

Altenheim

Lösungen fürs Management



VINCENTZ

1.2012 | 51. Jahrgang | www.altenheim.vincentz.net

BETREUUNGSKRÄFTE

Einsatz nach § 87b SGB XI
hat sich bewährt

NEU AB JANUAR

Erweitertes Rechtsforum
gibt noch mehr Tipps

WÄSCHEMANAGEMENT

Sauber planen, Ressourcen
schonen und Kosten sparen

STRATEGIE KLEINSTHEIM

Passende Angebote im Quartier



Beachten Sie bitte Seite:

Beleg

16

„Wir sind ein erfolgreiches Familienunternehmen“

→ **Porträt NoRa Pflegewohnhaus** An Schleswig-Holsteins Nordseeküste, in der Kleinstadt Wesselburen, erfreut sich das NoRa Pflegewohnhaus höchster Beliebtheit. Nur 24 Plätze hat die nach dem Hausgemeinschaftskonzept geführte Einrichtung. Die Auslastung beträgt 100 Prozent. Eine Dithmarscher Erfolgsgeschichte. *Text: Darren Klingbeil*

Bernd Nommensen, Heim-, Pflegedienstleitung und QM-Beauftragter des NoRa Pflegewohnhauses in Personalunion, ist in Wesselburen fest verwurzelt. Man kennt den 39-Jährigen hier – in den Stadtgremien, bei Behörden, bei der Bank. Nommensen war, bevor er sich 2010 mit dem Projekt Pflegewohnhaus selbstständig machte, Heim- und Pflegedienstleitung im örtlichen DRK-Pflegeheim; das bis dahin einzige Heim in Wesselburen und Umkreis (ca. 6 000 Einwohner). Man wusste also, dass Nommensen und seine Frau Birgit Rambach-Nommensen, Altenpflegerin und stellvertretende PDL, Ahnung von Pflege haben. Und dass die Nommensens so gut verwurzelt in ihrer Kommune sind, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor ihres Projekts, das ein Investitionsvolumen von rund zwei Millionen Euro aufweist.

Denn so ein Vorhaben zu stemmen – ohne einen finanzstarken Investor im Rücken zu haben –

ist nur möglich, wenn man mit allen kommunalen Entscheidungsträgern im Gespräch ist, wenn man vernetzt ist und einem Vertrauen entgegengebracht wird. Den Nommensen haben sie dieses Vertrauen entgegengebracht: Der Privatmann, von dem sie das Grundstück im Stadtkern Wesselburens erworben haben, die Stadt, die ihr Bauvorhaben genehmigt hat, und die Hausbank, die ihnen einen Kredit in Höhe von 760 000 Euro gewährte. „Erstaunlich war, dass die Bank auf uns zugekommen ist. Die hatten von unseren Plänen gehört und wollten, dass wir ihnen unser Konzept vorstellen“, erinnert sich Bernd Nommensen.

Mit dem Kredit der Hausbank und einem 15-prozentigen Eigenkapitalanteil in Höhe von 280 000 Euro machte sich das Ehepaar daran, die Bürgerschaftsbank Schleswig-Holstein und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) vom Konzept zu überzeugen. Zwischenzeitlich hatten sie

INTERVIEW: „OFFEN FÜR NEUE ENTWICKLUNGEN“

Kleine Heime nach dem Hausgemeinschaftsprinzip kommen bei Bewohnern und Angehörigen gut an. Doch was halten die Finanziere, die Banken, von diesen Konzepten?

Altenheim: Herr Krüger, wie sehen Sie die Entwicklung von Kleinstheim-Projekten – gibt es einen Trend?

Dietmar Krüger: Man muss unterscheiden zwischen ambulanten Wohngemeinschaften und kleinen stationären Einrichtungen. Bei Ersteren bewegen wir uns im allgemeinen Wohnungsbau; Letztere sind Spezialimmobilien, bei denen die Finanzierung u. U. eine besondere Herausforderung ist. Man kann auch nicht generell von „Kleinstheimen“ sprechen: Deren Ausprägung kann unterschiedlich sein, was wiederum finanzierungsrelevant ist. Es wird künftig möglicherweise mehr kleinere Einrichtungen mit 25 – eher mehr mit 40 und 60 Plätzen – geben; diese Größen können attraktiv sein sowohl in der städtischen Quartiersversorgung als auch zur Sicherstellung der Versorgung auf dem Land.

Altenheim: Warum setzt sich die BFS mit der Finanzierung von kleinen stationären Einrichtungen auseinander?

Krüger: Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung als Fachbank und Finanzier von Seniorenimmobilien sind wir offen für neue Entwicklungen. Mit neuen Geschäftsmodellen setzen wir uns gerne auseinander – auch mit der Finanzierung kleiner stationärer Einrichtungen, wenn sie an uns herangetragen werden.

Altenheim: Welche Fragen stellen sich bei der Finanzierung?

Krüger: Es stellt sich die bei einer Finanzierung übliche Frage: Wie wird zukünftig der Kapitaldienst finanziert? Von Bedeutung sind das vorhandene Eigenkapital und weitere Sicherheiten, die wirtschaftliche Solidität des Kreditnehmers und seine Branchen-, Fach- und Managementkompetenz, die Nachfrage und die Wettbewerbssituation im lokalen Markt sowie das Betriebskon-



Die Inhaber Bernd Nommensen und Birgit Rambach-Nommensen planen, zusätzlich zum Pflegewohnhaus einen ambulanten Dienst zu eröffnen. Ein Treffpunkt im Innenhof des Pflegewohnhauses ist der Kräutergarten (li.).

Fotos: Klingbeil

mit Unterstützung des Beratungsunternehmens INFAQT aus Solingen einen detaillierten Businessplan erstellt. Nommensen: „Die Bürgerschaftsbank zu überzeugen und an die von der KfW vermittelten zinsgünstigen Fördermittel (ERP-Kredite, Kasten Seite 24) zu kommen, war nicht einfach. Die wollten jedes Detail wissen, selbst, was die Eierlöffel kosten sollen.“ Ein langer Atem war also erforderlich. Insgesamt dauerte es fast ein Jahr, bis die Finanzierung stand.

Als Rechtsform für das Unternehmen wählten die Nommensens die Kommanditgesellschaft (KG). Zusammen mit seiner Frau ist Bernd Nommensen zugleich Besitzer und Betreiber. Seine Schwester und sein Schwager sind Kommanditisten, die sich an der Finanzierung beteiligt haben. „Wir sind ein erfolgreiches Familienunternehmen. Meine Frau und ich sind die geschäftsführenden Gesellschafter. Wir zahlen uns das Gehalt, das wir

» Ein wichtiger Punkt: Früh mit den zuständigen Behörden in Kontakt treten

in den Pflegesatzverhandlungen vereinbart haben – davon können wir gut leben.“ Damit spricht der Unternehmer einen weiteren Baustein seines Erfolgskonzepts an: Es gibt keine Rendite, die erwirtschaftet, kein Investor, der durch Gewinnmaximierung zufrieden gestellt werden muss, keine Overhead-Kosten, wie sie Einrichtungen großer Verbände und Unternehmen mittragen müssen. „Weil wir diesen Wasserkopf nicht haben, sind wir wirtschaftlich – wir tragen uns selbst, können alle Verbindlichkeiten bedienen“, sagt er.

Das Konzept Hausgemeinschaft leben Schon im vierten Monat nach Eröffnung im Frühjahr 2010 →



Dietmar Krüger ist Mitglied des Vorstandes der Bank für Sozialwirtschaft AG, www.sozialbank.de

zept. In diesem Kontext ist bei einer Kleineinrichtung unter anderem relevant, ob sie als Einzelunternehmen existiert oder Teil eines größeren Unternehmens ist, ob es ein solitäres Angebot oder mit einem anderen Angebot wie z. B. einem ambulanten Dienst verbunden ist. Bei einigen Interessenten wird es möglicherweise an Eigenkapital und einschlägiger Managementkompetenz mangeln

Altenheim: Wie groß sollte denn der Eigenkapitalanteil sein?

Krüger: Die Frage nach dem Eigenkapitalanteil ist vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Tragfähigkeit und der Risikoeinschätzung nur im Einzelfall zu beantworten. Wir haben dafür die

fachliche Kompetenz, die persönliche Bonität, sowie die Nachvollziehbarkeit des Geschäftsmodells mit in unsere Entscheidung ein. Grundsätzlich sollte sich der Investor auf einen Eigenkapitalbedarf von rund 20 bis 30 Prozent des Investitionsvolumens einstellen.

Altenheim: Wird die BFS zukünftig mehr Kleinsteinrichtungen-Projekte finanzieren – und gibt es hierzu eine generell steigende Bereitschaft in der Bankenbranche?

Krüger: Eine generelle Bereitschaft sehe ich nicht. Ob wir als BFS mehr finanzieren oder nicht, hängt davon ab, ob wir Projekte zur Prüfung vorgelegt bekommen, die den oben angesprochenen Finanzierungskriterien genügen. Aufgrund unserer Erfahrung können wir uns sachkundig mit den zur Finanzierung vorgelegten Projekten auseinandersetzen und eine angemessene Risikobewertung vornehmen. Mag sein, dass wir in dem einen oder anderen Fall einem Kunden auch raten können, sein Projekt zu optimieren

Darren Klingbeil

KREDITMITTEL AUS DEM EUROPEAN RECOVERY PROGRAMM

ERP-Kredite sind Kredite aus Mitteln des ERP-Sondervermögens, die von der Bundesregierung für Zwecke der Wirtschaftsförderung eingesetzt werden.

- In der Bundesrepublik Deutschland seit Anfang der 1950er-Jahre eingesetzt, sind ERP-Kredite zum Vorbild für zahlreiche andere kreditwirtschaftliche Fördermaßnahmen geworden.
- Merkmale: Langfristigkeit (zehn bis 20 Jahre Laufzeit); unter dem Marktzinsniveau liegende Festzinssätze für die gesamte Laufzeit; Recht des Schuldners auf jederzeitige Rückzahlung des Kredits ohne Vorfälligkeitskosten.
- Quelle: wirtschaftslexikon.gabler.de



Höchst beliebt bei den Bewohnern: Die NoRa-Schafe, die in einem kleinen Areal vor dem Haupteingang grasen.

Foto: Klingbeil

war das Pflegewohnhaus voll belegt. Das eingeschossige, skandinavisch anmutende Haus – helle Farben, Holz, viel Glas, flaches Dach, von Wiesen und Bäumen umgeben – beherbergt zwei Wohngemeinschaften mit je zwölf Plätzen. Jede Wohngemeinschaft hat ihre eigene Küche, in der mit den Bewohnern gekocht wird, und einen Gemeinschafts- und Wohnbereich. Die 24-Einzelzimmer haben je eine kleine nach außen blickende Terrasse. Im Innenhof, den der quadratisch-konzipierte Bau wie ein Atrium umschließt, stehen Bänke; den Kräutergarten pflegen die Bewohner selbst. Die Wohngemeinschaften gehen ineinander

sich das, was man vor hat, genehmigen zu lassen. „Das ist neben der Finanzierungsplanung der wichtigste Punkt: Wenn Sie das nicht vorher alles klären, haben sie bei später unter Umständen die schönsten Küchen da stehen, dürfen sie aber nicht benutzen, weil irgendeine Behörde – sei es die Heimaufsicht, die Bauaufsicht oder das Kreisveterinäramt – mit irgendeiner Verordnung kommt!“

» „Jetzt liegt es an den Banken, solche Konzepte zu finanzieren.“

der über, können komplett von den Bewohnern – 14 von ihnen haben eine eingeschränkte Alltagskompetenz – durchlaufen werden; keine Tür oder Sackgasse behindert den Bewegungsdrang.

Natürlich ist das Haus neu und wirkt auch deshalb einladend – aber selbst wenn es einige Jahre hinter sich haben wird, wird es vermutlich nie an ein Pflegeheim im herkömmlichen Sinne erinnern. Es riecht hier auch nicht nach Institution. Vielmehr duftet es nach Essen, und die Möbel, Farben, das einfallende Tageslicht sorgen für Wohnatmosphäre. „Wir wollten von Anfang an das Konzept Hausgemeinschaft zu 100 Prozent umsetzen. Wir wollten hier richtig kochen, die Bewohner in Alltagsaktivitäten einbinden. Das zu realisieren, war kein Selbstgänger“, blickt Birgit Rambach-Nommensen zurück. Wer so ein Konzept umsetzen wolle, dem rät sie deshalb, frühzeitig mit den zuständigen Behörden in Kontakt zu treten und

94-prozentige Auslastung gewährleisten Aber nur weil im NoRa Pflegewohnhaus tatsächlich Hausgemeinschaft gelebt wird, funktioniert das Konzept auch. Nur deshalb stimmt die Auslastung, die konstant bei mindestens 94 Prozent liegen müsse, damit sich das Haus trägt, erklärt Bernd Nommensen. Momentan sind es 100 Prozent Auslastung und die Bewohner und Angehörigen sind höchst zufrieden. „Alles ist überschaubar, es gibt keine Hektik, keinen Fahrstuhl, keinen großen Speisesaal – das finden die gut“, sagt Bernd Nommensen. Auch Hausärzte seien angetan und versuchten, Patienten hier unter zu bringen. Konsequenz: Die Interessentenliste umfasst zurzeit rund 25 einzugswillige Personen.

Bei einem so kleinen Heim sei die optimale Auslastung besonders wichtig, denn beim Faktor Personaleinsatz könne man nicht viel gegensteuern, betont das Inhaber-Ehepaar. Insgesamt beschäftigt das Pflegewohnhaus 30 Personen, die Nommensens mitgezählt. Die Fachkraftquote beträgt 66 Prozent. Zu den Pflegefachkräften (5,3 Vollzeitstellen) kommen Pflegehilfskräfte, Alltagsbegleiter, drei Auszubildende und eine Raumpflegerin. Die Pflegefachkräfte seien ausschließlich für die Pflege und deren Organisation zuständig. Neben den 14 demenziell veränderten Bewohnern gilt es auch somatisch pflegebedürftige Bewohner zu versorgen. „Die Bewohnerstruk-

NORA PFLEGEWOHNHAUS – KOSTENÜBERSICHT/ JAHRESDURCHSCHNITT (IN EURO) PRO MONAT

Pflegestufe	Monatliche Kosten	Zuschuss Pflegekasse	Zuzahlung Bewohner
Pflegestufe 0	2083,46	0,00	2083,46
Pflegestufe 1	2477,10	1023,00	1454,10
Pflegestufe 2	2739,31	1279,00	1460,31
Pflegestufe 3	3067,24	1510,00	1557,24

(Berechnungsfaktor 30,42/ Stand: April 2011)

Die Zuzahlungen bewegen sich im Vergleich zum Branchendurchschnitt im „oberen Mittelfeld“, sagt Bernd Nommensen.

Quelle: NoRa Pflegewohnhaus

„tur ist hier durchmischt, das funktioniert gut“, sagt Birgit Rambach-Nommensen. „Natürlich gibt es auch Konflikte. Aber bei der jetzigen Zusammensetzung läuft zwischen demenziell und somatisch Erkrankten alles reibungslos.“

Die Zuzahlungskosten für die NoRa-Bewohner bewegten sich im Vergleich zum Branchendurchschnitt im „oberen Mittelfeld“, sagt Bernd Nommensen. Das Haus sei also keine exklusive Einrichtung für besser Betuchte. Die Bewohner hätten zudem die Sicherheit, dass das Sozialamt die Finanzierung übernehme, wenn das Eigenkapital aufgebraucht sei. „Diese Absicherung ist wichtig für die Bewohner und auch für uns. Deshalb haben wir von Anfang an auf ein vollstationäres Konzept gesetzt, weil vollstationär für den Sozialhilfeträger ja meist günstiger ist als eine ambulante Versorgungsform“, erklärt der Geschäftsführer.

Viel erinnert an ambulante Pflege Trotz der vollstationären Konzeption erinnert im Pflegewohnhaus viel an ambulante Pflege. Das fängt bei der Personaleinsatzplanung an. Bernd Nommensen: „Wir organisieren die Pflege quasi ambulant. Wir haben morgens vier Touren, jede Pflegekraft hat ihren eigenen Tourenplan, im Spätdienst ist es genauso, da kommen wir aber mit drei Touren aus.“

Auch wie die Pflegekräfte und Alltagsbetreuer mit den Bewohnern zusammen am Esstisch sitzen, mit ihnen klönen und spielen, erinnert eher an häusliche Situationen als an Institution. „Das ist eine Grundvoraussetzung, die wir an unsere Mitarbeiter stellen“, legt sich der Geschäftsführer fest. „Sie müssen bereit sein, hier in Gemeinschaft zu arbeiten, auf die Bewohner zuzugehen. Hier muss man offen sein für die Menschen und präsent. Weil das so ist, finden unsere Bewohner auch

immer einen Ansprechpartner.“ Die Mitarbeiter hätten so mehr Zeit für die Bewohner und das steigere zugleich die Arbeitszufriedenheit, ist Nommensen überzeugt.

Dass das Konzept Pflegewohnhaus aufgeht, wird auch daran deutlich, dass die Familie Nommensen noch nicht am Ende ist mit ihren pflegeunternehmerischen Aktivitäten. Anfang dieses Jahres soll unweit des Pflegewohnhauses ein ambulanter Pflegedienst seine Tätigkeit aufnehmen, den die Nommensens gründen werden. Ein Pflegedienst sei eine schlüssige Erweiterung des Betreuung- und Dienstleistungskonzepts, „ein Pflegedienst macht die Sache rund“, sind die Nommensens überzeugt. Ambulanten Kunden könne man im Pflegewohnhaus z. B. Kurzzeitpflege und umgekehrt ambulanten Kunden ggf. einen Platz im Haus anbieten.

Auch vor diesem Expansionsschritt hinein in die ambulante Pflege beherzigen die Nommensens dieselbe Vorgehensweise wie beim Projekt NoRa: Sie reagieren auf den Bedarf, sondieren die Wettbewerbssituation, planen die Finanzierung akribisch und tauschen sich im Vorfeld mit Behörden und Aufsichtsgremien aus. Wer so vorgeht, habe gute Chancen, mit einem überschaubaren Hausgemeinschaftsprojekt erfolgreich zu sein, sind sie überzeugt: „Und das gilt nicht nur für ländliche Regionen. Auch in größeren Städten wollen die Menschen nicht in 150-Betten-Häusern leben“, ist Bernd Nommensen überzeugt. So ein Pflegewohnhaus habe in jeder Kommune oder Stadt seine Berechtigung – und die politische Stimmung pro überschaubarer, quartiersnaher Heimkonzepte fördert diese Entwicklung zurzeit massiv. „Jetzt liegt es an den Banken, solche Konzepte zu finanzieren“, sagt Nommensen. Er hat bewiesen, dass sich die Investition lohnt. ▸

MEHR ZUM THEMA

Frage: info@nora-pflegewohnhaus.de
Tel.: (0 48 33) 4 25 00-0
www: www.nora-pflegewohnhaus.de