

CARE INVEST

► PFLEGE ► WIRTSCHAFT ► STRATEGIE



Christopher Nolde, Compassio

„Unser Jahresabschluss ist auf der Zielgeraden, wir haben die Trendumkehr in der Wirtschaftlichkeit geschafft.“

**Projektentwicklung
Ganzheitlich und
interdisziplinär**

Seite 6

Investition

**Frische Impulse
für den Neubau**

Seite 8

CARE INVEST CIRCLE

**Mitglieder treffen
sich in Berlin**

Seite 10



VINCENTZ

Compassio setzt auf Expansion

Neue Angebote für mehr Wachstum und Wirtschaftlichkeit

Die meisten Träger und Betreiber von Pflegeeinrichtungen haben die Herausforderungen der vergangenen Jahre besser gemeistert als Experten erwartet hatten. Ein wichtiger Indikator für die Entwicklung der Marktsituation ist dabei das Interesse nationaler und internationaler Kapitalgeber, die sich an deutschen Betreiberunternehmen beteiligen oder sie auch ganz übernehmen wollen.

Das Wirtschafts- und Beratungsunternehmen PWC hat daher in seiner aktuellen Studie „Transaktionsmonitor Gesundheits-

wesen“ den Markt der Träger und Betreiber untersucht. Danach wurden für das Jahr 2024 insgesamt 64 Übernahmen verbucht, ähnlich wie in den Jahren zuvor. Mit der Ankündigung der Übernahme der Katharinenhof Gruppe von der Deutsche Wohnen konnte Alloheim (Eigentümer ist Nordic Capital) im vierten Quartal dabei den größten Deal des vergangenen Jahres für sich verbuchen.

Das laufende Jahr beginnt ebenfalls vielversprechend. „Auch für 2025 ist mit vielen Transaktionen im Pflegebereich zu rech- →

→nen“, ist Benjamin Schrödl, Partner bei PWC Deutschland und Head of Real Estate M&A, überzeugt. Allen voran hat die Stadt Hamburg vor kurzem angekündigt, die Pflege & Wohnen Hamburg GmbH zurückzukaufen, ebenfalls von der Deutsche Wohnen.

Andere Investoren nutzen die Marktsituation unterdessen dafür, das Portfolio ihrer Betreiber weiterzuentwickeln. Prominentes Beispiel ist Compassio mit dem Gesellschafter Waterland Private Equity Investments im Hintergrund. Die Compassio Gruppe, früher Schönes Leben Gruppe B.V. & Co. KG, hat im vergangenen Jahr ihren Geschäftsbereich Schönes Leben Wohnen an ein Investorenkonsortium verkauft. Seit August agiert dieser Bereich mit vier Häusern im Premium-Segment und verschiedenen Standorten in der Entwicklung, als eigenständiges Unternehmen (siehe CARE INVEST 20/24).

Investoren nutzen die aktuelle Marktsituation dafür, das Portfolio ihrer Betreiber weiterzuentwickeln.

Die Compassio Gruppe konzentriert sich damit weiter auf ihren Schwerpunkt in der klassischen Stationären Pflege. Darüber hinaus zählen die außerklinische Intensiv-

pflege, Tagespflege und Betreutes Wohnen zum Angebot.

„Wir fokussieren uns konsequent auf unsere Kernkompetenz in der Stationären Pflege und gehen die Herausforderungen der Branche entschlossen an“, sagt der Compassio-CEO Christopher Nolde (siehe Interview). „Hier sind wir inzwischen mit 92 Prozent Belegung in unseren Bestandshäusern sehr gut unterwegs.“

Compassio ist seit 2005 am Markt und steht mit fast 100 Einrichtungen sowie rund 8.600 Mitarbeitenden auf den vorderen Plätzen in der aktuellen Übersicht der Top-Betreiber von CARE INVEST (Ausgabe 4/25). In den nächsten Jahren soll die Anzahl an Pflegeeinrichtungen bundesweit auf 120 Standorte wachsen. Die Gruppe wird vom neuen Management-Team um CEO Nolde weiterhin aus Ulm geführt. Zum vom Gesell-

„Junge Pflege als Wachstumsfeld“

Über die Weiterentwicklung des Angebots von Compassio, die wirtschaftlichen Herausforderungen für die Pflegewirtschaft insgesamt und die Erwartungen an die neue Bundesregierung sprach CARE INVEST mit Compassio-CEO Christopher Nolde und CPO Johannes Knake.

Mit der Trennung von der Sparte Schönes Leben Wohnen hat sich Compassio letztes Jahr neu aufgestellt. Welche Schwerpunkte wollen Sie als Betreiber künftig setzen?

Christopher Nolde: Wir fokussieren uns konsequent auf unser Kerngeschäft mit unseren derzeit nahezu 100 Häusern: Top Pflegequalität im stationären Bereich, Betreutes Wohnen und als strategisches Wachstumsfeld unsere Junge Pflege, die wir ausbauen werden.

Warum hat sich Ihr Eigentümer Waterland von Schönes Leben Wohnen getrennt?

Nolde: Der Verkauf des Rand-Geschäftsbereichs Schönes Leben Wohnen war eine strategisch wirtschaftliche Entscheidung, die wir in Abstimmung mit unserem Eigentümer getroffen haben. Der Bereich war sehr betreuungsintensiv und kommerziell eine relativ große Belastung.

Der Investment-Markt für Pflegedienstleister kommt gerade wieder etwas in Bewegung. Ist Compassio auch irgendwann ein Verkaufskandidat?

Nolde: Compassio verfolgt eine langfristige Strategie, die auf nachhaltiges Wachstum und operative Exzellenz ausgerichtet ist, dies ist zunächst unabhängig von unserer Eigentümerstruktur. Es gibt immer noch eine Menge zu verbessern. Insofern stellt sich die Frage derzeit nicht.

Sie möchten als Compassio in den kommenden Jahren weiter wachsen. Setzen Sie dabei eher auf Übernahmen oder auf Neubau?

Nolde: Wir sind derzeit eher mit Neubauten beschäftigt und unsere Ramp-up Pipeline – gebaut von unserem Immobilienpartner Cureus – ist prall gefüllt. Damit schaffen wir moderne Pflegeplätze und halten unser Immobilienportfolio, aktuell das Jüngste der Branche, stets up to date. Unsere konkreten Planungen für die kommenden Jahre sehen rund 20 Neubauten bis 2028 vor.

Mit welchen regionalen Schwerpunkten?

Nolde: Compassio konzentriert sich auf Regionen, in denen der Bedarf an Pflege-



„Grundsätzlich erscheint uns eine sachliche Erörterung des Sockel-Spitze-Tauschs sinnvoll.“

Johannes Knake, Compassio

plätzen besonders hoch ist und gleichzeitig wirtschaftlich tragfähige Strukturen geschaffen werden können. Unsere Expansion orientiert sich an den Bedürfnissen der Menschen vor Ort.

Sie haben eben Ihre Zusammenarbeit mit dem Projektentwickler Cureus beschrieben. Der hat aber zuletzt Alloheim als

schafter Waterland bereits im vergangenen Jahr bestellten Management-Team gehören auch Monika Nirschl (COO), Oliver Jaenicke (CFO) und Johannes Knake (CPO).

Ziel der Weiterentwicklung von Compassio ist ein Wachstum zum einen durch Neubauten im Kerngeschäft Pflege, realisiert zusammen mit dem Projektentwickler Cureus. Hier sind gemeinsam noch 20 Projekte in der Pipeline. Gleichzeitig setzt der Pflegedienstleister jedoch auch auf den Auf- und Ausbau neuer pflegerischer Dienstleistungen. Hier hat man bei Compassio besonders die Junge Pflege im Blick. Compassio-CEO Nolde: „Die Junge Pflege birgt besondere Herausforderungen und ist wesentlich pflegeintensiver. Aber exzellent getrackt kann dieser Bereich erfolgreich geführt und eine erfolgreiche Differenzierung für Compassio werden.“ (eh)

bevorzugten Partner ausgerufen. Mit wem planen Sie die kommenden Projekte und welche werden als nächste eröffnet?

Nolde: Wir haben gemeinsam mit Cureus weitere rund 20 Neubauten geplant. Darauf konzentrieren wir uns erst einmal. Unser Neubau in Verl hat in diesen Tagen eröffnet, es folgen noch Osterholz in diesem Jahr und Wiesbaden Anfang 2026.

Wie blicken Sie perspektivisch auf Ihr Leistungsspektrum als Pflegeanbieter? Wie geht es mit der Jungen Pflege weiter?

Nolde: Zusätzlich zum Kerngeschäft der stationären Pflege und Betreutem Wohnen haben wir Junge Pflege als strategisches Wachstumsfeld identifiziert. Die Junge Pflege birgt besondere Herausforderungen und ist wesentlich pflegeintensiver. Aber exzellent getrackt kann dieser Bereich erfolgreich geführt und eine erfolgreiche Differenzierung für Compassio werden.

Johannes Knake: Unser Standort in Kamen, das Haus Volkermann, ist das Compassio Mutterhaus der Jungen Pflege mit rund 100 Plätzen. Die Junge Pflege ist ein Wohn-, Pflege- und Betreuungsangebot, speziell für Menschen zwischen 18 und 65 Jahren, die intensive Pflege aufgrund schwerer körperlicher oder neurologischer Erkrankungen benötigen. 2025 folgen mindestens zwei weitere Einrichtungen in NRW, auch unsere neu eröffnete Einrichtung

Kommentar

Investieren in Ideen

Dass sich Kapitalgeber wieder mehr für Pflegedienstleister aus dem deutschen Markt interessieren, ist ein gutes Zeichen. Vor allem, weil dieses Geld natürlich dazu beitragen kann, den Ausbau des Angebots langsam etwas anzukurbeln. Das Beispiel Compassio zeigt jedoch, wie man die aktuelle Situation auch dafür nutzen kann, das Dienstleistungsangebot eines Betreibers durch neue Geschäftsfelder zu ergänzen. Um sich weiterzuentwickeln ist es notwendig, immer wieder auch in neue Ideen zu investieren.



Matthias Ehbrecht, CARE INVEST Chefredakteur

in Verl, da in NRW bereits geeignete Rahmenbedingungen mit den Kostenträgern bestehen. Andere Bundesländer haben das Potenzial der vollstationären Versorgung in dem Bereich noch nicht erkannt, obwohl sie im Vergleich zu alternativen Wohnformen deutlich kosteneffizienter ist.

Viele Betreiber klagen über steigende Eigenanteile der Bewohner und schlechte Zahlungsmoral der Sozialämter. Wie ist es um Wirtschaftlichkeit bei Compassio bestellt?

Nolde: Die finanzielle Situation in der Pflegebranche ist grundlegend leider nicht neu und bleibt herausfordernd. Wir begegnen dem mit konsequenter betriebswirtschaftlicher Steuerung, der Optimierung interner Prozesse und gezielten Maßnahmen zur Kosteneffizienz, etwa in der Personalplanung mit einem eigenen Springerpool, durch den wir kostenintensive Leiharbeit erfolgreich aus dem Unternehmen verbannen konnten. Die Belegungssituation bei Compassio ist grundsätzlich stabil. Wobei die immer höheren Eigenanteile natürlich auch für unsere Bewohnerinnen und Bewohner in der Tat ein Problem darstellen. Unser vorläufiger Jahresabschluss 2024 ist auf der Zielgeraden, wir haben die Trendumkehr in der Wirtschaftlichkeit geschafft und können zufrieden mit dem Erreichten sein.

Derzeit bildet sich eine neue Bundesregierung. Welche Weichenstellungen wünschen Sie sich im Bereich Pflege?

Nolde: Wir als privater Betreiber haben uns an das oft zweierlei Maß der Kontrolle durch unsere zuständigen Behörden inzwischen gewöhnt. Der Druck, vernünftig und professionell zu arbeiten, ist dadurch sicher höher als bei anderen Trägern. Umso mehr wünschen wir uns natürlich den Abbau überflüssiger bürokratischer Hürden und die Förderung digitaler Prozesse. Wenn ich mir anschau, wie viel Papier ich als GF tatsächlich heute noch physisch unterschreiben muss, damit das dann im Briefumschlag durch die Republik geschickt wird, ist das ein Armutszeugnis! Hier denke ich, wäre die eine oder andere Digitalisierungsinitiative überfällig. Gern steht Compassio hier als Pilotierungsunternehmen zur Verfügung.

Knake: Grundsätzlich scheint uns eine sachliche Erörterung des seit langem diskutierten Sockel-Spitze-Tauschs sinnvoll, um die steigenden Eigenanteile für Bewohner und Angehörige zu begrenzen. Wobei hier die grundlegende Frage der Finanzierung im Gesamtkontext einer Reformierung des Pflegesystems zu stellen ist, um eine Finanzierung aus dem System heraus zu erreichen und nicht weiter über Gelder des Gemeinwohls.

DIE FRAGEN stellte Matthias Ehbrecht