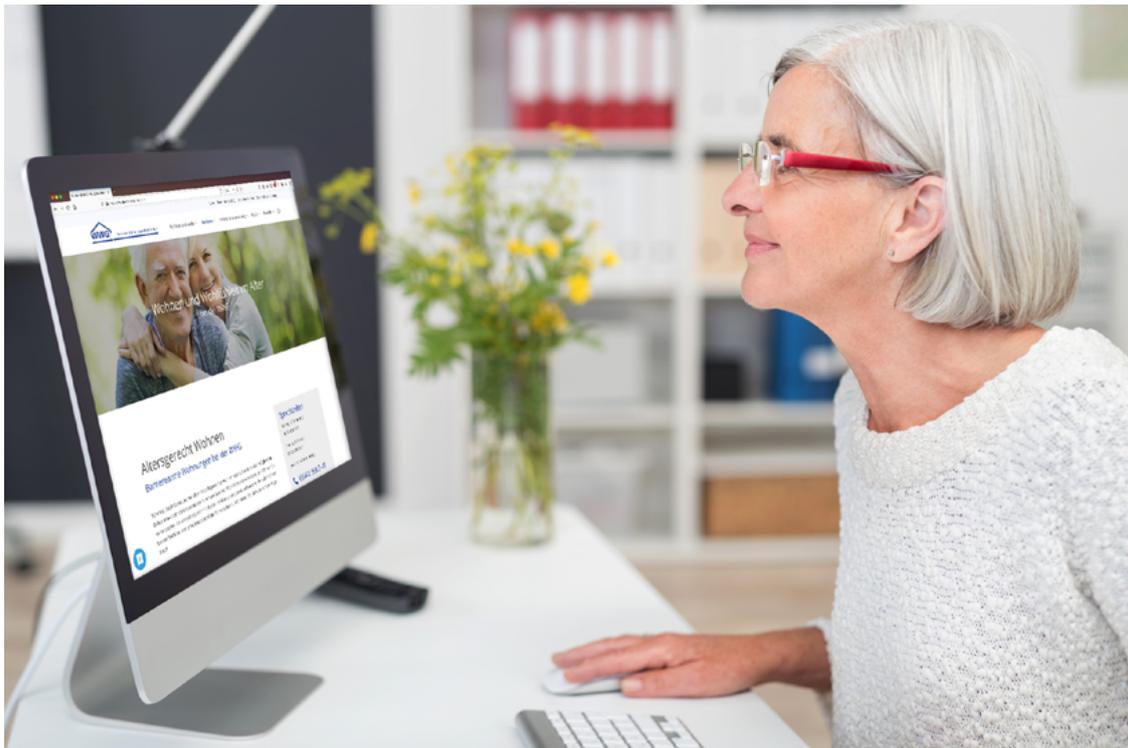


Marketing

WWG Wetzlar und RUWO Rudolstadt! Beispiele, wie Wohnungswirtschaft und Pflegewirtschaft immer mehr zusammenwachsen.

Deutschland wird immer älter. Doch wie wollen die Menschen im Alter wohnen? Umfragen zeigen, dass die meisten im Rentenalter in ihren vertrauten vier Wänden bleiben möchten – mit der Option der ambulanten Betreuung. Die Wohnungswirtschaft hat inzwischen für die unterschiedlichen Anforderungen ihrer älteren Mieter bedarfsgerechte und auch bezahlbare Wohnformen entwickelt. Dafür setzt sie immer mehr auf die Kompetenz der Pflegewirtschaft. Wir stellen zwei Modelle vor.



Konzipiert und umgesetzt wurde die Website und auch die Broschüre von stolp+friends. Grafik: stolp+friends

Ab ins Pflegeheim? Dafür fühlen sich viele ältere Menschen noch zu fit. Fragt man die Statistik, so würden 57 Prozent der Deutschen mit 70 Jahren gerne in der eigenen Wohnung oder im eigenen Haus leben mit der Möglichkeit, professionelle Unterstützung zu erhalten. Nur eine Minderheit von 15 Prozent kann sich ein Leben im Pflegeheim oder in einer Seniorenresidenz vorstellen, was sicherlich auch an den Kosten liegen dürfte. Doch die Nachfrage nach seniorengerechten Wohnungen, die auch bezahlbar sind, übersteigt das Angebot bei weitem. Laut einer Studie des Pestel-Instituts Hannover werden bis zum Jahr 2040 rund 24 Millionen Menschen älter als 65 Jahre sein, denn die geburtenstarken Jahrgänge gehen nach und nach in Rente. Damit steige auch die Zahl der Pflegebedürftigen. Etwa sechs Millionen Senioren mehr als heute würden dann eine altersgerechte Wohnung benötigen, die sie sich aber von ihrer oft geringen Rente nicht leisten könnten, so die Wissenschaftler vom Pestel-Institut. Es drohe eine "graue Wohnungsnot." Etwa drei Millionen Wohnungen müssten bis 2030 zusätzlich gebaut oder altersgerecht umgebaut und mit staatlichen Zuschüssen von sechs Milliarden Euro gefördert werden, fordert daher das Pestel-Institut.

Wohnangebot für Senioren ist wichtiges Marktsegment

Wohnungsbaugenossenschaften und kommunale Wohnungsbaugesellschaften spielen aus ihrer sozialen Orientierung heraus eine Vorreiterrolle bei der Versorgung älterer und pflegebedürftiger Menschen mit dienstleistungsgestützten und bezahlbaren Wohnungsangeboten. Hinzu kommt der wirtschaftliche Faktor: Auch die Wohnungswirtschaft hat ein Interesse daran, ihre älteren Mieter und Mitglieder in ihren Wohnungsbeständen zu halten, weil sie regelmäßig ihre Mieten zahlen und standorttreu sind. Mit bedarfsge-rechten Wohnangeboten für Senioren stärkt die Wohnungswirtschaft deshalb ihre Wettbewerbsfähigkeit in diesem wichtiger werdenden Marktsegment.

Die Modernisierung und der barrierefreie Umbau des Bestandes stehen dabei an erster Stelle, beim Neu-bau sind schwellenfreie Wohnungen und Aufzüge heutzutage ohnehin Standard. Alternative Wohnkonzept-e wie Mehrgenerationenwohnen, Senioren-WGs oder betreutes Wohnen in Seniorenanlagen werden bei den aktiven Älteren immer beliebter. Bezahlbar soll es sein, mit attraktiven Serviceangeboten und einer guten Versorgungs- und Infrastruktur in den Wohnvierteln. Für stärker pflegebedürftige Menschen stellt die Wohnungswirtschaft gemäß dem Prinzip "ambulant vor stationär" ebenfalls besondere Wohnangebote zur Verfügung. Dabei spielen natürlich auch die Kosten eine Rolle: Ein Platz in einer Wohngruppe mit 24-Stunden-Betreuung ist in der Summe immer noch preiswerter als ein Platz im Pflegeheim.

Um der Nachfrage nach integrierten Wohn- und Dienstleistungskonzepten gerecht zu werden, ist die Wohnungswirtschaft auf die Kompetenz der Pflegewirtschaft angewiesen. Umgekehrt benötigt die Pflege-wirtschaft die Immobilienkompetenz der Wohnungswirtschaft. Man könnte es so formulieren: Es wächst zusammen, was zusammengehört.

Das Wetzlarer Modell: schneller und unbürokratischer Wohnwechsel

So wie bei der Wetzlarer Wohnungsgesellschaft mbH (WWG). Das kommunale Unternehmen bietet zum einen altersgerechte Wohnungen und zwei betreute Wohnanlagen an. Letztere befinden sich in der Innen-stadt und verfügen zusätzlich über einen Hausmeisterservice sowie über einen Ansprechpartner für orga-nisatorische Angelegenheiten und für die Vermittlung von Unterstützungsangeboten. Die soziale Betreuung stellt der Malteser Hilfsdienst sicher. Zum anderen ist die WWG gleichzeitig Vermieterin des Altenzent-rums und der Tagespflege. Diese besondere Konstellation versetzt sie in die Lage, ihren Mietern Leistungen dieser beiden Einrichtungen zur Verfügung zu stellen. Dazu gehören die Kurzzeitpflege und ein spezieller Wohnbereich für Demenzerkrankte. Der große Vorteil dieses Wetzlarer Modells ist, dass Mieter der WWG unbürokratisch und ohne Kündigungsfristen beachten zu müssen zwischen den einzelnen Wohnformen wechseln oder sie miteinander kombinieren können. "Damit möchten wir unnötige finanzielle Doppelbela-stungen für unsere Mieter vermeiden", sagt WWG-Geschäftsführer Harald Seipp. Denn oftmals seien viele ältere Menschen nicht in der Lage, beispielsweise das Altenzentrum und zusätzlich noch ein bis zwei Mo-natsmieten für ihre alte Wohnung zu bezahlen. Begünstigt wird dieses Wetzlarer Modell sicherlich durch eine besondere Personalunion: Harald Seipp ist nämlich nicht nur Geschäftsführer der WWG, sondern auch des Altenzentrums, beides sind städtische Unternehmen. Die Stadt verzichtet jedoch auf eine Gewin-nabschöpfung, so dass das Geld in die WWG reinvestiert werden kann.



WOHNEN IST EIN MENSCHENRECHT



Mit ihrem derart breit gefächerten, flexiblen Angebot für ältere und pflegebedürftige Menschen sei die WWG recht "fortschrittlich", meint WWG-Geschäftsführer Seipp. Die meisten Wohnungsunternehmen seien nur im Baubereich tätig. Zusätzlich zu den seniorengerechten Wohnformen bietet die WWG ihren Mietern in Kooperation mit der Diakonie Lahn Dill ein Beratungsangebot an. Die Wohnungsgesellschaft beteiligt sich an den Kosten für die Stelle eines Sozialpädagogen, der in persönlichen Krisensituationen weiterhilft. "Alle Angebote werden sehr gut angenommen", sagt Harald Seipp – Wetzlar ist schließlich geprägt von einem hohen Altersdurchschnitt. "Wir versuchen immer, der Nachfrage gerecht zu werden." Bei ihrem jetzigen Angebot wird es nicht bleiben. Die WWG denkt bereits über ein Neubauprojekt nach, für das sie technische, hauswirtschaftliche und pflegerische Services zur Verfügung stellen möchte – letztere vielleicht sogar mit einem Pflegedienst im Verbund mit dem Altenzentrum.

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

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

Untermarke RUWO+: "Qualitätsiegel" für das ganze Wohnungsunternehmen

Ganz so weit ist die Rudolstädter Wohnungsverwaltungs- und Baugesellschaft mbH (RUWO) noch nicht. Neben barrierearmen und rollstuhlgerechten Wohnungen bietet sie eine von der AWO betriebene Begegnungsstätte und in Kooperation mit einem privaten Pflegedienst auch niedrighschwellige Betreuung an. So können die Mieter verschiedene Formen der Unterstützung im Alltag, einfache Handwerkerleistungen oder ein Mittagessenangebot in Anspruch nehmen.



Ein wichtiges Kommunikationsinstrument: das zielgruppengerechte Exposé für RUWO+. Grafik: stolp+friends

Mit ihrem aktuellen Projekt jedoch realisiert die RUWO erstmals ein Vorhaben, das gemessen an der Betreuungsintensität für das Wohnungsunternehmen ganz neu ist. Im Rahmen der Modernisierung der Trommsdorffstraße 10 richtet die RUWO in Zusammenarbeit mit einem privaten Pflegedienst zwei Wohngruppen für pflegebedürftige Menschen ein, die dort rund um die Uhr betreut werden. "Ich bin gespannt, wie sich das Projekt entwickeln wird", meint RUWO-Geschäftsführer Jens Adloff. "Wenn es sich bewährt, werden wir über weitere Angebote nachdenken." Er hat bereits eine Idee: die 24-Stunden-Betreuung sogenannter "austherapierter" Menschen. "Allerdings haben wir für diese Wohnform noch keinen Pflegedienst gefunden, der sich dazu bereit erklärt hat", so Adloff.

Die Kooperation mit Pflegediensten ist für ihn naheliegend, und auch für die Pflegedienste sei es vorteilhaft, mit Wohnungsunternehmen zusammenzuarbeiten. In der Trommsdorffstraße 10 befindet sich der häusliche Pflegedienst im selben Gebäude, so dass der Aufwand für die Fahrten zum Kunden entfällt.

Die zunehmende Kooperation zwischen Wohnungsunternehmen und Pflegediensten könne man seit etwa acht Jahren beobachten. Gab es früher punktuelle Angebote, so sei die Wohnungswirtschaft inzwischen mit den demografischen Herausforderungen gewachsen und hätte das Angebot für ältere und pflegebedürftige Menschen in Kooperation mit Pflegedienstleistern flächendeckend ausgeweitet. "Die älteren Menschen stationär zu betreuen, wäre auch viel zu teuer", meint Jens Adloff.



Jens Adloff, Geschäftsführer der Rudolstädter Wohnungsverwaltungs- und Baugesellschaft.
Foto: RUWO

Den Umbau der Trommsdorffstraße 10 nutzt die RUWO gleichzeitig für die Einführung ihrer neuen Unterbeziehungsweise Servicemarke: RUWO⁺ bündelt künftig alle Zusatzleistungen der Wohnungsgesellschaft, die über die originären Aufgaben rund ums Wohnen hinausgehen. Sie sind in sechs Themenbereichen zusammengefasst: Vor-Ort-Stützpunkte, besondere Wohnangebote, soziale Verantwortung, Quartiersleben, Stadtbildpflege und Servicequalität. Dank der Unterbeziehungsweise Servicemarke RUWO⁺ werden diese zusätzlichen Aktivitäten zu einem unverwechselbaren Markenzeichen der Wohnungsgesellschaft. Gleichzeitig erzeugt RUWO⁺ Aufmerksamkeit, hat einen hohen Wiedererkennungswert und macht die Leistungen der RUWO als Ganzes sichtbar. Auf diese Weise wird das Unternehmen durch das "Qualitätssiegel" RUWO⁺ als fairer und verantwortungsvoller Vermieter wahrgenommen und sein Image in der öffentlichen Wahrnehmung gestärkt.

Unterstützung durch Kommunikationsprofis von stolp+friends



Geschäftsführer des Altenzentrums und der Wetzlarer Wohnungsgesellschaft: Harald Seipp. Foto: WWG

RUWO⁺ ist das Ergebnis eines kreativen Dialogs zwischen RUWO und stolp+friends. In einem Workshop entwickelten die Osnabrücker Kommunikationsprofis für die Wohnungswirtschaft zusammen mit Mitarbeitern und Geschäftsleitung der RUWO ein Konzept für die Umsetzung und Gestaltung der neuen Unterbeziehungsweise Servicemarke. „RUWO⁺ ist ein sehr schönes Ergebnis. Die Untermarke ist wichtig für die gesteigerte Wahrnehmung unserer Leistungen“, meint Geschäftsführer Jens Adloff. Als positiv empfindet er auch, dass Agentur-Chef Kay P. Stolp sich ganz auf die Vorstellungen der RUWO eingestellt habe. „Der gemeinsame Gedankenaustausch war zielführend, erkenntnisreich und hat auch noch Spaß gemacht“, so Adloff.

Auch der langjährige Kunde von stolp+friends, die Wetzlarer Wohnungsgesellschaft, setzt seit einigen Jahren auf das wohnungswirtschaftliche Kommunikation-Know-how von stolp+friends. Die Spezialagentur für kommunale, genossenschaftliche und andere sozial orientierte Wohnungsunternehmen modernisierte die WWG-Website, auf der die Zielgruppe "Senioren" einen eigenen Bereich einnimmt. Dort sind die unterschiedlichen Angebote für ältere Menschen übersichtlich und sympathisch dargestellt und erklärt. Zusätzlich entwickelte das Team von stolp+friends eine zielgruppengerechte Informationsbroschüre. "Besonders die Broschüre hat geholfen, sie wird viel gelesen", sagt WWG-Geschäftsführer Harald Seipp. Eine verstärkte Zunahme von Bewerbungen über das Internet hat der Geschäftsführer ebenfalls beobachtet – was im Idealfall auf die neue Website zurückzuführen ist. Neben der Entwicklung und Umsetzung von Internetauftritt und Broschüre konzipiert, textet und gestaltet stolp+friends auch "Unter Nachbarn", das monatliche Mietermagazin der WWG. "Gerade diese Kombination aus Mietermagazin, Broschüre und Internet ist hilfreich, weil diese Formen der Darstellung sich gegenseitig verstärken." Harald Seipp: "Ich bin mit dem Ergebnis sehr zufrieden."

Christine Nagel ist Konzeptionerin und Texterin bei stolp+friends. Die Kommunikationsagentur aus Osnabrück entwickelt für Wohnungsunternehmen aus ganz Deutschland u. a. individuelle, zielgruppenorientierte Konzepte zur Marken- und Imageförderung, für die Mieter- und Mitarbeiterkommunikation sowie für kleine und große Neubauprojekte.

Christine Nagel



WIE ENTWICKELT SICH WOHNEN?

Der Pestel-Wohnmonitor 2019 liefert Antworten
Gezielt und exklusiv für Ihre Region.

JETZT ANFORDERN