

Konzept: Realisierung einer pflegeorientierten Wohngemeinschaft

Für ambulante Pflegedienste sind Wohngemeinschaften aktuell und in Zukunft ein attraktives Geschäftsfeld. Ralph Wißgott, Berater aus Bochum, rät zu „pflegeorientierten WGs als Alternative zum Heim für Pflegebedürftige der Pflegestufen II und III“. In CAREkonkret nennt er die wesentlichen Schritte, um ein derartiges Konzept umsetzen zu können.

Bochum (nh). In erster Linie gilt es den Heimstatus einer solchen Wohngemeinschaft zu vermeiden. „Fällt eine WG unter das Heimgesetz, ist dies mit Auflagen verbunden, die das Ganze für den Pflegedienst unwirtschaftlich machen“, sagt Wißgott. Seine Empfehlungen: Vermieter und Leistungserbringer sind idealerweise nicht identisch (Mietvertrag mit dem Vermieter und Pflegevertrag mit dem Pflegedienst), die Bewohner haben Wahlfreiheit bezüglich des Pflegedienstes und die Bewohner müssen zumindest von den baulichen und mate-

riellen Bedingungen her in der Lage sein, einen Haushalt führen zu können. Hierzu gehören insbesondere Möglichkeiten zu kochen, zu putzen und zu waschen. „In jedem Fall sollte die zuständige Heimaufsicht zum erarbeiteten Konzept im Vorfeld befragt werden“, sagt Wißgott. „Dadurch lässt sich viel nachträglicher Ärger vermeiden und man erhält oft noch hilfreiche Tipps zur Umsetzung von den Fachleuten.“

Der wichtigste Partner bei der Umsetzung eines pflegeorientierten WG-Konzepts ist der Vermieter. „Die besten Erfahrungen haben wir dabei

mit gewerblichen Vermietern gemacht“, sagt Wißgott. „Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften sind für Pflegedienste ideale Ansprechpartner. Diese gewerblichen Vermieter verfügen nicht nur über mehrere Objekte sondern vor allem auch über die Finanzstärke zum Umbau.“ Der wesentliche Vorteil für einen Vermieter, eine WG in Kooperation zu initiieren: er kann deutlich höhere Mieten realisieren als bei der Vermietung einer derartig großen Wohnung an eine einzelne Mietpartei. „Unserer Erfahrung nach sollten die Mie-

DIE 10 SCHRITTE:

- Partner für die Vermietung finden.
- Konzept der Heimaufsicht vorlegen.
- Objekt umbauen.
- Angebot vermarkten.
- Mitarbeiter suchen.
- Mieter aussuchen und Vorverträge schließen.
- Mitarbeiter zum beabsichtigten Stichtag (WG-gebunden) einstellen.
- Einzug koordinieren.
- WG starten.
- Erfahrungen sammeln.

ten jedoch im Rahmen des durch das Sozialamt förderfähigen Bereichs liegen“, sagt Wißgott. „Das Sozialamt ist grundsätzlich ein wichtiger Finanzierungspartner für ein pflegeorientiertes WG-Konzept, weil vieles über die Hilfe zur Pflege im Rahmen des SGB XII abgewickelt werden kann.“ Als maximale Warmmiete nennt Wißgott 300 Euro. Dazu kommen für den einzelnen Mieter noch etwa 250 Euro für den Lebens-

unterhalt. „Über diese Zahlungen zum Lebensunterhalt sollten keine gesonderten Verträge geschlossen werden“, warnt der Berater. „Diese Umsätze sind nämlich umsatzsteuerpflichtig.“

Bei den Pflegeleistungen sollte jede Einzelleistung mit jedem einzelnen Bewohner abgerechnet werden. Pauschale Angebote empfiehlt Wißgott nicht. So sind nach seinen Berechnungen Umsätze pro WG-Bewohner für den Pflegedienst von rund 2 500 Euro monatlich möglich. „Am besten rechnen sich Wohngemeinschaften mit zehn bis zwölf Bewohnern der Pflegestufen II und III“, empfiehlt Ralph Wißgott. „Neben dem Pflege- und Betreuungskonzept spielt die Wirtschaftlichkeit des Leistungsangebots die größte Rolle. Deshalb gehört die finanzielle Kalkulation des Vorhabens WG klar in den Vordergrund. Denn erst eine gesunde Finanzierung ermöglicht eine dauerhaft gute Betreuung.“

Nähere Informationen unter www.uw-b.de oder www.fachberatung-pflege.de im Internet.