

CARE Invest Circle

Pflege offensiv kommunizieren

Auf die Pflegewirtschaft kommen neue Herausforderungen zu: Die Babyboomer machen sich Gedanken über die eigene Zukunft im möglichen Fall der Pflegebedürftigkeit. Gleichzeitig fühlen sie sich für die **Versorgung der eigenen Eltern** mitverantwortlich. Beim CARE Invest Circle diskutierten die Branchenexperten über die sich daraus ergebenden Aspekte.

Auf Einladung der CARE Invest Redaktion trafen sich die Gesprächsteilnehmer des dritten CARE Invest Circle, um sich darüber auszutauschen, welche Erwartungshaltung die Generation der in den sechziger Jahren Geborenen an die Pflegewirtschaft formuliert. In ihrer Keynote gab **Annamaria Deiters-Schwedt**, Prokuristin beim Forschungs- und Beratungsinstitut **Empirica**, einen Überblick über die aktuelle Gesamtsituation. Unter der Überschrift „Wohnen und Versorgung im Quartier – das braucht der Markt“, fasste Deiters-Schwedt die aktuelle Erkenntnislage zusammen. „Wir beobachten zwei immer wiederkehrende Themen“, so die Diplom-Geographin. „Zum einen suchen die Babyboomer Lösungen für ihre eigenen Eltern. Andererseits denken sie auch ganz konkret über ihre eigenen Anforderungen nach.“

Die Marktforschung erstellt dazu seit über 30 Jahren Studien und Gutachten und hat dabei alle Altersgruppen im Blick. Und die Faktenlage ist ein-

deutig: Babyboomer sind heute im Alter zwischen 50 und 60 Jahre, werden 2040 alle verrentet sein und suchen nach Alternativen zu den heute angebotenen Versorgungsstrukturen. Weiterhin charakterisieren sich die Babyboomer über ihren ausgeprägten Wunsch nach Individualität und ihre hohe Freizeit- und Milieu-Orientierung.

Einen weiteren Gesichtspunkt brachte **Thomas Bily**, Experte für Marketing und Vertrieb im demografischen Wandel, mit in die Diskussion. Seine Keynote „Wifi im Whirlpool: wie Digitalisierung und Demografie die Pflege verändern“, zeigte das Wachstumspotenzial der Babyboomer-Generation auf. „Digitaler und demografischer Wandel werden auf lange Sicht zwei markante Einflussgrößen für Gesellschaft, Wirtschaft und Politik bleiben“, so Bily. „Zukunft mit Wachstum wird es für Unternehmen nur geben, wenn sie die Chancen beider Megatrends verbinden und nutzen.“ Für Bily, selbst in den Sechzigern geboren, steht fest, dass die geburtenstarken



Auf Einladung der CARE Invest Redaktion trafen sich führende Experten der Pflegewirtschaft, um über aktuelle Themen zu diskutieren.



Marktforschungs-Expertin Annamaria Deiters-Schwedt vom Institut Empirica zeigte auf, wie eine Versorgung im Quartier aussehen könnte.



Marc-Philippe Goldschmidt, Cofinimmo und Friedhelm Fiedler, Pro Seniore/Victors beim intensiven Gedankenaustausch.



Unter Moderation von Matthias Ehbrecht, Chefredakteur CARE Invest (Bildmitte) diskutierten die Experten über die Anspruchshaltung der Babyboomer-Generation.

Jahrgänge das breite Rückgrat der Gesellschaft bilden und durch ihre digitale Vorprägung weitreichendere Anforderungen an künftige Wohnformen im Alter stellen werden. Er machte deutlich, dass sich die Kommunikation mit den Kunden grundsätzlich ändern müsse. Kaum jemand würde sich präventiv mit dem Thema Pflege beschäftigen. Den anwesenden Branchenexperten empfahl Bily, nicht auf die Politik zu warten, sondern ihr unternehmerisches Schicksal selbst in die Hand zu nehmen.

Demografische Dividende nutzen

Beide Keynotes bildeten die Basis für die anschließende Diskussion der anwesenden Branchenexperten. Einigkeit herrschte darüber, dass die jetzt verstärkt auf den Pflegemarkt drängende Babyboomer-Generation sich zunächst sehr intensiv mit der Frage auseinandersetzt, ob ihre eigenen pflegebedürftigen Angehörigen die gewünschte Versorgung erhalten. Es kristallisierte sich heraus, dass man in

der Entwicklung einer zukunftsorientierten Quartiersentwicklung, ein hohes Erfolgspotenzial sieht.

Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt ist, dass die Babyboomer sich in vielerlei Hinsicht von ihrer Elterngeneration unterscheiden. So sind sie in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs aufgewachsen und haben – anders als ihre Eltern – Wohlstand und Freiheit erlebt. Beim Forschungsinstitut Empirica ist dieser Umstand auch bekannt und wird dort als „demografische Dividende“ beschrieben. Es werde in Zukunft darum gehen – so das Credo der Gesprächsrunde – die Versorgungsangebote weiter auszudifferenzieren. Stationäre Pflegeeinrichtungen werde es wohl auch in zwanzig Jahren noch geben. Weiterhin werden man sich stärker als bislang mit den individuellen Anforderungen der künftigen Kunden beschäftigen müssen. msc

Der nächste CARE Invest Circle findet im 1. Halbjahr 2020 statt. Die Teilnahme erfolgt auf Einladung der Redaktion.



Augustinum-CEO Johannes Rückert: Babyboomer interessieren sich bereits heute für das Wohnen im Alter.



Thomas Bily, Berater für digitalen und demografischen Wandel: Kunden brauchen klare Orientierung.

Fotos: Florian Arp