

Unternehmensstrategie

Mehr vom Kunden her denken

Betreiber stationärer Pflegeheime können von der Einführung der Pflegestärkungsgesetze profitieren. Oftmals müssen sie dafür jedoch ihre Strategie anpassen. Aber auch für die finanzierende Bank bringen die aktuellen Entwicklungen auf dem Pflegemarkt neue Anforderungen mit sich. Wie die **Evangelische Bank** die Lage einschätzt, schildert Vorstandsmitglied **Christian Ferchland**.

Nach der Einführung des zweiten Pflegestärkungsgesetzes geben die Sozialsysteme laut „SOCIMUM Forschungszentrum Ungleichheit und Sozialpolitik“ an der Universität Bremen im Jahr 2017 über sieben Milliarden Euro mehr für die Pflege aus. Betreiber stationärer Pflegeheime können von dieser Summe profitieren. Aber wie? Das haben die Referenten aus Wissenschaft und Politik auf dem Strategieforum „Pflege und Eingliederungshilfe“ der **Evangelischen Bank** in Berlin vorgetragen, an dem rund 100 Geschäftsführer von Pflegeheimen für Senioren und Menschen mit Behinderung teilgenommen haben. „Die Pflegeheime müssen raus aus der Komfortzone, die in den vergangenen 30 Jahren gewachsen ist“, erklärte **Prof. Dr. Helmut Kreidenweis**, Professor für Sozialinformatik an der **Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt**. Um von dem zusätzlichen Geld im Markt zu profitieren, müssen gerade die Betreiber stationärer Pflegeheime oftmals ihre Strategie anpassen.

Ein wichtiger Aspekt hierbei ist der politische Wille zur weiteren Ambulantisierung der Pflege, die durch die Pflegestärkungsgesetze deutlich gefördert wird. Profitieren sollten daher verstärkt auch Angebote im Bereich des betreuten Wohnens, die sich mit stationären, teilstationären und ambulanten Betreuungsformen gegenseitig ergänzen. Beispiele sind die Tages-, Nacht- oder temporäre Pflege sowie ein eigener ambulanter Pflegedienst. Pflegebedürftige wollen möglichst lang in den eigenen vier Wänden leben. So ergab die Generali Altersstudie im Jahr 2013, dass 59 Prozent der Senioren bei Pflegebedürftigkeit in einer eigenen Wohnung mit Pflegedienst leben möchten.

Digitalisierung starten

Der zweite herausstechende Punkt, den Betreiber von Pflegeheimen bei der Neuausrichtung ihrer Ge-

schäftsstrategie beachten sollten, ist die Digitalisierung. Fachanwältin **Anja Möwisch** machte auf dem Strategieforum deutlich, dass die pflegebedürftigen Menschen durch neue digitale Assistenzsysteme länger im häuslichen Umfeld leben können.

Beispielsweise kann der direkte Kontakt zu einem Pflegedienst auch über digitale Kommunikationsformen gesichert sein. Intelligente Haushaltsgeräte können Versorgungsleistungen für die Pflegebedürftigen übernehmen bzw. erleichtern, wodurch mehr Zeit für den persönlichen Kontakt bleibt. Wichtig sei es Wege zu finden, solche neuartigen Dienstleistungen und die dafür notwendigen Investitionen auch beim Kostenträger abzurechnen.

Das ist aber längst nicht der einzige Bereich, in dem die Digitalisierung die Geschäftsmodelle in der Pflegebranche verändern wird, wie Kreidenweis ergänzte: „Auch der Kundenzugang ändert sich massiv“, mahnte er. Entstehen würden auch in der Sozialwirtschaft Plattformkonzepte, die von Unternehmen, wie **Airbnb** und **FlixBus** bekannt sind. So besitzt die Übernachtungsbörse keine einzige Immobilie und das Reiseunternehmen nur einen eigenen Bus und dennoch haben sie Geschäftsmodelle etabliert, die die gesamte Branche erschüttern.

Ein Beispiel aus dem Pflegesektor ist das Portal **care.com** (in Deutschland: betreut.de), das mehr als 22 Millionen registrierte Nutzer in 19 Ländern verzeichnet. Hier können Familien Betreuungsangebote für Senioren, aber auch Kinder und Haustiere finden. Zudem könnten **Amazon** oder **Google** künftig gesundheitliche Probleme ihrer Nutzer schon frühzeitig erkennen – etwa über die bestellten Produkte oder die Suchbegriffe – und einen Besuch der entsprechenden Portale vorschlagen. Dass sich diese Unternehmen durchaus für den Markt interessieren, zeigt auch der Wettbewerb „Google Impact Challenge“, bei dem Google Ausschau nach

„Wir werden künftig zusätzliche, aber sorgfältig kalkulierte Risiken eingehen.“



Christian Ferchland,
Vorstandsmitglied
Evangelische Bank, Kassel

erfolgreichen digitalen Geschäftsmodellen auf dem sozialen Sektor hält.

Der Fachkräftemangel in Zukunft weiter verschärft wird. Dies belegten die Zahlen, die **Prof. Dr. Heinz Rothgang**, Leiter der Abteilung Gesundheitsökonomie, Gesundheitspolitik und Versorgungsforschung am **SOCIUM Forschungszentrum Ungleichheit und Sozialpolitik** der **Universität Bremen**, auf dem Forum präsentierte. Nach diesen wird es im Jahr 2030 eine Lücke von 350.000 Vollzeitäquivalenten geben. Das bedeutet: Pflegeheime müssen daran arbeiten, attraktive Arbeitsplätze zu schaffen.

Insgesamt sollten die Personal-, Ambulantisierungs- und Digitalisierungsstrategie in der Unternehmensstrategie verankert werden. Wichtig ist es dabei, konsequent vom Kunden her zu denken und zu überlegen: Was wünschen sich pflegebedürftige Menschen? Wie wollen sie leben? Wo suchen sie nach geeigneten Angeboten?

Neue Anforderungen an Banken

Aber auch für die finanzierende Bank bringen die aktuellen Entwicklungen auf dem Pflegemarkt neue Anforderungen mit sich: Sie muss sich stär-

ker auf die Finanzierung gesamter Unternehmen, insbesondere deren Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit, statt lediglich auf der Finanzierung einzelner (Bau-) Projekte ausrichten. Das bedeutet zwar nicht, dass die Bank künftig die Rolle eines Venture-Capital-Gebers einnimmt, aber dass sie zusätzliche, sorgfältige kalkulierte Risiken eingehen muss.

Bereits heute entscheidet eine nachhaltig orientierte Bank bei Finanzierungsanfragen nicht allein aufgrund von statischen Kennzahlen wie Baukosten, Belegungszahlen oder Beleihungswerten, sondern beschäftigt sich intensiv mit dem Konzept und den zukünftigen Herausforderungen des einzelnen Pflegeheims.

Wichtig ist es, dass sowohl die Betreiber von Pflegeheimen als auch die Banken, die zweifelsohne beide einer starken Regulatorik unterliegen, die vorhandenen unternehmerischen Spielräume suchen und gemeinsam nutzen. CI

Autor: Christian Ferchland,
Vorstandsmitglied der Evangelischen Bank eG,
Kassel

Anzeige

Innovative Energie ohne Investition

Strom und Wärme sind teuer und werden tendenziell im Preis noch steigen. Das ist keine neue Erkenntnis, macht aber einen effizienten Umgang mit Energie umso wichtiger. Wie Sie das liquiditätsschonend ohne eigene Investition erreichen können, erfahren Sie hier.

Heutzutage gibt es für Unternehmen attraktive Möglichkeiten preiswerte Energie selbst zu erzeugen. Gerade für Alten- und Pflegeheime mit hohem Wärmebedarf, kann die Eigenproduktion äußerst lohnend sein: in einem Blockheizkraftwerk (BHKW) liefert ein Verbrennungsmotor Wärme, das „Abfallprodukt“ Strom kann zusätzlich genutzt werden. So kann aus Gas für 5 Cent/kWh Strom und Wärme im Gegenwert von 20 Cent/kWh erzeugt werden. Die großen Dachflächen vieler Heime eignen sich jedoch auch sehr gut für eine Photovoltaik-Anlage mit Stromspeicher. Diese Kombination ermöglicht den Abruf der kostenlosen Sonnenenergie genau dann, wenn sie benötigt wird.

Wie Sie diese Möglichkeiten ohne Investition voll auskosten können? Durch attraktive, risikoarme Finanzierungsmodelle: Leasen Sie einfach ein komplettes Energiesystem. Sie bezahlen eine feste monatliche Rate und erhalten dafür ein Rundum-sorglos-Paket, dass Ihnen eine schlüsselfertige Anlage garantiert. Durch den Betrieb Ihrer eigenen Anlage sichern Sie sich langfristig niedrige und stabile Bezugspreise sowie Ihre Unabhängigkeit.

Ist Ihnen das noch zu viel (Energie)-Aufwand? Dann ist Contracting sicher eine Option für Sie. Ein Contractor installiert und betreibt die Anlage komplett ohne Ihr Zutun, sie müssen lediglich eine monatliche Rate bezahlen und können sich einen garantierten Bezugspreis deutlich unter Ihrem aktuellen Preis sichern.

Und das Beste: Bei gleichbleibender Belastung führt das zu einem höheren Betriebsergebnis! Die monatliche Belastung beider Finanzierungsmodelle liegt deutlich unter den eingesparten Kosten, Sie können also vom ersten Tag Ihre Erträge genießen.



E³
ENERGIE EFFIZIENT EXPERTEN

Wollen Sie mehr zum Thema innovative Energie ohne Investition erfahren?
E3 Energie Effizient Experten GmbH
Eugen-Bolz-Str. 5 · 74523 Schwäbisch Hall
unter Tel. 0791 94600-300
oder per E-Mail info@e3-experten.com