

# Beispiel Rheinisch-Bergische Siedlungsgesellschaft: Wie Sie aus Interessenten für ein innovatives Wohnkonzept überzeugte Mieter machen

Dass das Alter besondere Wohnbedürfnisse mit sich bringt, gilt mittlerweile als unumstrittene Wahrheit und Herausforderung innerhalb der Wohnungswirtschaft. Doch angesichts der weiter steigenden Lebenserwartung ist es mit einer barrierefreien Dusche oder einem Reinigungsservice für das Treppenhaus nicht immer getan. Neue Wege geht die Rheinisch-Bergische Siedlungsgesellschaft in Bergisch Gladbach: Mit dem bereits zweiten Wohnprojekt für Menschen mit Demenz setzt sie auf eine bedarfsgerechte, professionelle und liebevolle Betreuung von Mietern, für die die Geborgenheit eines echten Zuhauses zum wichtigsten Lebensmittelpunkt geworden ist.



Selbstbestimmtes Wohnen und viel Platz für einen familiären Alltag: Die „Villa“ bietet im Erdgeschoss großzügige Gemeinschaftsräume; alle Fotos RBSI

Wie wollen wir im Alter leben? Diese Frage ist mit dem demografischen Wandel ins Zentrum der gesellschaftlichen Debatte gerückt. Auch die Bundeskanzlerin diskutiert seit dem Frühjahr 2011 im „Zukunftsdialog“ mit Bürgern über gesellschaftliche Werte und neue Perspektiven des Zusammenlebens. Ein Blick auf die Vorschläge und Kommentare der Bürger zeigt: altersgerechte, generationenübergreifende und individuelle Konzepte sind gefragt. Gerade die ehemals gemeinnützigen, nachhaltig agierenden Wohnungsunternehmen nehmen diese Herausforderung an und entwickeln neue Wohnformen für die wachsende Zahl älterer Menschen. Auch die Rheinisch-Bergische Siedlungsgesellschaft hat schon früh die Zeichen der Zeit erkannt und im Jahr 2009 ihr erstes Wohnprojekt für Menschen mit Demenz ins Leben gerufen. Ein wichtiger Schritt in Richtung Zukunft – schließlich leben in Deutschland schon jetzt 1,3 Millionen Demenzerkrankte. Laut einer Studie des Berlin-Instituts wird sich diese Zahl bis 2040 mehr als verdoppeln.

*Neue Wohnformen für die wachsende Zahl älterer Menschen*

## Selbstbestimmtes Wohnen, familiäre Atmosphäre



„Wie lässt sich für Demenzerkrankte ein selbstbestimmter, in familienähnlichen Strukturen eingebetteter Alltag umsetzen, der zugleich bedarfsorientierte und kompetente Unterstützung bietet? Dies war der Grundgedanke und Ausgangspunkt unseres Pilotprojekts“, erläutert Sabine Merschjohann, Geschäftsführerin der RBS, die mit rund 1.800 Wohnungen das größte Wohnungsunternehmen der Region

Den demografischen Wandel zukunftsorientiert und lebenswert gestalten – dafür setzt sich Sabine Merschjohann, Geschäftsführerin der RBS, ein.

darstellt. Zur Umsetzung einer solchen Konzeptidee gehören natürlich auch die passende Immobilie und der richtige Standort. So kaufte die RBS im Mai 2009 eine Doppelhaus-Villa aus dem Jahr 1924 in zentraler Lage mitten im Bergisch Gladbacher Stadtteil Bensberg. Damit aus dem Schmuckstück auch ein passendes Zuhause für die zwei ambulant betreuten Wohngemeinschaften wird, hat die RBS die 600 Quadratmeter große, dreigeschossige Villa speziell auf die Bedürfnisse demenzerkrankter Menschen aus- und umgebaut. Rund 1,2 Millionen Euro investierte die RBS in die räumliche und technische Ausstattung ihres Pilotprojekts. Großzügige, lichtdurchflutete Räume im Erdgeschoss bieten viel Platz für gemeinsame Aktivitäten, und eine Wohnküche mit angrenzendem Esszimmer schafft gute Voraussetzungen, dass die Bewohner einfache hauswirtschaftliche Tätigkeiten gemeinsam verrichten können. Die WG-Bewohner haben auf diese Weise

**STOLPUNDFRIENDS**  
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989



## Mieterqualität verbessern?

„Fischen“ Sie sich jetzt die Mieter heraus, die zu Ihrem Unternehmen passen! Nachhaltig, effizient und zielgruppenorientiert – mit vernetzten Gesamtkonzepten von **STOLPUNDFRIENDS**.

Weitere Informationen finden Sie auf:  
[www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)



die Möglichkeit, vertraute Bewegungsabläufe, Geräusche und Gerüche aus früheren Tagen zu erleben. „Unser Ziel ist es, Menschen mit Demenz bis ins hohe Alter ein familiäres Zuhause zu bieten und die Möglichkeit zu geben, selbstständige Mieter statt Patienten zu sein“, erläutert Geschäftsführerin Merschjohann. Als das Projekt allgemein vorgestellt wurde, war das Interesse groß.

## Erfolgreiche Zielgruppenansprache



Aber damit aus potenziellen Interessenten auch möglichst rasch überzeugte Mieter bzw. Kunden werden, und sich die baulichen Investitionen durch verbindliche Mietverträge auch rentieren, braucht es neben einem guten Umsetzungskonzept auch ein zielgruppengerechtes Vermarktungskonzept. Denn gerade ein sensibles Thema wie Demenz-Wohngemeinschaften darf nicht über allgemeine, unspe-

zifische Werbebotschaften transportiert werden. Neben der wohnungswirtschaftlichen Fachkenntnis kommt es auf eine professionelle und passgenaue Zielgruppenansprache an. Die Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück hat sich genau auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisiert und die RBS bei ihrer erfolgreichen Zielgruppenansprache unterstützt. „Die ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen nehmen ihren gesellschaftlichen Auftrag auch heute noch sehr ernst und entwickeln gemeinsam mit namhaften Betreuungsträgern Konzepte, die speziell auf die Bedürfnisse älterer Menschen zugeschnitten sind“, erläutert Kay Stolp, Geschäftsführer von STOLPUNDFRIENDS. „Wichtig ist hierbei, dass neben der konzeptionellen auch die kommunikative Ebene professionell umgesetzt wird.“ Mit einem fein abgestimmten Kommunikations-Mix, darunter Anzeigen, Imageflyer und Veranstaltungsmanagement, setzte die RBS gemeinsam mit der Osnabrücker Marketing-Gesellschaft auf intelligente, informationsorientierte und kreative Kommunikation – mit Erfolg.

**Nach aufwändigen Aus- und Umbaumaßnahmen ist die Doppelhaus-Villa aus dem Jahr 1924 ein Wohlfühl-Zuhause für zwei ambulant betreute Wohngemeinschaften.**

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda    warda@wohnungswirtschaft-heute.de  
Hans-J. Krokiewicz    krokiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

## Ein Konzept mit Zukunft

Die Konzeptidee ging auf und so leben seit Anfang 2010 rund 15 Bewohner in der „Villa“ in Bensberg und bilden eine aktive Hausgemeinschaft. Unterstützt werden die Senioren durch ein multiprofessionelles Team aus Pflege und Hauswirtschaft. Für die Realisierung des Projekts konnte die RBS den Arbeiter-Samariter-Bund (ASB) Bergisch Land e. V. als Träger der Betreuung gewinnen. „Wichtig ist es, jedem Bewohner im Alltag ein Gefühl der Geborgenheit und Normalität zu vermitteln“, so Merschjohann. „Wir halten es mit dem klugen Ausspruch >Verwirrt nicht die Verwirrten<, um das Erleben der Bewohner so natürlich und angstfrei wie möglich zu gestalten.“ Als professioneller und vertrauensvoller Partner ist der ASB für die Alltagsaktivitäten, Mitwirkungsmöglichkeiten und die Pflegeleistungen verantwortlich. „Die Bewohner sollen so leben können, wie es ihren individuellen Lebensgewohnheiten und eigenem Tagesrhythmus entspricht“, erläutert Anne Paweldyk, Geschäftsführerin des ASB Bergisch Land e. V. Die WG-Mitglieder schließen jeweils einen einzelnen Mietvertrag für ihre Wohnflächen ab – bestehend aus Individualfläche und anteiliger Gemeinschaftsfläche. Alle können sich einbringen und so entscheiden die Bewohner mit ihren bevollmächtigten Angehörigen ganz demokratisch gemeinsam über ihre Belange.

Dass das betreute Wohnkonzept ein Modell mit Zukunft ist, davon ist die RBS-Geschäftsführerin überzeugt. Nachdem sich die „Villa“ in Bensberg zu einer „kleinen Erfolgsgeschichte“ entwickelt hat, richtete die RBS 2011 ein weiteres Haus für Menschen mit Demenz ein, in dem Selbstbestimmung und bedarfsorientierte Unterstützung den Alltag der zwölf Senioren prägen. Und eine Fortsetzung ist nicht ausgeschlossen.

ml

## Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Sind sie schon regelmäßiger Leser von  
**Wohnungswirtschaft-heute?**  
wenn nicht, dann melden Sie sich *heute* an . . .