

CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 21

9.10.2020

14. Jahrgang

www.careinvest-online.net

■ Immobilien

Grundstücke
sind Mangelware

Seite 4

■ Personal

Chancen für
den Mittelstand

Seite 6

■ Pflegemarkt

Bedarfsstruktur
verändert sich

Seite 10

Neue Wecare Gruppe will weiter wachsen

Nach dem Verkauf von **Dorea** vor etwa zwei Jahren unterstützt der Investor **Quadriga Capital** jetzt den Aufbau eines weiteren Pflegeanbieters. Die neu gegründete **Wecare Gruppe** soll in den kommenden Jahren zu einem bundesweit agierenden Betreiber aufgebaut werden.

Park konnte Wecare auch den Betrieb von sechs stationären Pflegeeinrichtungen aus dem Portfolio der Bremer **Convivo** Gruppe übernehmen. Zusammen mit zwei weiteren Einrichtungen, für die die Verträge inzwischen geschlossen werden konnten, umfasst das Portfolio der Wecare Gruppe damit derzeit 14 Standorte.

Doch dabei soll es natürlich nicht bleiben. „Wir wollen Wecare durch gezielte Zukäufe und >>

Der Startschuss für das neue Unternehmen fiel Anfang des Jahres: Es war die Übernahme von sechs Einrichtungen der familiengeführten **Medical Senioren-Park** Gruppe aus **Essen**. Während sich die Medical-Gründer **Rita und Tadeusz Cymerman** nach eigenen Angaben auf die Entwicklung weiterer Immobilien konzentrieren wollen, bildeten ihre Häuser in Neu-Ulm, Swisttal, Felsberg, Vellmar und Reiskirchen sowie die Fachklinik Altenkirchen die Basis für den Start eines neuen Pflegeanbieters für den deutschen Markt — die **Wecare Gruppe**. Fast zeitgleich mit den Häusern von Medical Senioren-

„Derzeit planen wir mit bis zu zehn neuen Einrichtungen pro Jahr.“



Markus Mitzenheim,
Wecare

» Neubauten zu einem bundesweit führenden Dienstleister entwickeln“, kündigt **Markus Mitzenheim**, CEO des neuen Betreibers, an.

Unterstützt wird die Gruppe beim Aufbau ihres Portfolios von **Quadriga Capital**. Der Investor hatte bereits den Aufbau der **Dorea Gruppe** begleitet. Dorea war nach der Gründung im Jahr 2015 unter der Regie von CEO **Axel Hölzer** binnen drei Jahren auf 58 Einrichtungen gewachsen, bis das Unternehmen dann 2018 mehrheitlich von der französischen **Groupe Maisons de Famille** gekauft wurde. Ganz so

schnell wird es bei dem neuen Betreiber mit dem Wachstum aber wohl nicht gehen. „Wecare soll seine eigene Geschichte schreiben“, sagt Wecare-Mann Mitzenheim im Interview mit CARE Invest (siehe unten).

Seit Anfang September hat sich auch das Management-Team von Wecare weiter komplettiert. Nach CEO Mitzenheim, einem ehemaligen Korian- und Alloheim-Manager, ist **Thomas Kruggel** als CFO hinzugekommen, der den Markt unter anderem aus seiner Zeit bei Pflegen und Wohnen kennt. eh

„Individueller Charakter“

Über Wachstumsziele und die besonderen Herausforderungen beim Markteintritt eines neuen Players sprach CARE Invest mit Wecare CEO Markus Mitzenheim und dem CFO der Gruppe, Thomas Kruggel.

Grundstein für den Aufbau unserer neuen Gruppe zu legen. Darum steht derzeit die Bestandsaufnahme in diesen Häusern im Moment in Vordergrund der täglichen Arbeit.

Mit der Wecare Gruppe starten Sie einen ganz neuen Anbieter. Was zeichnet das Unternehmen aus?

▷ **Mitzenheim:** Die Marke Wecare soll für ein modernes, frisches Konzept im Anbietermarkt stehen. Bei der Entwicklung unserer Einrichtungen setzen wir auf integrierte Konzepte. Das bedeutet, die Stationäre Pflege wird zwar den Schwerpunkt bilden, wird aber um Angebote aus den Bereichen Betreutes Wohnen, Versorgung von demenziellen Erkrankungen und ambulanter Versorgung ergänzt.

Wenn Sie sich an Dorea orientieren, werden Sie sicher schnell weiter wachsen wollen ...

▷ **Mitzenheim:** Vor allem soll Wecare seine eigene Erfolgsgeschichte schreiben. Derzeit planen wir mit bis zu zehn neuen Einrichtungen pro Jahr und das über fünf bis sieben Jahre. Für uns steht bei der Auswahl neuer Objekte vor allem die gute Beschaffenheit der Immobilie im Vordergrund.

Spiegelt sich das Konzept in den bisherigen Einrichtungen schon wieder?

▷ **Mitzenheim:** Die aktuelle Herausforderung ist es, mit dem Bestand von derzeit 14 Einrichtungen den

Auch andere Anbieter in Deutschland wollen wachsen. Gibt es nicht inzwischen zu viel Konkurrenz?

▷ **Mitzenheim:** Im Moment sind tatsächlich sehr viele Angebote im Markt. Wir sind aber in einem Bereich unterwegs, der zumindest für die Konzerne eigentlich nicht interessant ist. Das sind einzelne Häuser oder kleinere Gruppen mit jeweils 80 bis 100 Betten pro Einrichtung.

Kommentar

Markt der Möglichkeiten

Neben dem Kauf von Immobilien bietet für Investoren auch der Markt der Betreiber nach wie vor großes Potenzial. Gerade der Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen ist in Deutschland noch so stark fragmentiert, dass Anbieter mit entsprechendem Kapital durch Zukäufe schnell wachsen können. Nicht nur Dorea hat zuletzt vorgemacht, wie man aus einer neuen Marke binnen weniger Jahre einen bundesweiten Player machen kann. Mit Wecare schickt sich jetzt der nächste Kandidat an, in diese Fußstapfen zu treten.



Matthias Ehbrecht,
Chefredakteur
CARE Invest

Hat die Coronakrise dafür gesorgt, dass mehr kleinere Betreiber jetzt verkaufen wollen oder müssen?

▷ **Thomas Kruggel:** Aus wirtschaftlichen Gründen? Das sind vermutlich eher Einzelfälle. Die Belegung der meisten Einrichtungen hat in der Coronakrise mit Ausnahme der Kurzzeit- und Tagespflege kaum gelitten, oder wird, wie bei den zusätzlichen Aufwendungen für Hygiene und Organisation, vom Gesetzgeber größtenteils wirtschaftlich kompensiert.

Was muss eine Einrichtung mitbringen?

▷ **Kruggel:** Das Gesamtpaket muss stimmen: Die Immobilie muss in gutem Zustand sein, der Betrieb in seiner Region sehr gut vernetzt sein. Das ist im Hinblick auf die Bewohner und für die Mitarbeiter

sehr wichtig. Werden wir uns mit dem Eigentümer einig, erfolgt die Finanzierung meist aus einer Mischung aus Eigenmitteln und Kreditfinanzierung.

Und wie viel können Sie jedes Jahr investieren?

▷ **Kruggel:** Das hängt von der Marktentwicklung ab. Wecare geht individuell vor, nicht nach ‚Schema F‘. Die Konkurrenzsituation ist in den letzten Jahren zwar schwieriger geworden, weil die Pflegewirtschaft aufgrund ihrer verlässlichen Renditen inzwischen bei Investoren eine größere Aufmerksamkeit bekommt. Trotzdem ist der Markt in Deutschland noch so stark fragmentiert, dass wir gerade für unser Konzept noch genug attraktive Angebote finden.

Setzen Sie dabei regionale Schwerpunkte?

▷ **Mitzenheim:** Auch wenn unser Schwerpunkt aufgrund der ersten Einrichtungen eher im Nordwesten liegt, planen wir deutschlandweit. Dabei haben wir aber nicht die Entwicklung bestimmter Regionen im Fokus. Bei uns steht immer die einzelne Einrichtung im Mittelpunkt. Hat sie einen stationären Schwerpunkt? Stimmt das Gesamtkonzept? Lässt sich das

Angebot schlüssig ergänzen? Diese Punkte sind für uns wichtiger als ein bestimmter Standort.

Brauchen Sie für einen bundesweiten Auftritt kein einheitliches Konzept?

▷ **Mitzenheim:** Damit eine Einrichtung an ihrem Standort funktioniert, muss sie ihren individuellen Charakter behalten. Das ist für uns ein wichtiger Vorteil gegenüber großen Anbietern, die so viel Eigenständigkeit oft nicht zulassen. Trotzdem führen wir bei Systemen und Prozessen natürlich Standards ein.

Was heißt das konkret?

▷ **Mitzenheim:** Für uns als junges Unternehmen ist die Digitalisierung eine große Chance. Sie ist nicht nur wichtig für die Entlastung des Personals oder eine Verbesserung des Angebots für Bewohner. Digitale Tools sorgen für Transparenz in Bezug auf die Qualität unserer Leistungen. Wir positionieren uns als moderner Anbieter, der die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter und seiner Bewohner in den Mittelpunkt des Angebots stellt und das auch nachweisen kann.

Das Gespräch führte Matthias Ehbrecht

„Wecare geht individuell vor, nicht nach Schema F.“



Thomas Kruggel,
Wecare



mitpflegeleben.de
Die Pfadfinder im Pflegedschungel

mitpflegeleben.de präsentiert bundesweit Pflege- und Wohnangebote, Beratung und Informationen für soziale und pflegerische Dienstleistungen.

Mit Ihrer Registrierung auf mitpflegeleben.de sind Ihre Dienstleistungen und Wohnangebote im Internet sichtbar und wir vermitteln Angebotssuchende direkt zu Ihnen.

- Sie sind **sichtbarer, vergleichbarer** und **erreichbarer**
- Durch **vorqualifizierte** Kundenanfragen **reduziert** sich Ihr **Beratungsaufwand**
- **Schneller** Pflegeplätze vergeben und **Wirtschaftlichkeit steigern**

Mit unseren Gesellschaftern aus der Sozialwirtschaft haben wir die geballte Pflegekompetenz hinter uns – auf dem Weg zur Nummer eins in digitaler Beratung und Vermittlung.

Seien auch Sie dabei! Die Registrierung ist ganz einfach!

In nur wenigen Minuten erstellen Sie ein Profil – dauerhaft, kostenfrei und werden sofort von unseren Nutzern gefunden.



Jetzt testen:

QR-Code scannen oder
www.mitpflegeleben.de
im Browser eingeben



Profitieren Sie von:

- der weltweit ersten KI-basierten digitalen Pflegeberatung
- einer Online-Vermittlung mit 26.000 Pflegeangeboten
- einem Informationsportal mit spannenden Artikeln, Ratgebern und Checklisten
- der Möglichkeit 15.000 Pflegehilfsmittel zu vergleichen

