

Die Investorenperspektive

Eine krisenfeste Assetklasse



*Wie bewerten Investoren den aktuellen Markt der Seniorenwohnmobilien
– und wie entwickelt er sich unter dem aktuellen Druck? Wir haben drei Investoren befragt.*



● Daniel Wolf
AIF



● Sebastian Schlansky
HAMBURG TEAM



● Martin Hölscher
Aachener Grundvermögen

AIF hat in der Vergangenheit bereits zwei Fonds voll investiert. Der Nachfolgefonds investiert sowohl in vollstationäre Pflege als auch Seniorenwohnen. Wo sehen Sie den Vorteil in beide Segmente zu investieren und insbesondere Ihren Vorteil gegenüber Investoren, die nur in ambulant betreute Wohnkonzepte investieren?

● **Daniel Wolf, AIF:** Die unverzichtbare Rolle angemessener Pflegeangebote für unsere Gesellschaft darf keinesfalls unterschätzt werden. Angesichts begrenzter Optionen für ambulante Versorgung ist es von höchster Wichtigkeit, die Gesamtsituation gründlich zu analysieren. Die jeweiligen Standorte der Objekte erfordern eine sorgfältige Evaluierung, um die passende Seniorenwohnform – sei es Betreutes Wohnen, eine hybride Lösung oder vollstationäre Pflege – zu ermitteln. Es ist jedoch unerlässlich zu erkennen, dass bei einem bestimmten Pflegegrad nur vollstationäre Einrichtungen die erforderliche Versorgung bieten können. Aus diesem Grund bleibt diese Form der Pflege weiterhin ein fundamentaler Pfeiler unserer Investmentstrategie – funktional und unverzichtbar.

Trotz aktueller Insolvenzfälle sollte keineswegs der Eindruck entstehen, dass gut funktionierende Einrichtungen Mangelware sind. Die Landschaft der Pflege ist vielschichtig, und während aktuelle Herausforderungen nicht ignoriert

werden dürfen, dürfen sie auch nicht das Gesamtbild verzerren. Dies wird deutlich, wenn wir einen Blick auf unseren eigenen Bestand von insgesamt 35 Einrichtungen werfen. Unsere Partner stehen, wie alle Betreiber, vor herausfordernden Zeiten. Dennoch gibt es solche, die aufgrund richtiger strategischer Entscheidungen in der Vergangenheit eine positive wirtschaftliche Entwicklung verzeichnen können.

Mit Ihrem Fonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+“ haben Sie bei HAMBURG TEAM frühzeitig die Bedürfnisse der alternen Bevölkerung erkannt und nun bereits das zweite auf Seniorenwohnen spezialisierte Art. 8-Fonds Vehikel aufgelegt. Welche Anforderungen stellen Sie an die Seniorenimmobilie der Zukunft?

● **Sebastian Schlansky, HAMBURG TEAM:** Wir bei HAMBURG TEAM sind seit rund 15 Jahren in diesem Segment tätig und haben 2007 mit stationären Pflegeheimen angefangen. Denn stationäre Pflege ist eminent wichtig für die Versorgung der Seniorinnen und Senioren in Deutschland. Bis vor etwa fünf Jahren war das unser typischer Weg: Einrichtungen mit 80 Betten, überwiegend Einzelzimmer, mit Fokus auf Versorgungssicherheit und effiziente Gestaltung der Grundrisse. Solche Pflegeheime sind für die Konzentration von hochgradig Pflegebedürftigen wichtig.

Gleichzeitig setzt ein neuer Trend zur ambulanten Versorgung in den eigenen vier Wänden ein. Denn das ist, was die Menschen auch wollen. Allerdings entsteht dabei ein Problem im gesamtgesellschaftlichen Kontext: Meist ist der eigene Wohnraum nicht barrierefrei und die Wege des Pflegepersonals werden absolut ineffizient, wenn sie durch die ganze Stadt fahren müssen. Dabei ist das Personal bereits heute ein limitierender Faktor. Unser Ziel muss es also sein, moderne energieeffiziente Gebäude mit Grundrissen für eine ideale pflegerische Versorgung zu schaffen, die gleichzeitig ein hohes Maß an Wohncharakter mit sich bringen. Pflegerische Angebote wie Tagespflege oder ambulant betreute Wohngemeinschaften gibt es dann flexibel und optional.

„Nicht mehr nur die Versorgung ist wichtig, sondern auch Wohnkomfort, Lebensgefühl und das Miteinander.“

Es wird immer wichtiger, nicht mehr ausschließlich die Versorgung in den Vordergrund zu stellen, sondern auch Wohnkomfort, Lebensgefühl und das Miteinander. Wir nennen es den "Crisp Factor". Menschen sollen gerne ins Seniorenwohnen ziehen und nicht, weil sie es müssen.

Aachener Grundvermögen gehört zu den Pionieren am Markt mit dem ersten Spezialfonds mit ausschließlichem Fokus auf ambulant versorgte Seniorenimmobilien. Was war die Initialzündung bzw. was gab den Anstoß, sich dieser Assetklasse zu öffnen?

● **Martin Hölscher, Aachener Grundvermögen:** Wir haben frühzeitig die Entwicklung im Pflegemarkt erkannt, dass die vollstationäre Versorgung zwar immer ein wesentlicher Bestandteil der Versorgungsleistung pflegebedürftiger Menschen bleiben wird, jedoch viele Angehörige aber auch Betroffene eine vorgelagerte Versorgung mit niederschwelligem Leistungsangebot suchen, bei welcher das Wohnen so normal wie möglich deutlich im Vordergrund steht.

Gleichzeitig leben in Deutschland rund 16 Millionen Rentnerinnen und Rentner, die nicht pflegebedürftig im Sinne des SGB XI sind. Ein Großteil dieser Gruppe möchte aber im

hohen Alter in einem umsorgten Wohnquartier eingebunden sein, um weiterhin Teilhabe am gesellschaftlichen Leben zu haben, aber auch die Sicherheit haben, oder Vorkehrung treffen, wenn körperliche Gebrechen oder Krankheiten auftauchen, umsorgt zu sein. Diese Versorgung kann eine ambulant versorgte Seniorenimmobilie ermöglichen.

Die vollstationäre Pflegeeinrichtung ist in der Regel die Wohnform für den letzten Lebensabschnitt eines Menschen, gezeichnet durch Multimorbidität im somatischen und/oder kognitiven Bereich. Sie ist zugleich sehr personalintensiv und stark durch die Aufsichtsbehörden reguliert. Der Flickenteppich der Bundesländer in der Finanzierung und baulichen Ausgestaltung von vollstationären Pflegeeinrichtungen sowie das frühzeitig erkannte Problem des exponentiell steigenden Fachkräftemangels haben zu der Erkenntnis geführt, dass diese Assetklasse der ambulant betreuten Seniorenimmobilien elementare Bedürfnisse von Senioren in vielerlei Hinsicht besser befriedigen als rein stationäre Pflegeeinrichtungen. Dieser Umstand ist auch die Folge der deutlich geringeren staatlichen Regulierung (im Segment der stationären Pflege muss man heute ja eher schon von „Gängelung“ reden). Insbesondere was die Refinanzierung der Mieten und der Verlässlichkeit der getroffenen Regelungen angeht, sind die Investoren hier auch ganz unmittelbar betroffen.

Welche Rolle spielt bei Ihrer Investitionsentscheidung die Drittverwendbarkeit der Immobilie als konventioneller Wohnraum?

● **Wolf:** Die Drittverwendung von Immobilien spielt eine stets präzente Rolle, jedoch variieren die Möglichkeiten je nach Nutzungsbereich erheblich. Insbesondere im Kontext der vollstationären Pflege sind die Optionen oft begrenzt. Hier steht weniger das Wohnen im Fokus, sondern vielmehr die Suche nach alternativen Nutzungsmöglichkeiten im Gesundheits- und Pflegesektor. Im Kontrast dazu zeigt sich im Betreuten Wohnen eine tendenziell höhere Drittverwendbarkeit. Dies resultiert oft schon aus baurechtlichen Gegebenheiten.

Die zentrale Herausforderung besteht jedoch zweifellos darin, den spezifischen Bedarf jedes Standorts zu erkennen und angemessen zu erfüllen. Die Vielfalt der Pflege- und Betreuungslandschaft erfordert eine maßgeschneiderte Herangehensweise, um die Immobilien bestmöglich zu nutzen. Dabei geht es nicht nur um bauliche Aspekte, sondern auch um die Berücksichtigung der sozialen und demografischen Bedingungen vor Ort.

● **Schlansky:** Idealerweise sollte sich die Immobilie nah am konventionellen Wohnraum orientieren – mit dem entsprechenden Effizienzgedanken für die pflegerische Versorgung obendrauf. Ein ambulanter Dienst kann schnell gefunden werden oder auch mal wechseln. Er braucht dafür eine Mit-

telgangerschließung, mehrere Aufzüge, barrierefreie Bäder, Gemeinschaftsflächen etc. Aber: Es wird dort in erster Linie gewohnt – und erst dann versorgt. Diese Flexibilität beim Betreiber ist ein großer Vorteil gegenüber Pflegeheimen und hat sich in der aktuellen Phase vermehrter Betreiberschieflagen bereits bewährt.

● **Hölscher:** Eine solche Immobilie kann grundsätzlich auch von jüngeren Menschen bewohnt werden. Barrierefreiheit ist auch heute im konventionellen Wohnraum bereits Standard gemäß den landesspezifischen Bauordnungen und von vielen Nutzergruppen erwünscht. Entscheidend ist, inwieweit die Immobilie in ein nachbarschaftliches Gesamtkonzept mit eingebunden werden kann. Eignet sie sich für eine angedachte städtebauliche Quartierslösung mit Kita, Geschäften des täglichen Bedarfs, Café, Mehrgenerationenwohnen oder sozialen Angeboten für gemeinsame Aktivitäten?

Viele Investoren meiden die vollstationäre Pflege aufgrund ihrer strengen Regulierung. Wie schätzen Sie das Risiko ein, dass Seniorenwohnen aufgrund des steigenden Interesses ebenfalls vom Gesetzgeber stärker reguliert wird?

● **Schlansky:** Generell entwickelt sich der Markt positiv im Hinblick auf die Angebotsqualität, aber nicht auf die Quantität, weil Wohnraum für Seniorinnen und Senioren immer knapper wird. Die Politik darf dieses Wachstum jetzt nicht durch neue Regulatorikmaßnahmen hemmen. Alle Akteure müssen den unterschiedlichen Konzepten des Seniorenwohnens auch Raum zur Entfaltung lassen. Bei aller Schnittmenge darf Seniorenwohnen aber nicht mit konventionellem Wohnraum verwechselt werden. Es lebt ein erheblicher Anteil mobilitätseingeschränkter Menschen dort. Themen wie Brandschutz, Rettungswege und Barrierefreiheit müssen berücksichtigt werden. Viele Dinge sind eigentlich selbstverständlich, aber wenn darauf nicht geachtet wird, sieht sich die Politik oftmals in der Pflicht Regeln aufzustellen, die dann aber oft nicht flächendeckend funktionieren und dadurch die Entwicklung hemmen. Insgesamt gehen wir allerdings gelassen mit der Gesamtsituation um, gerade weil wir schon recht lange am Markt sind.

● **Wolf:** Im Segment des reinen Service-Wohnens erwarten wir gegenwärtig nur geringe gesetzliche Beschränkungen und Veränderungen. Jedoch werden, je spezifischer die Rahmenbedingungen für die pflegerische Versorgung werden, die Regulierungen zunehmend bedeutsam. Ein Beispiel hierfür sind Demenz-Wohngemeinschaften, die bereits in Richtung der Regulierungen der vollstationären Pflege tendieren und zumindest teilweise staatlicher Aufsicht unterliegen. Infolgedessen gewinnt eine präzise Unterscheidung der unterschiedlichen Nutzungsarten zunehmend an Bedeutung.

● **Hölscher:** Das Ausmaß der Regulierung stellt aus unserer Sicht ein größeres Risiko für die vollstationäre Pflege dar, als dass es Nutzen stiftet. Dabei stellt die von vielen Aufsichtsbehörden immer noch als starr behandelte Pflegefachkraftquote von 50 % sicherlich das größte Problem für den Markt dar. Zum einen können die Betreiber nicht mehr in ausreichendem Maße Pflegefachkräfte – auch nicht durch Anwerbung im Ausland mit vielfachen bürokratischen Hürden – für die Einrichtungen gewinnen und gleichzeitig dürfen sie die Betten nicht belegen, sodass ein wirtschaftlicher Schaden eintritt.

Aktuell sehen wir die Gefahr einer überbordenden Regulierung für den ambulanten Bereich nicht. Nach Art. 13 Abs. 1 Grundgesetz ist „die Wohnung unverletzlich“, will heißen: hier gibt es keinerlei staatliche Eingriffsrechte.

„Die Zunahme von Wettbewerb ist ein Indikator dafür, dass wir es mit einem Zukunftsmarkt zu tun haben.“

Eine Vielzahl neuer Anbieter für Seniorenwohnen strömt auf den Markt. Wie bewerten Sie diese Entwicklung und sehen Sie dies als Chance oder Risiko für den Seniorenmobilienmarkt?

● **Hölscher:** Die Zunahme von Wettbewerb ist zunächst einmal immer ein sicherer Indikator dafür, dass wir es mit einem Zukunftsmarkt mit guten Aussichten auf starke Nachfrage und auskömmliche Renditen zu tun haben. Gleichzeitig eröffnet die Zunahme von Marktakteuren die Chance auf mehr Transparenz und Qualität für das Produkt. Diese werden auch benötigt, um mehr Vertrauen beim Anleger für die Assetklasse zu schaffen und ihn davon zu überzeugen, dass mit den Produkten langfristig und nachhaltig Erträge zu erwirtschaften sind.

Aber natürlich sind neue Marktakteure genauestens zu prüfen im Hinblick auf ihr Geschäftsmodell bzw. die Nachhaltigkeit ihres Geschäftsmodells. Soll dieses nur dem schnellen Abgreifen des Hypes dienen oder ist es tatsächlich langfristig angelegt auf die nachhaltige Befriedigung von Kundenbedürfnissen?

● **Wolf:** Wir sehen diese Entwicklung positiv und empfinden sie als eine erfrischende und auch nötige Veränderung in der Branche. Bei einem Blick auf Einrichtungen aus den 1990er und 2000er Jahren wird deutlich, dass ein zeitgemäßer Ansatz bisher gefehlt hat. Doch jetzt ist es an der Zeit, die Wohnanlagen attraktiver für die Bewohner zu gestalten und den Mehrwert, den sie bieten, klar hervorzuheben. In vielen älteren Wohnanlagen fehlt es bisher oft an dieser Klarheit.

Ein einfacher Notrufknopf, der lediglich eine Verbindung zu einem ambulanten Dienst herstellt, genügt den heutigen Ansprüchen nicht mehr. Unsere Vorstellungen von einem sicheren und erfüllten Leben im Alter haben sich weiterentwickelt. In einer Zeit, in der soziale Angebote wie Yoga oder Kochkurse zur Normalität gehören, erwarten sich Senioren mehr als nur ein Dach über dem Kopf. Sie möchten ein aktives und bereicherndes Zusammenleben, das ihren Interessen und Bedürfnissen gerecht wird.

„Die Branche steht vor beispiellosen Herausforderungen, aber auch Chancen, die es zu nutzen gilt.“

● **Schlansky:** Unser gemeinsames Ziel muss es sein, Lebensräume für ältere Menschen zu schaffen. Dies nicht zuletzt aus eigenem Interesse: Denn irgendwann muss man sich selbst die Frage stellen, wie man im Alter leben möchte. Dazu gehören Freizeitangebote, Integration mit anderen Altersgruppen und soziale Interaktion. Dass dieser Quartiersgedanke bei neuen Anbietern im Vordergrund steht, halten wir für eine sehr gute Ergänzung der bisherigen Angebotslandschaft. Sie bringen neue wichtige Impulse mit an den Tisch, welche die konventionellen Versorger vielleicht bisher nicht berücksichtigt haben.

Auch gibt es vermehrt neue Vermietungsmodelle zu sehen, in der Form, dass nicht mehr nur komplette Generalmietverträge über die gesamte Immobilie geschlossen werden, sondern die Wohnungen direkt an den Endnutzer und die Dienstleistungsflächen an Pflegedienstleister vermietet werden. Verfolgen Sie solche Modelle und wenn ja, wo sehen Sie die Vor-/ Nachteile gegenüber einem Generalmietvertrag?

● **Schlansky:** Grundsätzlich sehen wir den Schwerpunkt sowohl in der Einzel- als auch in der Generalvermietung. In zwei

Einrichtungen vermieten wir frei und haben einen ambulanten Dienst engagiert. Das ist im Asset-Management aufwändiger, auch in der Abstimmung mit dem Betreiber. Aber: Man verteilt das Risiko auf mehrere Wohnungsmieter anstatt auf einen Betreiber zu setzen und hat dadurch auch mehr Einflussmöglichkeiten.

Das Konzept der Einzelvermietung hat an den richtigen Standorten – im urbanen Umfeld oder in Speckgürtellagen großer Städte, an denen Wohnraum generell auch stark nachgefragt wird – große Vorteile. Man bewegt sich zudem noch weiter weg von potenziellen Regularien und macht sich nicht abhängig von einem Betreiber. Man ist deutlich flexibler in der Ausgestaltung und der Drittbetreiberfindung. Zudem kann man theoretisch auch an Menschen ohne Pflegebedarf vermieten und die Miete näher am Markt ausrichten.

Beim Generalmietvertrag gehen Mietsteigerungen eher verloren bzw. kommen dem Betreiber zugute, der sich aber eigentlich auf sein Hauptgeschäft, nämlich die Bereitstellung von Dienstleistungen, konzentrieren sollte. In der aktuellen Lage mit steigenden Baukosten kann es durchaus Sinn ergeben, auf eine freie Vermietung zu setzen.

● **Wolf:** Während wir bei heim-ähnlichen Einrichtungen eher von der Direktvermarktung absehen, erweist sie sich in herkömmlichen Wohngebäuden als äußerst sinnvoll. Für Investoren aus dem Wohnungssektor ist dies bereits ein etabliertes Modell, das sich bewährt hat. Im Gegensatz dazu gestaltet sich die Direktvermarktung für Investoren aus dem Bereich der vollstationären Pflege weniger geläufig.

● **Hölscher:** Wir sehen dieses Modell bei immer mehr Projekten angeboten. Der Vorteil ist, dass die Bewertung und somit auch die Finanzierung höher eingestuft werden, da man aus dem Betreibermodell herausfällt.

Letztlich kann es nur an Standorten funktionieren, in denen man mit Wohnimmobilien vertreten ist, sodass auf eine bestehende Infrastruktur in Bezug auf Property Management-Themen zurückgegriffen werden kann. Dennoch bleibt der Generalmietvertrag für uns immer das angestrebte Ziel.

Was ist Ihre Prognose für die Entwicklung des Investmentmarkts für Pflege- und Seniorenwohnimmobilien in den nächsten 12 Monaten? Und wie schätzen Sie die Lage der Betreiber ein bzw. sehen Sie weitere Großinsolvenzen als Gefahr für den Sektor?

● **Wolf:** Die kommenden zwölf Monate werden zweifellos von einer spürbaren Zurückhaltung am Transaktionsmarkt geprägt sein. Die Zahlen aus den Vorjahren werden kaum erreicht, insbesondere die Hochstände von 2021 bleiben außer Reichweite. Wir gehen davon aus, dass vereinzelt umfangreiche Portfoliotransaktionen stattfinden werden. Einzeltransak-

tionen werden zwar in begrenztem Umfang weiterhin durchgeführt, doch derzeit sind nur wenige Investoren aktiv, die sich die begehrten Spitzenobjekte sichern möchten.

Inmitten dieser Entwicklungen ergeben sich jedoch auch Opportunities, bedingt durch die sich wandelnde Krise, besonders im Bereich des Betreuten Wohnens. Die Betreiber werden kurzfristig wohl keine Entlastung erfahren – weitere Insolvenzen sind daher nicht ausgeschlossen. Dies wird zweifellos negative Auswirkungen auf den Sektor haben. Bereits heute sehen wir erhebliche Einbußen im Neubausegment sowie Einrichtungsschließungen. Gleichzeitig wächst jedoch der Bedarf an Pflege- und Betreuungsplätzen unvermindert weiter.

In Anbetracht dieser Situation wird von entscheidender Bedeutung sein, strategisch und zukunftsorientiert zu handeln. Die Branche steht vor beispiellosen Herausforderungen, aber auch vor Chancen, die es zu nutzen gilt. Die kommenden Monate werden eine Zeit des Umdenkens und der Anpassung sein. Nur durch eine kluge Herangehensweise kann der Pflege- und Betreuungssektor gestärkt aus dieser Phase hervorgehen und den steigenden Bedarf an qualitativ hochwertigen Pflegeeinrichtungen weiterhin decken.

● **Schlansky:** Der Markt steckt eindeutig in einer kritischen Phase für Betreiber von Pflegeeinrichtungen. Wir erstellen regelmäßig tiefgehende Analysen, aber auch sie sind immer nur Momentaufnahmen. Man muss genau unterscheiden: Es zählt nicht nur die Bonität, sondern vor allem, ob das jeweilige Konzept am jeweiligen Standort funktioniert, denn dann eignet sich dieses auch für einen Dritten oder eben auch für die freie Vermietung am Wohnungsmarkt.

Klar ist: Der Mehrfachschock aus Corona, Personalmangel, Leasingkräften und Energiepreiserhöhungen durch den Krieg in der Ukraine haben die gesamte Branche kurz- und mittelfristig unter Druck gesetzt. Wenn die Politik nicht rechtzeitig nachsteuert, kann es schnell zu einer Welle von Insolvenzen kommen.

Was den langfristigen Markt insgesamt angeht, sprechen wir beim Seniorenwohnen nichtdestotrotz weiterhin von einer krisenfesten Assetklasse. Es handelt sich derzeit nur um einen kleinen Abschwung, bei dem sich der Markt neu sortiert. Das Segment wird wieder an Fahrt aufnehmen. Wir haben nach wie vor einen enormen Bedarf, der selbst durch den Boom der vergangenen Jahre nicht aufgefangen werden konnte. Jetzt kommt auch noch die Stagnation. Der Investorenmarkt hat sich um die Hälfte reduziert, damit sind viele Neubauprojekte gestoppt. Die Folge: Der Bedarf staut sich auf, deswegen werden Politik, Investoren und Betreiber Wege finden müssen, um den riesigen Bedarf in Zukunft zu decken. Eins steht dabei fest: Ohne eine geeignete Immobilieninfrastruktur wird das nicht funktionieren.

● **Hölscher:** Bezüglich des Investmentmarktes gehen wir von einer Marktregulierung mit sinkenden Preisen für Seniorenimmobilien aus, bei gleichzeitiger Erfüllung höherer energetischer Anforderungen. Dies wird noch für einige Projektentwickler die Gefahr einer Insolvenz mit sich bringen, was aber nach der nahezu ein Jahrzehnt andauernden Rallye auf dem Immobilienmarkt eine logische Folge darstellt. Somit wird sich insgesamt vorübergehend auch das Angebot verknappen – bei stationären Pflegeeinrichtungen aus den bereits zuvor geschilderten Gründen der Überregulierung und des Fachkräftemangels; bei den ambulant betreuten Seniorenimmobilien sind die Gründe vielschichtiger: Wer kann, lässt Grundstücke erstmal liegen und wartet bessere Zeiten ab, kauft gegebenenfalls günstiger werdende Grundstücke an, ohne direkt mit Volldampf mit der Entwicklung zu beginnen. Wer im Bau ist, wird versuchen, fertigzustellen mit der brennenden Frage, ob der zu erzielende Erlös noch die Kosten decken wird. Die einstmaligen erhofften Margen wird er sicherlich nicht mehr zustande kommen lassen.

Die Gefahr von Insolvenzen bei Betreibern sehen wir weiter, wenngleich die Probleme oftmals hausgemacht sind. Die Gemengelage ist relativ einfach: Da viele Betreiber alle Versorgungsformen anbieten und ausstehende Refinanzierungsrunden mit den Kostenträgern immer noch nicht abgeschlossen sind, ist oftmals die Finanzdecke sehr dünn. Die exogenen Faktoren wie Zinsanstieg, Energiekosten und Personalvergütung sowie fehlende Einnahmen durch leere Betten aufgrund zu niedriger Fachkraftquoten haben diesen Umstand verstärkt.

Dazu sind einige Betreiber sehr expansiv vorgegangen und haben ohne ausreichende Prüfung Einrichtungen eröffnet oder übernommen, die sie aus kaufmännischer Sicht besser nicht eröffnet oder übernommen hätten.

Wir sehen mögliche weitere Großinsolvenzen – sie spielen auf die Insolvenz der Convivo-Gruppe an – nicht gleichbedeutend mit einer Gefahr für den Sektor. Im vorgenannten Fall kamen viele, nicht nur exogene, Faktoren zusammen, die es dahin haben kommen lassen. Und bis auf einige wenige geht es in den allermeisten Einrichtungen ja weiter. Eine Gefahr für den Sektor stellen nicht Großinsolvenzen dar, sondern die Untätigkeit der Politik und der Regulierungswahn der Behörden.

Was uns stört, sind die „Mitnahmeeffekte“ einiger größerer, kapitalgetriebener Betreiberketten. Diese versuchen aus unserer Sicht, die aktuell angespannte Gemengelage auf dem Pflegemarkt dahingehend auszunutzen, sich über das Instrument „Planinsolvenz“ auf Kosten des Steuerzahlers und der Sozialkassen von begangenen „Sünden“ (Fehlinvestitionen) der Vergangenheit zu befreien.