

soleo*

novum

AUSGABE NR. 16



Liebe Leserinnen und Leser,

mit der 16. Ausgabe unseres Unternehmensmagazins soleo* novum möchten wir Ihnen, als Geschäftsfreunden und Partnern, Einblicke in die verschiedenen Tätigkeitsfelder unserer Arbeit der letzten Monate geben. Diese waren besonders geprägt von neuen Entwicklungen und Trends. Ein Schwerpunkt lag in der Beratung und Begutachtung von Gesundheits- und Sozialimmobilien. Die gewonnenen Erkenntnisse werden für die weitere Arbeit systematisch aufbereitet. Zudem stellen wir Ihnen „Alternative Vergabearbeiten des Projektmanagements“ dar. Des Weiteren freuen wir uns über einen Fachbeitrag der Deutschen Kreditbank zu einer innovativen Art der Finanzierung sozialer Vorhaben. Selbstverständlich ist für uns, Ihnen die aktuellsten Veränderungen auf dem Markt der Sozial- und Gesundheitsimmobilie übersichtlich darzustellen. Entnehmen Sie dem Einlegeblatt die wichtigsten Änderungen der APG DVO NRW gemäß Bericht des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW und wie auf unserem Dialogforum vom zuständigen Referatsleiter Herrn Dirk Suchanek erläutert.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen, besinnliche Weihnachtstage und einen guten Rutsch in das neue Jahr!

Ihr Ralf Weinhold

+ + + TICKERMELDUNGEN + + +

+++ soleo*- Niederlassung Süd mit neuem Standort

Die soleo* GmbH verändert den Standort ihrer Niederlassung Süd zum 01.02.20 mit dem Umzug von Stuttgart nach Ulm. Das Team um Niederlassungsleiter Max Eiting bleibt unverändert +++

+++ Caritas-Seniorenzentrum St. Ulrich Kerpen-Sindorf: Mitte November erfolgte die Eröffnung des neu errichteten Seniorenzentrums in Kerpen-Sindorf. soleo* hat hier die Planung und Bauleitung erbracht +++

+++ DRK Landesverband Nordrhein e.V. Bonn: soleo* ist beauftragt für die Errichtung 10 barrierefreier und betreuter Wohnungen als Domicile am Rhein 2 zur Ergänzung der stationären Pflege im Seniorenhaus Steinbach zusätzlich zu einer bereits vorhandenen Wohnanlage Domicile am Rhein 1 +++

+++ Caritasverband Geldern-Kevelaer e.V.: Bei dem in Nieukerk gelegenen Seniorenhaus Elisabeth wurde Mitte Oktober der Grundstein gelegt. Hier übernimmt soleo* die Aufgaben der Projektsteuerung +++

+++ Caritasverband für die Stadt Köln e.V.: Die Geschäftsführung der soleo* GmbH wurde vonseiten des Vorstandes des Caritasverbandes für die Stadt Köln zu einer Pressekonferenz geladen. Vorgestellt wurde die Planung und der Bauablauf des Caritas-Altenzentrum St. Josef in Köln-Porz +++

+++ soleo* GmbH bildet aus: Seit August 2019 dürfen wir zwei neue Auszubildende als Bauzeichner begrüßen +++

Sozialimmobilien

Rückblick 2019

Entwicklungen und Trends

Das Jahr neigt sich dem Ende entgegen, auch für uns ein passender Zeitpunkt Revue passieren zu lassen, da es viele interessante Entwicklungen am Markt für Sozial- und Gesundheitsimmobilien mit sich gebracht hat. Zwar wurden laut den veröffentlichten Marktreports über das „Healthcare“-Segment weitaus weniger Investitionen und Transaktionen durchgeführt, zu beobachten waren jedoch neue interessante Investmentstrategien und Schwerpunkte. Mit erneut rund 150 Objektbewertungen konnte unser Beratungsteam Trends und eine steigende Risikofreude bei den Kunden erkennen.

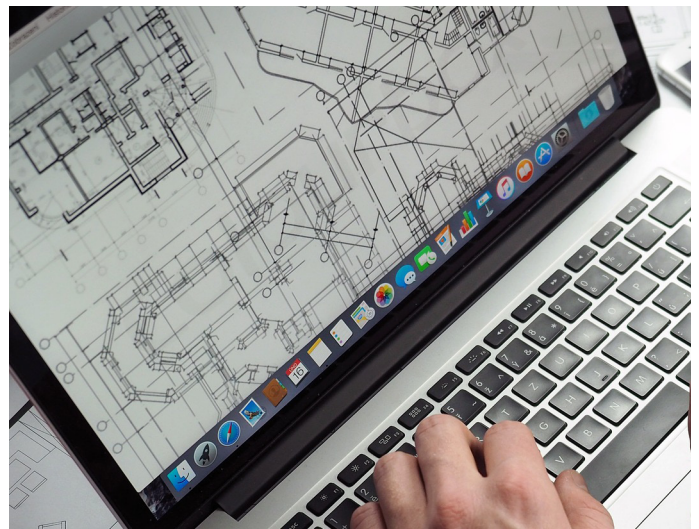
Zunehmende Investitionen in Projekte

Während die Vorjahre zumeist von Bestandsobjektübernahmen geprägt waren, konnten wir in den vergangenen Monaten eine zunehmende Anzahl von Projektprüfungen in unterschiedlichsten Healthcare-Immobilien verzeichnen. Während viele Investoren das Baurisiko scheuen (müssen), gibt es aber auch vermehrt Investoren, die sich genau dieses Risiko zu eigen machen und somit die Margen optimieren möchten. Im Rahmen unserer Projektbewertung von Projektentwicklungen, und dem anschließenden Monitoring der Bauprojekte, sind einige wesentliche Faktoren zu beachten:

Vor Baubeginn:

- Einhaltung von baurechtlichen Vorgaben
- Erschließungsplanung (Barrierefreiheit und kann z.B. Fahrdienst anhalten)
- Grundrissstrukturen (Zimmergrößen/Bewegungsflächen etc.)
- Optimierung von Abläufen durch stärkere Einbindung des Pächters
- Prüfung von Vorgaben des Brandschutzes, Arbeitsstättenrichtlinie, Datenschutzes, Hygienevorschriftlinien

Häufig sind Projektentwickler in vorgenannten Bereichen nicht versiert oder haben noch nicht viele Sozial-/Gesundheitsimmobilien entwickelt. Frühzeitige Planprüfungen, bestenfalls vor Abschluss des Baugenehmigungsprozesses sind empfehlenswert, damit nicht nachträglich zeitlich intensive Plananpassungen durchgeführt werden müssen.



Im laufenden Bauprozess:

- Extrabegehungen im Rohbauzustand bzw. vor abgeschlossenem Innenausbau zur Prüfung von Rohrleitungsführungen, Schottungen, Dämmungs- und Dichtungsarbeiten
- Begehungen zur Begutachtung erdberührender Bauteile mit Blick auf Dämmungs- und Dichtungsarbeiten
- Prüfung der vereinbarten Qualitäten auch durchgeführt werden

Aufgrund der Baupreisentwicklung wird von vielen ausführenden Firmen gespart bzw. minderwertige Qualität verbaut. Branchendienste verzeichneten in den letzten Jahren einen gravierenden Anstieg an Baumängeln aufgrund minderwertiger Qualität, unqualifiziertem Personal sowie Zeitmangel bzw. einer übereilten ungeplanten Ausführung. Hier ist ein enges Monitoring des Bauprojektes dringend empfehlenswert, damit das Risiko verdeckter Baumängel bei der Abnahme reduziert wird.

Chance: Sanierungsbedürftige Immobilien

Der zweite klar erkennbare Trend ist, dass zunehmend auch internationale Investoren in Objekte mit hohem Sanierungsstau, unzeitgemäßen bzw. schwierigen Immobilienstrukturen oder gar abgängigen Immobilien beschäftigen. Die Strategie: Erwerb günstiger Immobilien entweder direkt mit einem bereits geplanten Sanierungskonzept oder mit der Absicht die Immobilien in den nächsten 10 Jahren selbst zu modernisieren und weiter zu veräußern. Beim Erwerb von Sanierungsobjekten mit einem bestehenden Konzept, welches der Voreigentümer noch umsetzen will, wird zumeist vom Investor nach Baufortschritt gezahlt. Hier sind zwei wesentliche Prüfungsaspekte zu erwähnen:

- Prüfung des Sanierungskonzeptes: häufig zeigt sich bei der Prüfung, dass Sanierungskonzepte nur das Ziel haben „die Braut hübsch zu machen“. Wichtig ist hier ein klar definiertes und nachhaltiges Sanierungskonzept abzustimmen, welches den eigenen strategischen Überlegungen genügt. Weiterhin zeigt sich, dass die Sanierungskonzepte zumeist sehr günstig geplant sind. Es ist darauf zu achten, dass das Kostenrisiko für die eindeutig abzustimmende Maßnahme beim Verkäufer liegen muss. Auch auf die Abläufe während der Sanierung sollte zwingend geachtet werden. Ein Umbau im laufenden Betrieb hat gravierende Auswirkungen auf die Bewohner und den Betrieb, so dass das Konzept zwingend mit abgestimmt und gemeinsam umgesetzt werden muss.
- Läuft die Sanierungsmaßnahme ist ein Monitoring umso wichtiger. Auch hier ist jedoch nicht nur auf den Bauablauf, sondern auf den Betrieb zu achten. Eine regelmäßige Abstimmung mit dem Betreiber, wann welche Bereiche saniert werden können, wann Umzüge stattfinden, Feierlichkeiten geplant sind oder sonstige betriebliche Zwänge herrschen, ist für den Erfolg der Maßnahme entscheidend

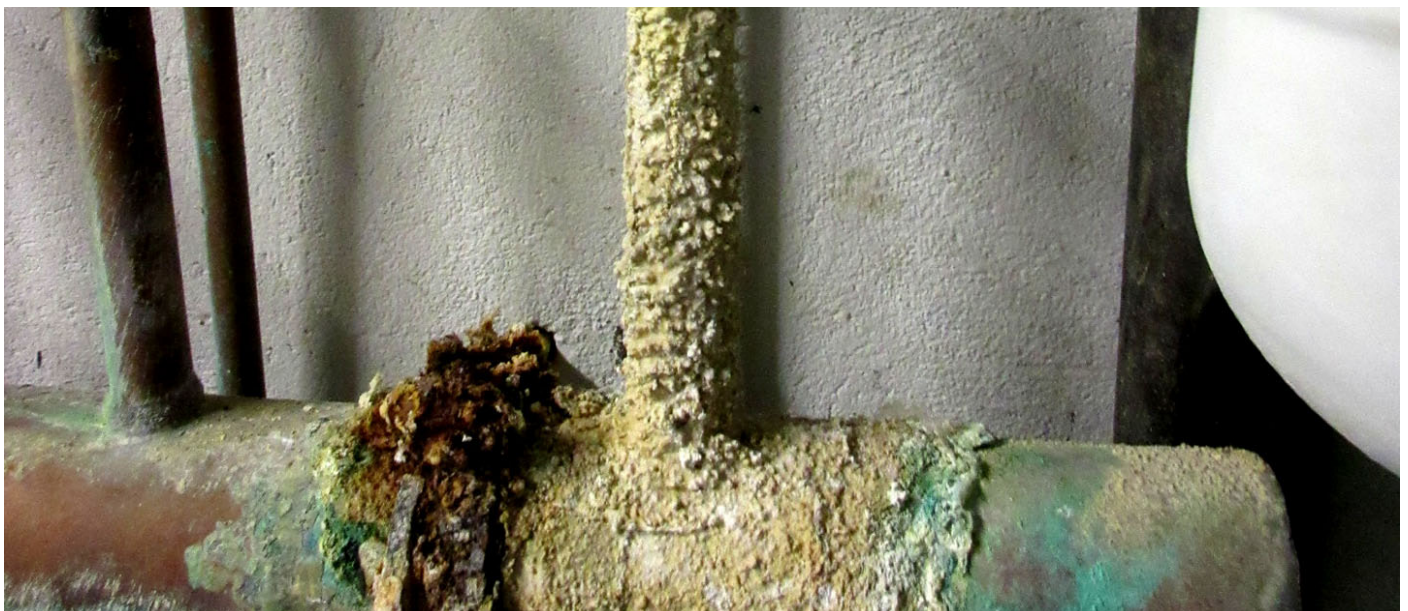
Zunehmende Begleitung von Gesundheits- und Sozialimmobilien

Die vergangenen Monate hat für das Beratungsteam von soleo* auch eine verstärkte Ausweitung der betrachteten Immobilienarten mit sich geführt. Aufgrund der teils schwierigen Anlagesituation in klassische Pflegeheime haben die spezialisierten Investoren vermehrt das Betreute Wohnen aber auch Wohngemeinschaften, Tagespflegen und Kurzzeitpflegen und Kindertagesstätten ins Auge gefasst. Auch Rehakliniken wurden als alternative Investmentformen wieder vermehrt betrachtet. Auffallend ist zudem eine vermehrte Nachfrage von gemeinnützigen Unternehmen zur Prüfung der eigenen Immobilienbestände mit Blick auf die Wirtschaftsplanung, aber auch aufgrund geplanter Zusammenschlüsse mit anderen Trägergesellschaften.

Der steigende Konsolidierungsdruck im Krankenhaussegment führt zudem zu einer verstärkten Nachfrage zur technischen Bewertung von Krankenhausimmobilien, Ärztehäusern etc.

Ergebnisse der technischen Begutachtungen

Die Vielzahl der Betrachtungen haben bei der soleo* zu einer sehr großen Datensammlung typischer Gebäudeschäden bzw. typischer Probleme insbesondere bei Pflegeheimimmobilien geführt. Nicht nur die Begleitung Immobilienan- und verkäufen sondern auch die laufende Betreuung von Bestandsobjekten dient als Datenbasis. Weiterhin sind die Klassiker der Problembereiche der Brandschutz und die Resultate der wiederkehrenden Prüfungen und veränderten Normen und Vorgaben. Auffallend ist, dass die meisten Immobilien trägerunabhängig vergleichbare Schwachpunkte haben. Kostenintensiv wird es insbesondere dann, wenn die Gebäudesubstanz und hier die klassischen Bereiche von Dach und Fach berührt werden. Die Ergebnisse der soleo* Analyse werden im Quartal I 2020 veröffentlicht.



Mut zur Progression – der Einstieg in das Berufsleben

Frau **Henny Müller-Niedermeyer (HMN)** feierte vor kurzem ihr einjähriges Jubiläum bei der soleo* GmbH. Sie ist bei der soleo* in dem Bereich der technischen Objektentwicklung tätig. Wir haben sie über ihr erstes Jahr im Berufsleben befragt.

novum: Wie sind Sie damals auf die soleo* GmbH aufmerksam geworden?

HMN: Während meines Masterstudiums habe ich an dem Seminar „der Markt für Pflegeimmobilien“ teilgenommen. Im Rahmen des Seminars haben wir unter anderem eine Exkursion nach Düsseldorf zu der soleo* GmbH gemacht, wodurch ich das Unternehmen kennenlernen durfte. Der Besuch sowie das Unternehmen sind mir damals in sehr positiver Erinnerung geblieben, sodass ich mich nach dem Masterabschluss bei der soleo* GmbH beworben habe.

novum: Was war Ihnen bei Ihrem Einstieg in das Berufsleben wichtig?

HMN: Mir waren das Arbeitsklima und die Wertschätzung ein wichtiger Aspekt. Aber auch der Umgang unter den Kollegen und die Zusammenarbeit im Team sind mir sehr wichtig. Zudem sind fachliche Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten wichtig.

novum: Wie war es für Sie bei soleo* nach Absolvierung Ihres Studium anzufangen?

HMN: Ich hatte einen super Start bei der soleo*. Ich wurde sehr herzlich ins Team aufgenommen. In der ersten Woche durfte ich direkt bei einer Begehung eines Krankenhauses dabei sein und am Ende des ersten Monats hatte ich bereits 18 Einrichtungen besichtigt. Ich wurde direkt in die Arbeitsprozesse eingebunden und durfte selbstständig Aufgaben erledigen.

novum: Wie war die Umstellung vom Studentenleben (Theorie) in das Berufsleben (Praxis) für Sie?

HMN: Die Umstellung in Bezug auf die Arbeitszeiten war für mich keine große Veränderung, da ich vor meinem Studium bereits eine Ausbildung zur Bürokauffrau absolvierte und während meines Studiums einen Nebenjob ausübte. Die Umstellung von der Theorie aus der Hochschule zum Tagesgeschäft im Unternehmen war eine größere Veränderung. Gerade die ersten Monate waren für mich sehr abwechslungsreich, spannend und lehrreich. Von Beginn an durfte ich aktiv im täglichen Projektgeschäft mitarbeiten und somit viele neue Abläufe und Strukturen aus unserer Branche kennenlernen.

novum: Sie konnten von Beginn an Ihre Fachkompetenz unter Beweis stellen und haben viel Verantwortung bekommen – wie war das für Sie?

HMN: Das war natürlich zunächst eine Herausforderung, da alles noch sehr neu war und ich bis dahin weitestgehend theoretisch mit der Branche vertraut war. Allerdings hatten die Kollegen immer ein offenes Ohr für meine Fragen, daher fühlte ich mich nicht allein gelassen oder überfordert.

novum: Wie würden Sie Ihren Start ins Berufsleben rückblickend beschreiben/ bewerten?

HMN: Mein Start in Berufsleben würde ich als sehr spannend und vielseitig beschreiben. Ich habe im letzten Jahr super viel dazu gelernt, vor allem in den technischen Bereichen. Zudem habe ich nicht damit gerechnet, dass ich in einem Jahr so viele unterschiedliche Einrichtungen sehe, wie es im letzten Jahr der Fall war.

novum: Was können Sie Absolventen/ Berufseinsteigern zu Beginn Ihrer Karriere mit auf den Weg geben?

HMN: Offen für neue und spannende Aufgaben zu sein und die Herausforderung nutzen, um sich weiterentwickeln zu können.

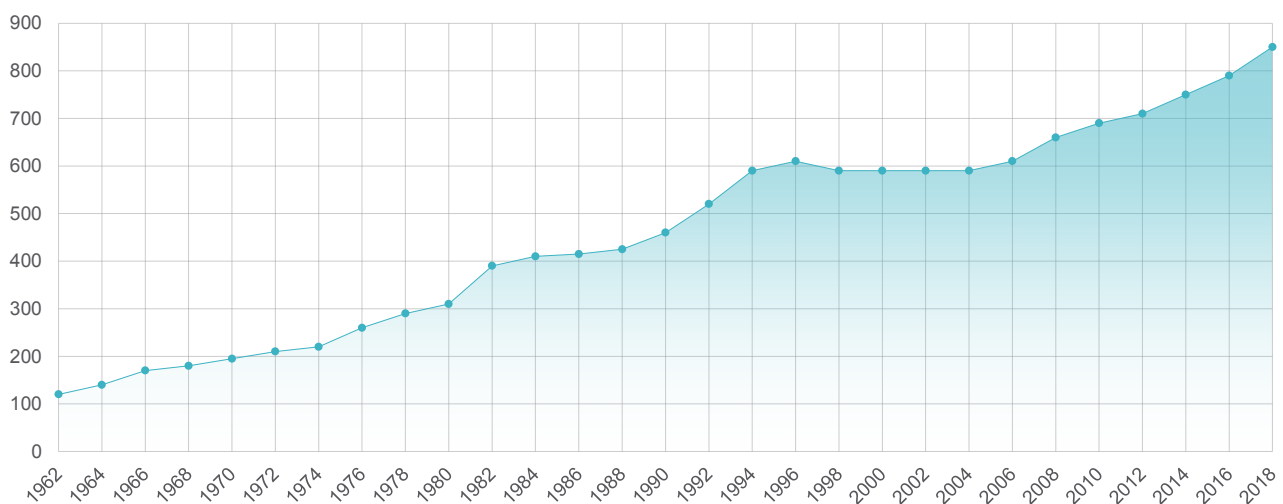


Alternative Vergabearten des Projektmanagements

Die derzeitige Situation der Baubranche lässt sich als positiv bezeichnen. Die ausführenden Unternehmen profitieren von der aktuellen Niedrigzinsphase und berichten von hohen Auslastungszahlen. Die anhaltende Entwicklung der Auslastung wird jedoch vor allem durch den Fachkräftemangel begrenzt. Zudem deutete sich ein starker Preisanstieg innerhalb der letzten 18 Monate um 5,4% in allen Bauleistungsbereichen ab. Konnten in der Vergangenheit verlässliche Aussagen zu Kostengrößen aufgrund von konstanten Baukosten getroffen werden, ist dies infolge einer stark differierenden Preisentwicklung in den einzelnen Gewerken nicht mehr möglich. So stieg beispielsweise der Preis für einen Kubikmeter Fundament aus Ortbeton, bewehrt von 174,89 €/m³ auf 184,46 €/m³, dies entspricht einer Steigerung von 5,5%. Die Kosten pro Kubikmeter Beton (Deckenplatte) stiegen von 104,15 €/m³ auf 114,42 €/m³, welches eine Steigerung von 9,9% bedeutet. Ursachen für diese Preisentwicklung sind unter anderem in materiellen und personellen Ressourcenengpässen sowie ökologischen Auflagen zu finden.

Aufgrund der derzeitigen Rahmenbedingungen der Branche sollte die bisherige Abwicklung von Bauvorhaben, bei der die Bauunternehmer meist erst nach der Planungsphase in das Projekt miteinbezogen werden und zum Auftraggeber in einer hierarchischen Beziehung stehen, überdacht werden. Dies ist darin zu begründen, dass es aufgrund der späten Einbeziehung der ausführenden Unternehmen zu Wiederholungen im Planungsprozess, Kostensteigerungen und ineffizienten Lösungen kommen kann. Dieser Ansatzpunkt ist nicht neu, bereits im Zeitraum zwischen den Jahren 2000 bis 2005 erfolgten Überlegungen, wie sich die Angebote in der Bauindustrie effektiv im Sinne der Kosten, Terminalsicherheit und Qualität gestalten lassen. Ausschlaggebend für diese Überlegung war der abschwächende Bauboom der Wiedervereinigung. Die ausführenden Bauunternehmen mussten ihr Angebot anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Der gleiche Ansatz wird derzeit wieder verfolgt, jedoch mit dem Unterschied, dass die Initiative nicht mehr von Seiten der Auftragnehmer erfolgt, sondern die Auftraggeber ihr Vorgehen ändern wollen. Gründe lassen sich in den zuvor beschriebenen sich ändernden Rahmenbedingungen in der Baubranche finden.

Entwicklung des Baupreisindex



Quelle: Destatis

Bereits in der Vergangenheit wurde der Baupreisindex von wirtschaftlichen und politischen Ereignissen beeinflusst. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Entwicklung des Baupreises im Zeitverlauf. Es wird deutlich, dass beispielsweise

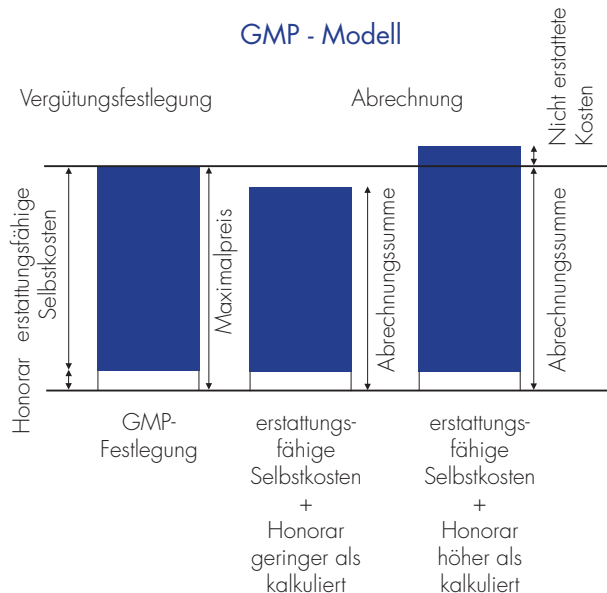
- die politischen Ereignisse 1968
- die Ölkrise im Jahr 1973
- die Wiedervereinigung vor 30 Jahren
- die Konjunkturpakete und Bankenkrise ab 2008
- die Niedrigzinspolitik der EZB

die Baupreisentwicklung geprägt haben.

Nachfolgend werden drei alternative Konzepte für die Projektabwicklung vorgestellt. Im Idealfall kombinieren diese unterschiedlichen Konzepte der Zusammenarbeit die Vorteile von Generalunternehmer- sowie Einzelgewerkvergaben. Es ist anzumerken, dass für die erfolgreiche Anwendung der Modelle ein erhöhtes Maß an Kooperationswillen und Vertrauen zwischen den agierenden Parteien Voraussetzung ist.

Garantierte Maximalpreis

Zunächst wird die Variante des garantierten Maximalpreises, kurz GMP, vorgestellt. Bei der Umsetzung dieses Vertragsmodells wird als erster Schritt vom Auftraggeber in Form des Bauherren ein Höchstpreis vorgegeben, auf Grundlage dessen das Bausoll geplant wird. Eine alternative Herangehensweise ist die Herleitung eines Maximalpreises, welcher auf Grundlage eines vorgegebenen Bausolls erarbeitet wird. Ziel dieses Konzeptes ist es, den angesetzten Höchstpreis nicht zu überschreiten. Die Kostenüberschreitung soll verhindert werden, indem die ausführenden Bauunternehmen nach Abschluss des Bauvertrags keine weiteren Nachforderungen stellen können, wodurch ansonsten die Kosten des Bauvorhabens steigen würden. Kann eine Kostenunterschreitung erwirkt werden, besteht die Möglichkeit die ersparten Kosten als Anreiz zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber anteilig aufzuteilen. Dem Auftraggeber wird mittels dieser Vertragsvariante somit eine gewisse Kostensicherheit gewährleistet, da er bei ordnungsgemäßer Durchführung maximal den angesetzten Höchstpreis zu zahlen hat. Bei der Planung mit Maximalpreisen kann jedoch nicht gewährleistet werden, dass das Projekt zu den günstigsten Marktpreisen realisiert wird. Die Anwendung des GMP-Modells erfolgt in der Praxis oft in Kombination mit der Open-Book-Vergütung, die nachfolgend erläutert wird.

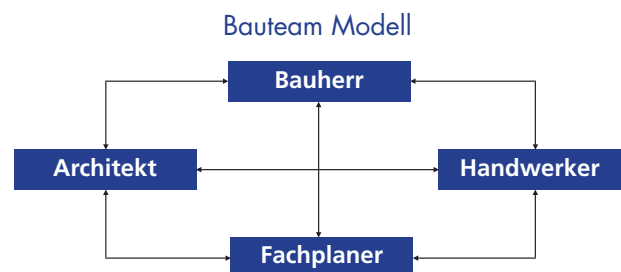


Open-Book-Variante

Bei der Open-Book-Variante erfolgt das Management der Projektabwicklung über einen Generalunternehmer. Die Vergütung basiert auf den verhandelten Kosten für die Nachunternehmer zuzüglich eines Zuschlags. Bei dieser Form ist ein hohes Maß an Vertrauen zwischen Auftraggeber und Generalunternehmer notwendig. Es ist zu gewährleisten, dass der Auftragnehmer im Interesse des Bauherren die Nachunternehmerkosten minimiert und zusätzlich vollständige Transparenz bezüglich relevanter Unterlagen und Rechnungen garantiert. Die Vorteilhaftigkeit dieser Variante ist jedoch teilweise umstritten. Vor allem die erhöhten Kosten aufgrund des Generalunternehmerzuschlags im Vergleich zu einer klassischen Projektabwicklung, bei der die Planer durchgehend beauftragt werden, ist hier zu nennen.

Bauteam- Modell

Als dritte Variante gilt das Partner- oder Bauteam- Modell. Diese Projektabwicklung wurde in den 1990-er Jahren in den Niederlanden entwickelt und dient der Optimierung der Planung im Hinblick auf die Ausführungsleistungen. Die zentralen Punkte dieses Modells bestehen zunächst darin, alle Projektbeteiligten frühestmöglich, jedoch spätestens nach der Leistungsphase 2, in den Abwicklungsprozess mit einzubeziehen. Somit wird erreicht, dass ebenfalls die ausführenden Unternehmen den Planungsprozess unter Berücksichtigung ihrer Kompetenzen optimieren können. Während der Zusammenarbeit in dem Partner-Modell ist es die Aufgabe des Architekten die Koordination und Moderation des Teams zu übernehmen. Der Bauherr kann sich dazu entscheiden, lediglich als Auftraggeber zu agieren oder sich aktiv an dem Planungsprozess zu beteiligen. Der Ablauf des Partner-Modells zeichnet sich im Allgemeinen durch zwei Phasen aus. Zunächst erfolgt innerhalb der Leistungsphase 1 bis 2 der HOAI eine Entwurfsplanung durch einen Planer. Danach wird in der Phase 1 mit allen Projektbeteiligten diese Entwurfsplanung optimiert. Zum Ende dieser Phase erfolgt ein Angebot von den im Planungsprozess mit einbezogenen Bauunternehmen zur Bauausführung. Entscheidet sich der Auftraggeber dafür das Angebot anzunehmen, beginnt die Phase 2, welche die Ausführungsplanung und Bauleistung beinhaltet, ohne erneute Ausschreibung des Wettbewerbs. Durch diese Methode der Prozessabwicklung ist es möglich, auf Grundlage der frühestmöglichen Einbindung aller Projektbeteiligten, ein gemeinsames Verständnis des Bau-Solls bereits vor Vertragsbeginn zu erreichen. Somit entsteht durch die frühzeitigen Angaben der ausführenden Bauunternehmen für den Bauherren eine gewisse Kostensicherheit. Die ausführenden Bauunternehmen profitieren ihrerseits von der Informationssicherheit, auf deren Grundlage eine aussagekräftige Kalkulation und Kapazitätsplanung möglich ist.



Ob das GMP-, Open-Book-, oder Baupartner-Modell gewählt wird, Ziel ist es, in einer Zeit des überhitzten Marktes für das jeweilige Projekt in allen Belangen die günstigste Lösung zu finden und für jeden Beteiligten den entsprechenden Interessenausgleich zu gewährleisten. Jedoch hängt der Erfolg wie immer im Wesentlichen von den direkt handelnden Personen ab.

Mit der DKB-Crowd gemeinsam soziale Vorhaben finanzieren

Gastbeitrag von Volker Will, Leiter DKB-Kompetenzcenter Bürgerbeteiligung, und Dietmar Schulz, Fachspezialist Soziale Infrastruktur bei der DKB



Volker Will, Leiter Fachbereich Bürgerbeteiligungen



Dietmar Schulz, Fachspezialist für Kommunen und soziale Infrastruktur

Die Menschen werden immer älter und haben immer höhere Anforderungen an altersgerechte Wohnformen und Pflegeeinrichtungen. Der demografische Wandel führt dazu, dass neue Pflegeplätze, ganz gleich in welcher Versorgungsform, geschaffen werden müssen. Innovative Projekte im Pflegebereich gibt es viele. Oftmals fehlt sozialen Einrichtungen aber das nötige Eigenkapital.

Für solche Vorhaben kann Crowdfunding eine Lösung sein. Die Crowd verbindet Akteure nachhaltiger Vorhaben mit Menschen, die ihr Geld in ein solches Projekt anlegen möchten. Insbesondere der regionale Bezug spielt dabei eine entscheidende Rolle. Viele Menschen würden eine Pflegeeinrichtung in ihrem direkten Umfeld finanziell unterstützen wollen, in der vielleicht sogar ihre eigenen Angehörigen betreut werden. Neben dem Einsammeln von Finanzmitteln, lassen sich mit dem Crowdfunding viele weitere nicht-monetäre Ziele erreichen, die Schaubild 1 zeigen soll.

Grundidee des Crowdfundings

Die ergänzende Finanzierung einer Pflegeimmobilie über Nachrangdarlehen ist nicht ungewöhnlich und keine Neuheit. Was aber als neu bezeichnet werden kann, ist die Finanzierung durch eine Vielzahl von Personen, die sogenannte Crowd, die über das Internet als Anleger gewonnen werden.

Beim Crowdfunding sind grundsätzlich drei Akteure beteiligt: ein Unternehmen, das ein konkretes Vorhaben finanzieren möchte, Anleger sowie eine unabhängige Internet-Dienstleistungsplattform, die auf digitalem Weg Unternehmen und Anleger zusammenbringt und die rechtliche und vertragliche Basis schafft. Die Internet-Plattform erwartet für diese Dienstleistung eine Provision, die wie die Anlegerzinsen vom Unternehmen zu zahlen sind.

So funktioniert Crowdfunding mit der DKB-Crowd

Mit der DKB-Crowd können Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen und andere Akteure aus den Bereichen soziale Infrastruktur oder nachhaltige Energieerzeugung Projekte mit Beträgen zwischen 100 TEUR und 6 Mio. Euro realisieren. Anleger investieren bereits ab einem Betrag von 250 Euro und haben eine Rückzahlungs- und Zinserwartung. Weil es aus Anlegerschutzgesichtspunkten auch beim Crowdfunding nicht vollständig ohne Regulatorik geht, muss alternativ zum Verkaufsprospekt ein Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) erstellt werden.

Das VIB informiert auf maximal drei Seiten die Anleger über wesentliche Eigenschaften der angebotenen Vermögensanlage und muss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gestattet werden. Um den Verwaltungsaufwand für den Anbieter der Vermögensanlage gering zu halten, übernimmt die DKB-Crowd den Abstimmungsprozess mit der BaFin. Auch die Betreuung der Anleger und des Nachrangdarlehens über die Vertragslaufzeit erfolgt durch die DKB-Crowd.

Die Höhe der Anlegerzinsen bemisst sich unter anderem an dem zu erwarteten Cashflow, also zum Beispiel aus dem Betrieb des Pflegeheims. Anhand von Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Planzahlen muss der Anbieter des Nachrangdarlehens einschätzen, welche Verzinsung wirtschaftlich verkraftbar ist und an die Anleger bezahlt werden kann. Beim Nachrangdarlehen besteht für die Anleger stets das Risiko des Totalverlusts ihrer Geldanlage, daher sollte das Totalverlustrisiko in den Anlegerzinsen adäquat eingepreist werden.

Wie schnell das Geld bei den Anlegern eingesammelt werden kann, hängt von vielen Faktoren ab, unter anderem davon wie das Vorhaben von der Crowd angenommen wird. Hier spielen der Anlegerzins, aber auch nicht-monetäre Einflüsse eine Rolle, wie etwa die gesellschaftliche Bedeutung des Vorhabens. Ein großer Unterschied der DKB-Crowd zu anderen Crowdfunding-Plattformen ist der Zugang zu einer großen Menge an potenziellen Unterstützern, zu der auch die 4,15 Millionen Privatkunden der DKB gehören können.

Positive Wirkung auf Rating und Bonität

Der über die DKB-Crowd geschlossene Darlehensvertrag kann im Rahmen der Gesamtfinanzierung bei der DKB als wirtschaftliches Eigenkapital berücksichtigt werden und eine positive Wirkung auf das interne Rating und die Bonität des Unternehmens haben. Während dieses Nachrangdarlehens wirtschaftlich gesehen Eigenkapital ist, erfolgt steuerlich eine Behandlung als Fremdkapital.

Anlegerzinsen und Provisionen sind umlegbar

Bei Pflegeheimbetreibern sind die Finanzierungskosten Teil der Investitionskosten. Zu den Finanzierungskosten zählen im Allgemeinen alle Kosten zur Kreditbeschaffung. Die häufigsten Finanzierungskosten sind die Zinsen und Provisionen für die Kreditvermittlung. Die Anlegerzinsen können im Rahmen des Investitionskostenmodells auf die Bewohner umgelegt werden.

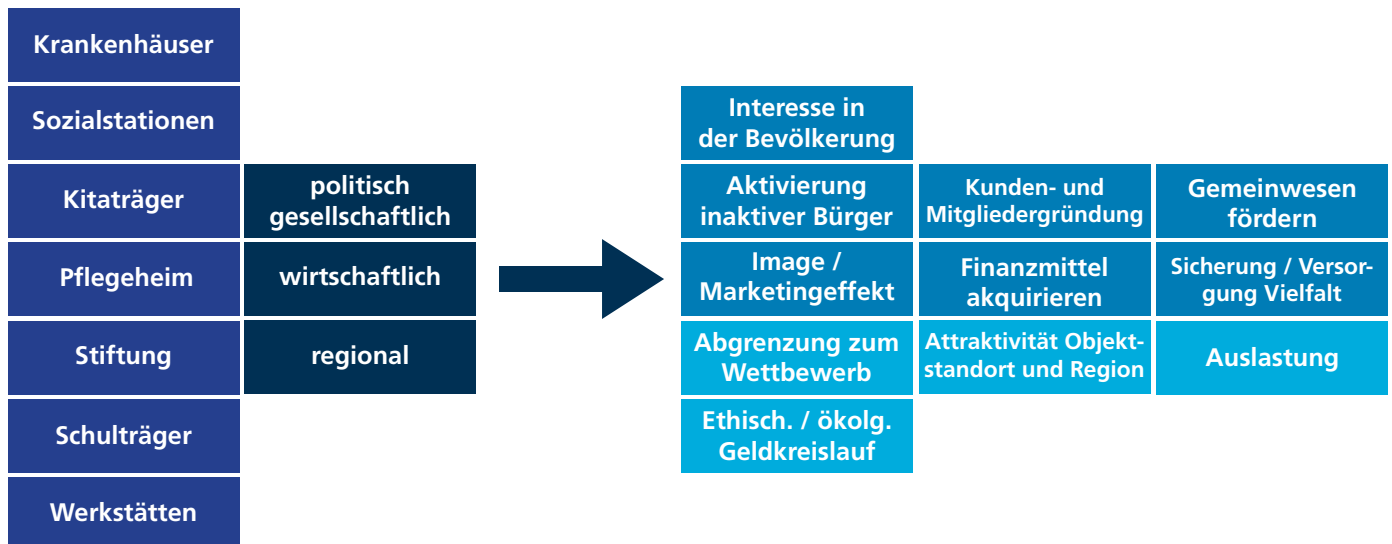
Da es sich beim Crowdfunding um eine relativ neue Finanzierungsform handelt, ist noch nicht abschließend geklärt, ob auch die Provisionen der Internet-Dienstleistungsplattform im Rahmen des Investitionskostenmodells als Teil der Finanzierungskosten auf die Bewohner umgelegt werden dürfen. Jedoch sind nach allgemeiner Definition selbst die Provisionen für die Kreditvermittlung Teil der Finanzierungskosten und als nichts Anderes können die Provisionen der Internet-Dienstleistungsplattform beim Crowdfunding gewertet werden.

Crowdfunding als Lösung bei knappem Eigenkapital

Crowdfunding kann als ergänzende Finanzierung von Pflegeimmobilien durchaus sinnvoll sein – vor allem bei knappem Eigenkapital, weil das Nachrangdarlehen als wirtschaftliches Eigenkapital eingeordnet wird. Daneben können die Anlegerzinsen und sogar selbst die Provisionen als Finanzierungskosten im Rahmen des Investitionskostenmodells oder steuerlich als Betriebsausgabe berücksichtigt werden. Die Refinanzierung der Kosten im Zusammenhang mit dem Crowdfunding erfolgt über die Bewohner.

Die DKB ist seit vier Jahren am Standort Düsseldorf vertreten. Hier freut sich der Fachspezialist Dietmar Schulz über Ihr Interesse an diesem neuen Thema und berät Sie zusammen mit den Berliner Kollegen bei Ihnen vor Ort.

Ziele die soziale Träger mit Crowdfunding erreichen können



Neue Angemessenheitsgrenze für stationäre und teilstationäre Pflegeeinrichtungen in NRW ab 2020

Der Bericht des MAGS zum Thema „Überprüfung der Wirkungen des Alten- und Pflegegesetzes (APG NRW) und der Verordnung zur Ausführung des Alten- und Pflegegesetzes und nach § 8a SGB XI (APG DVO)“ wurde am 15.11.19 veröffentlicht basierend auf dem Gutachten von Partnerschaft Deutschland zu den Angemessenheitsgrenzen und Verteilzeiträumen.

Laut Gutachten wurde der Wert für die Angemessenheitsgrenze wie folgt bestimmt:

- 2.378,16 €/m² für vollstationäre Pflegeeinrichtungen
- 1.948,01 €/m² für teilstationäre Einrichtungen
- Bei vollstationären Pflegeeinrichtungen erhöht sich dieser Wert um weitere 100 €/m², wenn eine Küche zur Versorgung der Bewohnerinnen und Bewohner in dem Gebäude errichtet wird.

Damit liegt der Wert für vollstationäre Pflegeeinrichtungen mit 11,28 % über dem Wert von 2.137,10 €, der sich bei regulärer Fortschreibung des per Erlass vom 3. Juli 2018 festgesetzten Wertes mit Hilfe des Preisindex für Wohngebäude für 2020 ergeben würde. Für teilstationäre Pflegeeinrichtungen ergibt sich eine Erhöhung von 8,18 % über dem Wert von 1.800,74 €, der sich bei regulärer Fortschreibung des per Erlass vom 3. Juli 2018 festgesetzten Wertes mit Hilfe des Preisindex für Wohngebäude für 2020 ergeben würde.

Im Weiteren kommt die Studie - angelehnt an unterschiedliche Studien, Urteile, Richtlinien und Erkenntnisse aus dem An- und Verkauf von Immobilien - zu dem Ergebnis, dass

- das langfristige Anlagevermögen bei vollstationären Pflegeeinrichtungen, wie bisher in der APG DVO verankert, über eine Zeit von 50 Jahren genutzt werden kann,
- der für teilstationäre Pflegeeinrichtungen geltende Verteilzeitraum von 25 Jahren auf der Absicht beruht, die Errichtung von Tagespflegeeinrichtungen zu fördern.

Seitens des MAGS werden die Ergebnisse laut Auszügen aus dem Gutachten wie folgt kommentiert:

- Bei diesen Werten ist zu berücksichtigen, dass nach dem Tatsächlichkeitsgrundsatz der Betreiber auch einen Anspruch darauf hat, die Kosten refinanzieren zu können, die er tatsächlich aufgewandt hat, sofern diese Kosten betriebsnotwendig und angemessen sind. Insofern müssen die Angemessenheitsgrenzen so bemessen sein, dass innerhalb dieser Grenzen auch tatsächlich eine Pflegeimmobilie nach dem heutigen Stand der Technik und Regelungen errichtet werden kann.
- Die ermittelten Werte sind auf den Indexzeitpunkt Mai 2019 bezogen. Sie gelten entsprechend für Inbetriebnahmen im Jahr 2020. Sie gelten aber nur für Gebäude, die den gesetzten Standards entsprechen, wie mit den Baufachleuten der Landschaftsverbände abgestimmt.
- Wie bisher können die zuständigen Behörden nach § 10 Abs. 3 Nr. 2 APG Überschreitungen dieser Werte zulassen.
- Hiervon sollte insbesondere Gebrauch gemacht werden, wenn die Überschreitung der Angemessenheitsgrenze auf Anforderungen des Kreises oder der kreisfreien Stadt zurückzuführen ist (z. B. wird nur der Bau einer Einrichtung mit 40 Plätzen genehmigt) oder aufgrund örtlicher Gegebenheiten (z. B. Anforderungen an die Erdbebensicherheit) nicht zu vermeiden ist.
- Der ermittelte Verteilzeitraum ist mit dem Tatsächlichkeitsgrundsatz vereinbar, weil nach Ablauf dieser Zeit die Refinanzierung durch den Pflegebedürftigen endet.

Den vollständigen Bericht und das komplette Gutachten finden Sie auf unserer Homepage www.soleo-gmbh.de in der Rubrik Aktuelles.



soleo* Dialogforum

Anlass für unsere Initiative ein neues Kommunikations-Format zu entwickeln, waren die in 2018 begonnenen Erörterungen zu einer grundlegenden Reform der Pflegeversicherung. Positionen und Initiativen von Akteuren, Politikern und Experten, die verschiedene Aspekte der Sozialsysteme in den Blick nehmen, werden inzwischen breit diskutiert.

Uns wurde schnell klar, dass ein Systemwechsel z.B. mit dem Abbau der Sektorengrenzen ambulant-teilstationär-stationär, der Entwicklung neuer Wohnformen und neue Finanzierungssysteme nicht ohne Folgen für die Sozialimmobilien bleiben wird.

Mit dem soleo*-Dialogforum haben wir einen Raum geschaffen, uns gemeinsam mit Eigentümern, Betreibern und Investoren zu möglichen Auswirkungen einer SGB XI -Reform auszutauschen. Um Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, werden Expertisen u.a. aus Politik, Behörden und Kostenträgern eingebunden. Im 2. soleo*Dialogforum konnten wir namhafte Vertreter gewinnen, die klare Positionen bezogen, neue Impulse und aktuelle Erkenntnisse einbrachten und einen offenen Austausch ermöglichten. Ein herzliches Dankeschön gilt

Peter Preuß Mdl - Sprecher der CDU-Landtagsfraktion NRW für Arbeit, Gesundheit und Soziales

Dirk Suchanek - Ministerium für Arbeit, Gesundheit, Soziales NRW -Referatsleiter Landesrecht Pflege, WTG

Ulrich Pannen - Geschäftsbereichsleitung Pflege AOK Rheinland/Hamburg

Zukunft gestalten setzt eine aktive Auseinandersetzung mit möglichen Entwicklungen voraus. Wir werden auch in 2020 den begonnenen Weg fortsetzen und den Austausch rund um die Sozialimmobilie mit Akteuren und Experten suchen.

Bon Appétit

Seit Anfang Juni darf ich mich zu dem soleo* Team dazu zählen und wurde jetzt gefragt, was denn so meine Hobbies sind. Da ist mir als erstes das Kochen eingefallen. Was denn so mein Lieblingsgericht sei? Mmmmmh..., jetzt im Herbst, Gulasch! Wie machst du das so?

Also man geht auf den Carlsplatz im Herzen von Düsseldorf. Der verfügt über ein Angebot, das seinesgleichen sucht. Hier findet man Frische, Qualität und Vielfalt gebündelt an einem Ort.

Dann die abschließende Runde bei der man ruhig das ein oder andere Kulinarische noch probieren darf. Oder man geht noch man an den Rhein Arcaden flanieren und genießt dabei die letzten Sonnenstrahlen. Aktuell bietet sich auch eine Fahrt mit dem Riesenrad an.

Zuhause angekommen, müssen dann die Zwiebeln sowie das Wurzelgemüse fein gewürfelt und in dem Butterschmalz kräftig angebraten werden. Etwas Tomatenmark dazu geben und andünsten bis eine homogene Masse entsteht. Dabei darf sich das Tomatenmark ruhig etwas ansetzen. Das Paprikapulver kurz mit anrösten, Vorsicht, das darf nicht verbrennen. Alles mit dem Rotwein und der Rinderbrühe langsam ablöschen und wieder zum Köcheln bringen. Dabei versuchen, die Temperatur etwas zu halten.

Erst jetzt das grob gewürfelte Rindfleisch dazugeben, wieder aufkochen lassen und bei kleiner Hitze mit den Lorbeerblättern ca. 2 Stunden köcheln lassen. Entweder abgedeckt mit Deckel auf dem Herd oder im Backofen bei ca. 120 °C. Dann das Ganze noch mit dem Salz, Pfeffer und dem fein gemörserten Piment abschmecken.

Wenn man anschließend das Gemüse püriert, ist es normalerweise nicht notwendig die Sauce zu binden. Wenn Sie allerdings zu flüssig bleibt, kann man diese mit im kalten Wasser aufgelöstem Stärkemehl etwas andicken. Dazu dann die Beilage Ihrer Wahl.

Bon Appétit

Thorsten Rudnick



Ausgabe:
Herausgeber:

Nr. 16 - Dezember 2019
soleo* GmbH
Hansaallee 249
D-40549 Düsseldorf
www.soleo-gmbh.de
Lukas Flöck, soleo* GmbH
soleo*

Redaktion:
Fotos:

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.
Irrtümer und Druckfehler bleiben vorbehalten.