

# CURATIS

## Der Blick von außen aufs Ganze

Das Unternehmen **CURATIS** baut seine Projektmanagementleistungen für Senioren- und Pflegeeinrichtungen aus. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den Bereichen Facility Management und Hotelleistungen. Hier gebe es die größten Einsparpotenziale.

Facility Management ist ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor bei Alten- und Pflegeeinrichtungen. Versteckte Kosten in diesem Bereich aufzuspüren ist ein Gebiet, auf das sich die CURATIS spezialisiert hat. **Franz Kissel**, der das Unternehmen 1999 gründete, war viele Jahre bei Facility Management Unternehmen und im Bereich von Alten- und Pflegeeinrichtungen tätig. Er nutzte sein dabei erworbenes Wissen, um die Kosten seiner Kunden zu senken.

Seit einem Jahr baut das Unternehmen nun verstärkt den Bereich Pflege- und Seniorenwirtschaft aus, der bei CURATIS „Senior Living“ heißt. Der Geschäftsleiter dieses Bereiches **Michael Frisch** wurde eigens wegen der steigenden Nachfrage nach entsprechenden Beratungsleistungen im vergangenen Jahr ins Unternehmen geholt. Mit zehn Mitarbeitern kümmert sich der Dipl.-Verwaltungswirt/Betriebswirt und Master of Health Business Administration (MHBA) um derzeit 35 Projekte aus der Pflege- und Seniorenwirtschaft.

CURATIS managt zurzeit einen Umsatz von 30 Millionen Euro pro Jahr in diesem Bereich. Etwa zwanzig Prozent der Kunden erhalten Unterstützung bei baulichen Vorhaben aus dem Bereich „Engineering“. Die übrigen 80 Prozent geben Projektmanagementleistungen in Auftrag, also die Analyse von Kostenstrukturen und Einsparmöglichkeiten. Der Schwerpunkt liegt dabei nach wie vor bei Optimierungen im Bereich des Facility Management.

Hierfür hat CURATIS das Benchmarking-Tool „Optimo Green+“ mit mehr als 20 Leistungsclustern entwickelt, mit dem die Mitarbeiter Kostensenkungspotenziale aufspüren. Dabei werden zum Beispiel technische Anlagen, das Energie- und das Einkaufsmanagement, Lebensmittelkosten und Abfallentsorgungskosten genau unter die Lupe genommen.

Bei Senioreneinrichtungen liegen nach Auskunft von Michael Frisch die größten Einsparmöglichkeiten zumeist bei den Hotelleistungen, also im Bereich von Speisenversorgung, Textiler Versorgung, Reinigung und Energie (siehe Grafik).

Im Bereich Gastronomie beispielweise hinterfragt CURATIS das weit verbreitete Cook & Serve-Verfahren in jedem Projekt aufs Neue kritisch. Zu lang sind in den großen Einrichtungen die Wege für das eigenhändig gekochte und portionierte Essen. Lauwarm aufgetischt ist es jedoch weder ein Genuss für den Patienten noch hygienisch vertretbar. Zudem liegen in vielen Senioreneinrichtungen die Kosten pro Belegungstag (Frühstück/Mittagessen/Kaffee und Kuchen/Abendessen und Stationsbedarf) nach einer Analyse zu Projektbeginn mittlerweile zwischen 11 und 13 Euro. Im Krankenhaus pro Pflegetag sogar zwischen 13 und 15 Euro. „Dies ist deutlich zu teuer“, so Frisch.

### Optimierungspotenziale werden aufgedeckt

Akzeptable Kosten nach einer Optimierung sind für ihn im Bereich Senior Living zwischen 8 und 10 Euro pro Tag, im Krankenhaus sind es zwischen 10 und 12 Euro. Vielen Senioreneinrichtungen sei jedoch nach wie vor das klassische Cook & Serve-Verfahren sehr wichtig. „Wir kochen frisch“, heißt es kategorisch bei einigen Trägern. „Das ist ein gefühltes Qualitätsmerkmal“, so Frisch.

Ab einer Größe von 1.200 Mahlzeiten pro Tag könnten auch bei Senioreneinrichtungen alternative Verfahren wie Cook & Chill durchaus sinnvoll sein, vor allem, wenn mehrere Einrichtungen eines Trägers räumlich nah beieinander liegen (Clusterbildung). Doch wenn Kunden die wirtschaftlichste Lösung generell ablehnen, suchen Frisch und seine Mitarbeiter nach einer anderen, die dem Kunden

#### CURATIS GmbH

- Ingenieur- und Projektmanagementleistungen für Immobilien von Krankenhäusern, Kliniken, Senioren- und Pflegeeinrichtungen
- 1999 gegründet
- 40 Mitarbeiter

#### Daten & Fakten

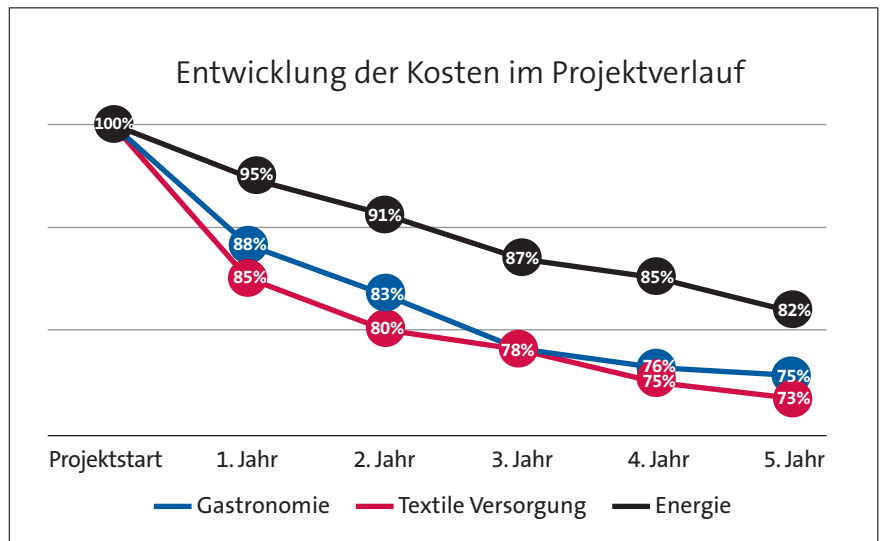
mehr entspricht. Eine individuelle Zwischenlösung kann dann zum Beispiel darin bestehen, Convenienceprodukte (Fertig- bzw. Teilfertigprodukte) zuzukaufen.

### Kein Königsweg für die Wäscherei im eigenen Haus

Bei der Wäsche ist es ähnlich: Die richtigen Lösungen für Krankenhäuser sind nicht unbedingt auch auf Senioreneinrichtungen übertragbar. Während bei Kliniken der Trend zur Mietwäsche geht, bevorzugen Senioreneinrichtungen zwar bei der Flachwäsche oft eine Fremdvergabe an einen externen Dienstleister als Lohn- oder Mietwäsche, die Wäsche der Bewohner wird aber in Eigenleistung im Haus aufbereitet. „Es gibt keinen reinen Königsweg“, resümiert Frisch. Für einen regionalen Träger mit etwa 800 Plätzen könne sich eine eigene Wäscherei durchaus rentieren. Eine eigene Wäscherei nur für die Bewohnerwäsche allerdings schon ab 400 Plätzen.

Ein Wert, den Frisch für seine Kunden anstrebt, sind in diesem Bereich 0,97 Euro pro Pflage tag für Bewohnerwäsche und 0,60 Euro pro Pflage tag für Stationsmietwäsche. Dabei ist auch das Gründen von Servicegesellschaften eine Möglichkeit, die die Mitarbeiter von CURATIS immer überprüfen. „Ob sich das lohnt, ist aber sehr stark davon abhängig, in welchem Tarif man sich bewegt“, gibt Frisch zu bedenken. Gelte ein Bestandsschutz für die Beschäftigten, könnten erst neue Mitarbeiter zu einem günstigeren Tarif eingestellt werden. „Das rentiert sich dann womöglich erst nach mehreren Jahren“, so Frisch. Zu bedenken sei auch, dass für die Servicegesellschaft zusätzliche Kosten wie die für die Erstellung des Jahresabschlusses anfallen und eine saubere Trennung der Tätigkeiten erfolgen muss, um Arbeitnehmerüberlassung und Equal-Pay Risiken auszuschließen.

Im Bereich Reinigung lassen sich seiner Erfahrung nach oft durch saubere Prozessbeschreibungen und Raumbücher Optimierungen erzielen. Ein bedeutender Einsparfaktor sei zudem die Energie. Hier gelte es oft, Verträge zu überprüfen und neue Konditionen zu verhandeln. Auch intelligente Gebäudetechnik sei häufig eine Möglichkeit der Kostenersparnis. Allein moderne Brennwerttechnik spart in der Regel 30 bis 40 Prozent an Kosten für die Wärmeerzeugung. Für einige Objekte käme dabei auch eine eigene Stromversorgung durch die Errichtung eines Blockheizkraftwerkes in Betracht. Solche Anlagen der Kraft-Wärme-Kopplung erzeugen mit einem Motor gleichzeitig Wärme und Strom und reduzieren durch den geringen Primärenergiebedarf den CO<sub>2</sub>-Ausstoß erheblich. Da auch die Abwärme der Stromproduktion genutzt wird, ist dies sehr



**Grafik:** Im Verlauf eines Projekts können die Kosten in den Bereichen Gastronomie, textile Versorgung und Energie deutlich gesenkt werden.

energieeffizient und ökologisch. Für Einrichtungen mit mehr als 100 Plätzen und einen Strombedarf von mehr als 650 MW/h pro Jahr, so Frisch, kann der Bau eines BHKW wirtschaftlich sinnvoll sein. Seit 1.1.2018 gibt es Änderungen im Erneuerbare Energien Gesetz (EEG), welche bei Wirtschaftlichkeitsberechnungen zu berücksichtigen sind, da bei Neuanlagen die komplette EEG-Umlage zu bezahlen ist. CURATIS führt deshalb im Vorfeld immer eine Potentialanalyse durch.

### Fachwissen gezielt einkaufen

Generell seien es oft Unternehmen mittlerer Größe, die die Leistung von CURATIS nachfragen. „Es geht darum, Fachwissen einzukaufen“, so Frisch. Je größer die Unternehmen seien, desto stärker professionalisiert seien diese und hätten eigene Mitarbeiter mit dem entsprechenden Wissen. „Aber auch deren Fachwissen veraltet irgendwann“, gibt er zu bedenken. Insofern könne ein Blick von außen, wie ihn die Projektmanager von CURATIS liefern, trotzdem sinnvoll sein. Wieviel die Kunden für diesen Blick von außen zahlen, berechnet sich anhand verschiedener Preismodelle. Eine Beteiligung an der Ersparnis ist auch vorstellbar, sagt Frisch. Für ein zukunftsorientiertes Konzept benötigen seine Mitarbeiter in etwa ein bis zwei Monate. Den größten Unterschied zu Wettbewerbern sieht Frisch bei CURATIS in der dann folgenden Phase, der Betreuung der Kunden bei der Umsetzung. „Während andere nur ein schönes Konzept abliefern, dessen Umsetzung beim Mandanten liegt, gibt es bei uns eine Umsetzungsgarantie“, erläutert er. Sonja Weiße

Mehr unter [curatis.de](http://curatis.de).

„Wir kochen frisch. Das ist ein gefühltes Qualitätsmerkmal.“



**Michael Frisch,**  
CURATIS GmbH