Private Träger – u. a. CURANUM, Kursana, Pro Seniore – bringen es bisher nur auf 39%, jedoch mit steigender Tendenz. Der Anteil kommunaler Anbieter, wie MünchenStift, ist in den vergangenen Jahren stetig zurückgegangen.

ABB. 1: ANBIETER NACH TRÄGERSCHAFTEN



Quelle: Statistisches Bundesamt 2008



Michael Thiess



Juliane Quaranta

Den schnellsten Anstieg privater Anbieter hatte in der Vergangenheit der ambulante Pflegesektor zu verzeichnen. Mittlerweile liegen 60% der insgesamt 11.500 ambulanten Dienste in privater Hand, danach folgen die freigemeinnützigen Träger mit 38%, das Schlusslicht bilden die Öffentlichen (siehe Abb. 1).

Für Investoren besonders attraktiv ist die Sicherheit der Finanzierung einer Einrichtung: Von dem Tagessatz, den der Bewohner an ein Heim zu entrichten hat, werden die Pflegeleistungen von der Pflegeversicherung übernommen, der Bewohner muss für Unterkunft, Verpflegung und die Investitionskosten selbst aufkommen. Ist er dazu wirtschaftlich nicht in der Lage, übernimmt der zuständige Sozialhilfeträger diese Kosten.

### Potenziale noch nicht ausreichend genutzt

Hinsichtlich Qualität und Wirtschaftlichkeit gibt es unter den Trägern noch erhebliche Unterschiede. Laut dem neuen Pflegeheim-Index, herausgegeben von RWI, HCB und CARE INVEST, weisen lediglich 62% der privaten und 51% der freigemeinnützigen Pflegeheime einen Überschuss aus; 21% der Freigemeinnützigen und 30% der Privaten befinden sich in den roten Zahlen. Der Markt ruft nach Professionalisierung. Pflegeheimbetreiber müssen in Zukunft wesentlich effizienter arbeiten, um die steigenden Kosten in den Griff zu bekommen. Das heißt auch, Personal effizienter einzusetzen. 70% der anfallenden Kosten sind auf Personalkosten zurückzuführen.

Erhebliches Optimierungspotenzial gibt es hinsichtlich der Qualität. Hier ist die börsennotierte Marseille-Kliniken AG mit der Veröffentlichung von Qualitätsberichten vorangeprescht. Die Kursana Residenzen propagieren eine TÜV-Zertifizierung für alle ihre Einrichtungen als

Notwendigkeit für mehr Transparenz von Qualität, Leistungen und Kosten. Synergien und Skaleneffekte werden von den Anbietern noch nicht gänzlich ausgeschöpft. Ein positives Beispiel ist die Bildung regionaler Cluster, wie sie die CURANUM AG betreibt.

In Bezug auf Marketing und Außenauftritt hat die Mehrheit der Anbieter noch viel Nachholbedarf. Vor allem die freigemeinnützigen Anbieter und Wohlfahrtsverbände sind hier zum Umdenken gezwungen. Oftmals fehlen ihnen eine klare Strategie und Positionierung im Markt. Die Auslastung einer Einrichtung hängt wesentlich von der Professionalität des Belegungsmanagements bzw. Customer Relationship Managements (CRM) ab.

### Wer kauft wen? – Finanzinvestoren sorgen für Bewegung

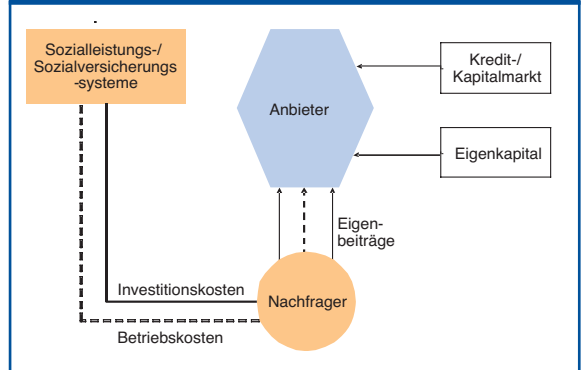
Trotz der ansteigenden Konzentrationsgeschwindigkeit ist der Markt noch sehr zersplittert. Selbst die zwanzig größten deutschen Betreiber besitzen keine 10% der stationären Bettenkapazitäten. Damit ist der deutsche Markt noch lange nicht vergleichbar mit Großbritannien oder den USA, wo Betreiber gleich mehrere hundert Einrichtungen führen.

Unter der Beteiligung von Finanzinvestoren ist der deutsche Markt in den vergangenen Jahren in Schwung gekommen. So erwarb Star Capital die Mehrheit an den Alloheim Senioreneinrichtungen, die französische Korian übernahm die PHÖNIX-Gruppe, die Beteiligungsgesellschaft AUCTUS kaufte sich bei den PROCON Seniorenzentren ein, BARCLAYS Private Equity hat 2007 eines der größten Homecare-Unternehmen, die Gesundheits GmbH Deutschland, übernommen. Daneben stieg nach US-Investor Wyser-Pratte auch die Investmentgesellschaft Audley Capital mit 10% bei CURANUM ein.

Aber auch unter den Pflegeanbietern gab es in der letzten Zeit verstärkt Zukäufe. Die CURA AG übernahm 2007 die börsennotierten Maternus Kliniken, Pflegen&Wohnung ging an die mehrheitlich in Familienbesitz befindliche Vitanas, die CURANUM AG erwarb die Unternehmen ELISA, FAZIT und Dr. Lohbeck. Zunehmend treten aber auch neue Anbieter wie der Baukonzern HochTief, der mit dem Betreiber BeneVit gemeinsame Pflegeheimprojekte realisiert, in den Markt ein.

Allerdings erweisen sich nicht alle Unternehmenskonzepte in Deutschland als erfolgreich. Der im Hochpreissegment tätige US-Konzern SUNRISE Senior Living musste im vergangenen Jahr zwei seiner neun Einrichtungen in Deutschland schließen. Künftig werden vor allem kommunale und freigemeinnützige Träger im Zuge der Finanzkrise mehr und mehr gezwungen sein, entweder ihre Immobilien an einen Investor abzustoßen, um den

ABB. 1: INVESTOR-BETREIBER-MODELL



Quelle: Bank für Sozialwirtschaft 2009

Betrieb selbst weiterführen zu können, oder ihre Einrichtungen gänzlich an einen konkurrierenden Betreiber zu veräußern.

### Investment Seniorenimmobilie

Geschlossene Fonds institutioneller und ausländischer Investoren erwarten einen stark ansteigenden Bedarf an stationären Pflegeplätzen und sehen großes Potenzial bei Sozialimmobilien. Beispiele hierfür sind der SIREO Immobilienfonds 5 SICAV-FIS, der kürzlich wieder drei Heime der KerVita-Gruppe erworben hat, oder der HGA/Colonia CareConcept I, den die HGA Capital – ein Unternehmen der HSH Nordbank – gemeinsam mit der Colonia Real Estate auflegte. Neben erfolglosen ausländischen Investoren, wie der schwedischen Immobiliengesellschaft Kungleden AG, die ihre Expansionspläne für Deutschland nicht weiter verfolgt, sind der deutsch-dänische Investor Euro Ejendomme AG, der unter anderem Immobilien der Haus-Edelberg-Gruppe übernahm, weiterhin aktiv.

Bisher wurden rund 40 Mrd. Euro in private Pflegeeinrichtungen investiert. Umgesetzt wird hierbei i. d. R. das sogenannte Investor-Betreiber-Modell. Der Träger konzentriert sich auf den Betrieb der Einrichtung, das Kerngeschäft; der Investor kümmert sich im Wesentlichen um die Immobilie.

Neben diversen Chancen dürfen die Risiken, die solche Anlageobjekte mit sich bringen, allerdings nicht vernachlässigt werden. Zum Teil herrscht ein regionales Überangebot an stationären Plätzen aufgrund des Immobilienbooms der vergangenen Jahre. Oftmals wurden von den Betreibern sehr hohe Pachten verlangt, was sich dann in diversen Pleiten niederschlug. Es ist wichtig, dass die Höhe der Miete im Einklang mit den Kosten, die das Sozialamt tragen würde, steht. Daneben muss der Standort einen entsprechenden Bedarf aufweisen, über eine gute Infrastruktur verfügen und die Lage exzellent sein. Stimmen jedoch Erfahrung und Qualität des Betreibers nicht, hat der beste Standort keine Chance.

**Erkennbare Trends**

Aufgrund des wachsenden Trends hin zur – auch politisch gewollten – ambulanten Versorgung im eigenen Zuhause sehen wir die Auslastung im stationären Bereich zunehmend gefährdet. Heime kommen immer später zum Einsatz oder werden gänzlich gemieden. Mit dem medizinisch-technologischen Fortschritt verschieben sich die Altersgrenzen immer stärker nach hinten, aus den Pflegeheimen werden zunehmend Sterbeeinrichtungen, die Verweildauer verkürzt sich dramatisch. Auch müssen wir uns künftig auf eine ansteigende Altersarmut einstellen. Der Bedarf an Einzelzimmern, wie wir ihn heute haben, wird nicht andauernd bestehen bleiben. Die Marseille-Kliniken beispielsweise greifen diese Entwicklung auf und verfolgen die Strategie der Zwei- und Vier-Sterne-Häuser. Dabei stellt sich das Unternehmen auch langfristig darauf ein, dass die Betroffenen zunehmend in die eigene Tasche greifen müssen und sich die Öffentliche Hand, sprich die Sozialkasse, immer mehr zurückziehen wird. Ein Umdenken ist also angesagt.

Interessante Investitionen sind u. E. mehrgliedrige Objekte, die Pflegeheim, Service-Wohnen, ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) und Kindergarten

auf einem Areal anbieten. Hier lassen sich durch die Vernetzung von Angeboten und die Nutzung gemeinsamer Bereiche wie Einkauf, Verwaltung etc. ausreichend Synergien ausschöpfen. Zudem sind Konzepte für die wachsende Zielgruppe der demenziell Erkrankten oder für jüngere Wachkoma-Patienten gefragt, worauf sich bisher nur einige wenige Betreiber spezialisiert haben.

**Fazit**

Von einer Krise im Pflegemarkt kann kaum die Rede sein. Der Markt wird wachsen, aber weniger als bislang angenommen im stationären Marktsegment. Wir müssen unseren Blick zunehmend auf die Mehrgliedrigkeit richten, auf Objekte und Anbieter, die im Markt breiter aufgestellt sind. Die Marktberreinigung wird weiter voranschreiten und der Markt sich konsolidieren. Um in dem Verdrängungsmarkt bestehen zu können, müssen Pflegeanbieter kräftig investieren. Hierbei sind sie auf das Kapital der Finanzinvestoren bzw. auf das Know-how von größeren, im Markt bereits etablierten Betreibern angewiesen. Ein attraktives Investment also ja, das, wenn es richtig umgesetzt wird, langfristige Sicherheiten bietet.

Anzeige

*Bei uns sind Sie in guten Händen.*

**PHÖNIX-Unternehmensgruppe Füssen**

Ein Unternehmen der KORIAN S.A. Paris

**PHÖNIX Seniorenzentren  
Beteiligungsgesellschaft mbH**

Hiebelerstraße 29  
87629 Füssen  
Telefon 083 62 / 91 28 - 0  
Telefax 083 62 / 91 28 - 600  
marketing@phoenix.nu  
www.phoenix.nu



**PHÖNIX**  
Senioren- und Pflegezentren



- PHÖNIX – Zentrale Verwaltung
- PHÖNIX Senioren- und Pflegezentren
- Evergreen Wohn- und Pflegeheime
- Neue PHÖNIX-Häuser in 2009