

## Finanzierungsportal für die Sozialwirtschaft

Mit sozialfinanz.de startet das erste unabhängige und kostenlose Finanzierungsportal für die Sozial- und Gesundheitswirtschaft

06

## Plattformen für soziale Dienstleistungen

Der Plattform-Markt wird als Herzstück des digitalen Wandels auch die Sozialwirtschaft verändern

16

## Betreutes Seniorenwohnen boomt

Erstmals liegen von jeder zehnten Betreuten Wohnanlage detaillierte Informationen über die derzeitige Marktsituation und die zukünftige Bedarfslage vor

20





Werden Sie mit uns digital!

Abonnieren Sie den Sozialus  
als Online-Magazin.

[www.sozialus.de](http://www.sozialus.de)

#### Impressum

##### Verlag/Herausgeber:

Bank für Sozialwirtschaft AG  
Konrad-Adenauer-Ufer 85  
50668 Köln

##### Vorstand:

Prof. Dr. Harald Schmitz  
(Vorsitzender)  
Thomas Kahleis  
Oliver Luckner

##### Aufsichtsratsvorsitzender:

Dr. Matthias Berger

##### Redaktion:

Stephanie RÜth (v.i.S.d.P.)  
Susanne Bauer  
Telefon 0221 97356-237  
[s.bauer@sozialbank.de](mailto:s.bauer@sozialbank.de)

##### Satz:

pom point of media GmbH  
Joseph-Haydn-Straße 19  
47877 Willich

##### Druck:

pacem druck OHG  
Kelvinstraße 1 – 3  
50996 Köln

#### Titelbild: DRK-Kinderklinik Siegen

Die DRK-Kinderklinik Siegen gGmbH ist eine Einrichtung des Deutschen Roten Kreuzes. Als eine der wenigen selbstständigen Kinderkliniken Deutschlands hat sie sich in den 100 Jahren ihres Bestehens zu einer hoch spezialisierten Fachklinik für Kinder- und Jugendmedizin entwickelt. Insgesamt hat die Klinik 870 Mitarbeiter, 152 Betten und 24 Plätze in der Kinder- und Jugendpsychiatrie. ✨

[www.sozialbank.de/ueber-uns/unsere-kunden](http://www.sozialbank.de/ueber-uns/unsere-kunden)

**Stich in die Herzkammer der  
Sozialwirtschaft? – Plattformen für  
soziale Dienstleistungen**  
Fachbeitrag von  
**Prof. Helmut Kreidenweis**

16



**sozialfinanz.de:**  
**Eine Finanzierungsanfrage –  
mehrere Angebote**

06



**Kongress**  
**Betreutes Seniorenwohnen:**  
**Studie bringt Licht ins Dunkel**

20



# Inhalt



**Projektberatung für Sozialimmobilien – bei allen Fragen rund um die Immobilie**

**08**



**„Die Lebensqualität für Kinder verbessern, das ist unser Auftrag.“  
Interview mit Stefanie Wied,  
Geschäftsführerin der DRK-Kinderklinik Siegen**

**10**

## FUNDRAISING

Die Fundraising-Software für Ihre Online-Spendenakquise 04

## INVESTIEREN UND FINANZIEREN

Finanzierungsportal sozialfinanz.de:  
Eine Finanzierungsanfrage – mehrere Angebote 06

## BERATEN UND BEWERTEN

Projektberatung für Sozialimmobilien 08

## SO GEHT SOZIALWIRTSCHAFT

Best Practice: Vielfalt macht stark 10

Buchempfehlung:

Treasury in Unternehmen der Sozialwirtschaft 12

BMG-Abschlussbericht: Ambulantisierung in der Pflege 12

Medizintourismus nach Deutschland 13

Netzwerk-News: Kooperation auf dem SONG-Kongress 14

Stich in die Herzkammer der Sozialwirtschaft? –

Plattformen für soziale Dienstleistungen 16

Kongress Betreutes Seniorenwohnen:

Studie bringt Licht ins Dunkel 20

## VERANSTALTUNGSHINWEISE

Tagungen und Kongresse 22

Seminar: Die Mitbestimmung des Betriebsrates  
im Tendenzbetrieb 24

Seminar: Rechnungslegungshinweise für Werkstätten  
für behinderte Menschen 25

Terminübersicht 26

## RECHTSENTWICKLUNG

Wissenswertes 28

## SOZIALJUS

Blutspendetag:

Höhepunkt der Azubi-Projektwoche Nachhaltigkeit 30

HOPE News: Schlaganfall 31

BFS-Net.Tool XXL

# Die Fundraising-Software für Ihre Online-Spendenakquise



**Das BFS-Net.Tool XXL ist die etablierte Fundraising-Software der Bank für Sozialwirtschaft und unterstützt Sie wirkungsvoll bei der Gewinnung von Spenden über Ihre Internetseite.**

Online-Fundraising ist längst ein großer Trend in der Spendenakquise. Dennoch mangelt es bei vielen spendensammelnden Organisationen noch an der professionellen Umsetzung. Grundlagen für den Erfolg sind eine gute Internetseite, ein einfaches Spendenformular und eine effektive Spenderkommunikation. Mit dem BFS-Net.Tool XXL und dem neuen BFS Spendenportal (ab 2019) helfen wir Ihnen, die entscheidenden ersten Schritte zu realisieren.

Ihre Vorteile auf einen Blick:




- In nur 4 Schritten zum Online-Spendenformular
- Einbindung von bis zu drei emotionalen Projektfotos (optional mit Spendenbarometern)
- Bis zu drei feste Spendenbeträge vorbelegbar
- Diverse Personalisierungsoptionen wie Design, unterschiedliche Verwendungszwecke, Widgets etc.
- Automatische Verbuchung der Spende auf Ihrem BFS-Spendenkonto
- Auffällige Spendenbuttons zur Weiterleitung auf das Online-Spendenformular
- Spendenbarometer (Widget) zur Spendergewinnung in sozialen Netzwerken
- Vielfältige Zahlungsmethoden für Ihre Spender
- Kostenlose Präsenz im Spendenportal der Sozialbank



## Spendenformular gestalten

Die Einbindung eines Spendenformulars auf Ihrer Webseite ist ganz einfach. Eine benutzerfreundliche Menüführung leitet Sie in vier selbsterklärenden Schritten zum individuellen Online-Spendenformular. Das Spendenformular kann mit vorbelegten Spendenbeträgen und emotionalen Projektfotos wirkungsvoll gestaltet werden. Mit einem Klick auf das Projekt seiner Wahl kann der Spender unkompliziert und schnell seinen Beitrag für Ihr Spendenprojekt leisten. Die Verbuchung erfolgt automatisch auf Ihrem Spendenkonto in unserem Hause.

Für eine Aktion spenden:

 <b>10 EUR</b> Medizinische Hilfe für Kinder mit leicht zu behandelnden Krankheiten sowie Impfungen. 73 von 100% <a href="#">Auswählen</a>	 <b>25 EUR</b> Trägen Sie dazu bei, Materialien und Werkzeuge zu beschaffen, um zerstörten Gemeinden zu helfen. 73 von 100% <a href="#">Auswählen</a>	 <b>50 EUR</b> Für stabile und leichte Zelte, die bis zu vier Personen Schutz vor Wetter und Sandstürmen bieten. 73 von 100% <a href="#">Auswählen</a>
---	--	---

Zur optischen Gestaltung steht Ihnen eine Auswahl an Spendenbuttons zur Verfügung, die Sie als Blickfang auf Ihrer Internetseite einsetzen können. So findet der Spender noch schneller zu Ihrem Spendenformular.

Mit dem Spendenbarometer, welches als Widget in sozialen Netzwerken einsetzbar ist, können Sie die Reichweite Ihrer Spendenprojekte zusätzlich steigern. So können Sie auch in diesem Umfeld Spender für Ihre Projekte gewinnen und die viralen Effekte von Social Media für sich nutzen.

Mit vielfältigen Zahlungsmethoden (Lastschrift, Kreditkarte, giropay oder PayPal) bieten Sie Ihren Spendern höchsten Zahlungskomfort.

Den Zugang zum BFS-Net.Tool XXL gibt es exklusiv für unsere Kunden. Voraussetzung ist lediglich ein bei der Bank für Sozialwirtschaft geführtes Konto für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs und die Verbuchung der Spendeneingänge. ❄

## Neues Spendenportal

Als Kunde der Bank für Sozialwirtschaft können Sie in unserem Spendenportal kostenlos Spender auf Ihre gemeinnützigen Projekte aufmerksam machen. Derzeit wird das BFS Spendenportal grundlegend erneuert. Im Frühjahr 2019 geht es online – mit neuem Design und vielfältigen nützlichen Funktionen. Seien Sie gespannt!

### Übrigens:

BFS-Net.Tool-Kunden können sich und ihre Spendenprojekte bereits ab Januar 2019 in das neue Spendenportal eintragen!



Näheres zur Fundraising-Software

## BFS-Net.Tool XXL

der Bank für Sozialwirtschaft und ein Präsentationsvideo finden Sie unter

[www.sozialbank.de/angebot/fundraising](http://www.sozialbank.de/angebot/fundraising)

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihre BFS-Geschäftsstelle oder an unser Helpdesk:

### BFS-Net.Tool XXL Support

spendentool@sozialbank.de  
Telefon 0211 545589-00





Finanzierungsportal **sozialfinanz.de**

## Eine Finanzierungsanfrage – mehrere Angebote

**Mit sozialfinanz.de startet die erste unabhängige und kostenlose Finanzierungsplattform für die Sozial- und Gesundheitswirtschaft. Über ein neutrales Vergleichsportal vermittelt sie passgenaue Finanzierungslösungen. Mit nur einer Finanzierungsanfrage erhalten Kunden Zugang zu mehreren Kreditinstituten und Finanzdienstleistern, die als Partner von sozialfinanz.de gleichberechtigt ihre Finanzierungsangebote abgeben können. Betreiber der neuen Vermittlungsplattform ist die neu gegründete Gesellschaft sozialfinanz.de GmbH, ein eigenständiges Unternehmen der BFS Gruppe.**

Im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategie erweitert die Bank für Sozialwirtschaft mit sozialfinanz.de ihr Leistungsangebot für die Sozial- und Gesundheitswirtschaft. Zielgruppe sind Entscheider der Sozial- und Gesundheitswirtschaft, die ihre Finanzierungsanfrage auf einem unabhängigen Portal stellen wollen, das ihnen einen Vergleich zwischen mehreren Finanzierungs-

angeboten ermöglicht. Die neue Plattform sozialfinanz.de schließt nun diese Lücke.

Kostenlos und unverbindlich stellt ein Kreditsuchender auf sozialfinanz.de eine Anfrage und wählt eine der dort aufgelisteten Finanzierungslösungen aus. Dazu zählen unter anderem: Investitionskredit, Baufinanzierung, Factoring, Projektfinanzierung oder ein Betriebsmittelkredit. Sollte der Kunde noch keine genaue Vorstellung haben, wie er sein Vorhaben finanzieren möchte, ist dies kein Problem. Die Finanzierungsberater von sozialfinanz.de bringen Expertise zu Finanzierungsfragen der Sozial- und Gesundheitswirtschaft und zu geeigneten Finanzierungslösungen mit und erarbeiten mit den Kunden individuelle und passgenaue Lösungen für ihre Vorhaben. „sozialfinanz.de vereint in sich das Know-how sowohl über die Sozial- und Gesundheits- als auch über die Finanzwirtschaft. So können wir an der Schnittstelle dieser Branchen operieren und beide Seiten kompetent unter-

stützen“, berichtet Geschäftsführer Edward Poniewaz. „Unser Ziel ist es, unseren Kunden ein optimales Finanzierungsangebot zu liefern.“ Die Eckdaten des Vorhabens bereitet ein Finanzierungsberater von sozialfinanz.de auf und leitet sie an mehrere Finanzinstitute weiter, deren Kreditstrategien mit der jeweiligen Anfrage korrespondieren. Dabei wird die Bank für Sozialwirtschaft gleichberechtigt zu anderen Partnerinstituten von sozialfinanz.de angefragt. Die Angebote der Institute werden von sozialfinanz.de auf Plausibilität und Qualität geprüft und dem Kreditsuchenden übersichtlich offengelegt.

## Nicht nur digital, sondern auch persönlich



Die Zahl der Finanzierungsportale nimmt stetig zu. Auf die speziellen Bedürfnisse einzelner Branchen sind bisher die wenigsten zugeschnitten. sozialfinanz.de legt den Fokus explizit auf die Sozial- und Gesundheitswirtschaft und möchte für sie der erster Ansprechpartner sein. Aufgrund der hohen Expertise der Finanzberater erhalten die Kunden eine qualifizierte Rückmeldung und mehrere Vergleichsangebote für eine Finanzierungsanfrage.

Der Trend ist eindeutig: Die digitale Transformation schreitet voran. Auf sozialfinanz.de ist der gesamte Finanzierungsanfrageprozess über die Plattform auf digitalem Wege möglich. Trotzdem können Kunden jederzeit in den persönlichen Kontakt mit ihrem Finanzierungsberater treten, der sie bei ihrem Vorhaben bis zum Abschluss begleitet. Mit dieser Kombination von digitalem und persönlichem Angebot agiert sozialfinanz.de am Puls der Zeit und steht zugleich an der Seite des Kunden. 🌟

## Das sozialfinanz.de-Prinzip

Hohe Kompetenz durch Verständnis für die Belange beider Seiten



## In drei Schritten zur Finanzierung – so funktioniert sozialfinanz.de:

### 1. Die Finanzierungsanfrage:

Der Kunde gibt die wichtigsten Eckdaten zu seinem Vorhaben direkt auf dem Portal ein. Notwendige Unterlagen und Dokumente sind in nur wenigen Schritten hochzuladen. Ein persönlicher Ansprechpartner prüft die Anfrage und klärt mögliche Unklarheiten auf direktem Wege mit dem Kunden. Die Anfrage ist kostenlos und unverbindlich.

### 2. Erstellung des Angebots

Umgehend nach Eingang der Anfrage meldet sich ein Finanzierungsberater beim Kunden. Gemeinsam besprechen Kunde und Berater das weitere Vorgehen, während der Berater die Anfrage an die passenden Partner weiterleitet. Daraufhin erstellen die Finanzierungspartner jeweils ein individuelles Angebot.

### 3. Die Wahl des Angebots

Der Kunde erhält mehrere Angebote, die zu seinem Vorhaben passen. Nun entscheidet er, welches Angebot er wahrnehmen möchte. Der sozialfinanz.de-Finanzierungsberater steht dem Kunden bei Rückfragen unterstützend zur Seite.

Cockpit Studie

# Projektberatung für Sozialimmobilien



Bild: Florian Trettenbach

**Jeder Bauherr, der eine Sozialimmobilie neu errichten, erweitern, sanieren oder konzeptionell anpassen will, sieht sich mit einer Reihe von Fragestellungen konfrontiert. Welches Angebot ist zukunftsfähig? Welche Möglichkeiten bestehen überhaupt baurechtlich auf meinem Grundstück? Welcher Kosten- und Ertragsrahmen ist realistisch zu erwarten? Was ist die wirtschaftlichste Lösung für mein Objekt? Welche Rahmenbedingungen müssen für eine Finanzierung erfüllt sein? Erst die strukturierte Beantwortung dieser Fragen und die Transformation zu einem in sich schlüssigen Konzept liefert die Basis für richtige Entscheidungen und langfristig tragfähige Lösungen.**

Direkt in der frühen Planungsphase sollte mit großer Genauigkeit und Verbindlichkeit vorgegangen werden, denn hier werden die Weichen für erfolgreiche Bauprojekte gestellt – oder eben nicht. In diesem Stadium entstandene Fehler oder Versäumnisse sind mit fortschreitendem Zeitablauf zunehmend weniger kompensierbar. Mit Erteilung der Baugenehmigung sind die Rahmenbedingungen weitgehend festgelegt und die Kosten kaum noch beeinflussbar.

Genau an diesem Punkt setzt die BFS Service GmbH mit ihrer Cockpit Studie an. Allen Initiatoren von Sozialimmobilienprojekten, die für ihre Organisation gute Entscheidungen sicherstellen wollen, stehen mit der Cockpit Studie Leistungsmodulare zur Verfügung, die genau auf die jeweiligen spezifischen Fragestellungen abzielen. Die Beratung minimiert die Risiken durch die einzigartige Branchen- und Baufachexpertise der BFS Service GmbH und ihres renommierten Partners Partners Drees & Sommer SE. So können Sie sich auf Ihre Kernqualitäten konzentrieren, von den Zeit- und Kompetenzvorteilen sowie einer umfassenden analytischen Sicht auf Ihre Sozialimmobilie profitieren.

Neben den Bestandteilen der Cockpit Studie bietet die BFS Service GmbH diverse weitere Module an, u. a.:

- **Plausibilisierung von Baukosten**

Wurden die voraussichtlichen Baukosten bereits von einem Architekten berechnet? Lassen Sie die Kalkulation anhand realistischer Massen und tatsächlicher Baukosten aktueller Projekte plausibilisieren. Die Datenbank umfasst mehr als 10.000 abgeschlossene Bauvorhaben mit ca. 45 Milliarden Euro Bauvolumen.



# COCKPIT STUDIE

## Zukunft für Ihre Sozialimmobilie

- **Wirtschaftlichkeitsberechnung und Finanzierungsvorschlag**

Besteht die Frage, ob das Investment langfristig wirtschaftlich ist? Lassen Sie das Bauvorhaben auf seine Wirtschaftlichkeit prüfen, indem perspektivisch eine Liquiditäts- und GuV-Betrachtung durchgeführt wird. Die Prognose langfristiger Erträge und des zu erwartenden Wertes sowie die Prüfung von Fördermöglichkeiten zeigen Finanzierungsoptionen auf.

- **An- und Verkauf von Sozialimmobilien**

Soll ein An- oder Verkauf der Sozialimmobilie erfolgen? Dann sollte das Objekt mit Blick auf die relevanten Faktoren beleuchtet werden. Dazu gehören u. a. eine umfassende Prüfung des Grundstücks, der voraussichtliche Sanierungsaufwand und die Wirtschaftlichkeit inklusive der nachhaltig zu erwartenden Erträge.

- **Technische Gebäudebetrachtung**

Ist der Umbau oder eine Sanierung einer Sozialimmobilie vorgesehen? Dann hängt die Höhe der Kosten maßgeblich vom Zustand des Gebäudes und der technischen Ausstattung ab. Eine technische Gebäudeanalyse (technical due diligence) gibt Aufschluss über technische und umwelttechnische Investitionsrückstaus, brandschutz- sowie altersbedingte Mängel. Lassen Sie die kurz-, mittel- und langfristigen Investitionsausgaben ermitteln.

- **Analyse Immobilienportfolio**

Ist eine strukturierte Beurteilung eines Sozialimmobilienportfolios erforderlich? Die Analyse eines Portfolios bildet auch die Grundlage für eine konsistente Immobilienstrategie. Hierzu zählen insbesondere SWOT-Analysen der Gebäude- und Lagequalität, der Wettbewerbsstärke sowie konzentrierte Aussagen zum Instandhaltungsrückstau und der Ertragslage. 🌱

**Mit unserem Partner Drees & Sommer SE begleiten wir Bauherren und Investoren bei allen Fragen rund um die Immobilie.**

Die Cockpit Studie stellt die Optionen für eine Investition als Bauherr auf den Prüfstand und klärt die Machbarkeit von Neubau, Umbau oder Sanierung Ihrer Sozialimmobilie.

Sie entwickelt ein marktgerechtes und passendes Konzept, plant das Bauvorhaben, stellt die Wirtschaftlichkeit der Immobilie sicher und zeigt Finanzierungsoptionen auf.



**Anja Mandelkow**

Leiterin Projektberatung  
Sozialimmobilien

Bei Interesse an einer individuellen Beratung wenden Sie sich bitte an:

BFS Service GmbH

**Anja Mandelkow**

Telefon 0221 97356 -288

a.mandelkow@sozialbank.de

projektberatung@sozialbank.de

**[www.bfs-service.de/Analyse-Beratung/](http://www.bfs-service.de/Analyse-Beratung/)**

**Projektberatung-Sozialimmobilien**

Best Practice

## Vielfalt macht stark

„Die Lebensqualität für Kinder verbessern,  
das ist unser Auftrag.“

Stefanie Wied, Geschäftsführerin der DRK-Kinderklinik Siegen

Bildnachweis: DRK Kinderklinik Siegen

**Als eine der wenigen selbstständigen Kinderkliniken Deutschlands hat sich die DRK-Kinderklinik Siegen gGmbH in 100 Jahren zu einer hoch spezialisierten Fachklinik für Kinder- und Jugendmedizin entwickelt. Geschäftsführerin Stefanie Wied sprach mit uns über Interdisziplinarität als Stärke und Zukunftsperspektiven durch regionalen Zusammenhalt.**

**»Die Kinderklinik gilt seit 100 Jahren als der verlässliche Partner für die Gesundheitsversorgung von Kindern und Jugendlichen der Region Siegen-Wittgenstein – wie erhalten Sie diesen Status?«**

**Stefanie Wied:** Wir beobachten die Entwicklung sowohl im Gesundheitssektor insgesamt, bei den Kinderkliniken in Deutschland als auch bei uns regional. Dank eines gut aufgestellten Medizincontrollings können wir Veränderungen bei uns im Hause kurzfristig erkennen und reagieren. Und unsere Mitarbeiter geben uns immer wieder Feedback und Impulse, die wir in der Betriebsleitung diskutieren. Auf eben dieser Leitungsebene planen wir unser zukünftiges Leistungsangebot mittel- und langfristig. In der Region arbeiten wir gut

„Besonders der wertschätzende Umgang untereinander hilft uns.“

und eng mit anderen Kliniken zusammen, um bedarfsgerecht die gesamte Versorgungskette sicherstellen zu können.

**»Wie lassen sich die medizinische, therapeutische und pflegerische Versorgung rund um die Uhr vereinen?«**

**Stefanie Wied:** durch ein entsprechendes Angebot und dank eines guten interdisziplinären Teams über alle Ebenen und Bereiche. Unsere Versorgung basiert schon seit vielen Jahren auf dem interdisziplinären Ansatz, bei dem Spezialisten aller Bereiche zusammen zum Wohle des Patienten agieren. Dies hat sich bewährt und macht einen großen Unterschied zum Erwachsenenhaus aus. Kinder sind eben nicht einfach „kleine Erwachsene“. Unsere Stationen im Haus sind beispielsweise überwiegend nicht nach Krankheitsbildern, sondern nach Patientenalter gegliedert. Dies fördert den interdisziplinären Ansatz.

**»Die Branche leidet unter Fachkräftemangel. Wie finden und binden Sie Ihr Personal?«**

**Stefanie Wied:** Einerseits bilden wir selbst in vielen Bereichen Fachpersonal aus, andererseits haben beispielsweise Assistenzärzte aufgrund der Größe bei uns sehr schnell die Möglich-

keit, in einem kompetenten, interdisziplinären Team direkt am Patienten zu arbeiten. Dies motiviert viele, sich auch nach der Ausbildung für uns als Arbeitgeber zu entscheiden. Außerdem sind wir mit kreativen Ideen bei vielen Veranstaltungen in der Region präsent. Unser Social-Media-Auftritt hilft dabei, junge Menschen von unserem Haus als Arbeitsstätte zu überzeugen.

#### »Wieso ist Fundraising für die DRK-Kinderklinik wichtig?«

**Stefanie Wied:** Kinderkliniken sind weder im aktuellen DRG-System noch bei den Investitionspauschalen gut abgebildet. Daher sind wir schon sehr lange auch auf finanzielle Unterstützung angewiesen. Dank eines engagierten Fundraisings und des tollen Zuspruchs aus der Region können wir viele Projekte realisieren, die sonst nicht oder deutlich später umsetzbar wären. Unsere Mitarbeiter zeigen sich extrem kreativ und haben immer wieder neue Ideen, um finanzielle Mittel einzuwerben.

#### »Was haben Sie für Zukunftsvorstellungen für die Klinik?«

**Stefanie Wied:** Unsere Kinder- und Jugendpsychiatrie wird mittelfristig ein neues Haus errichten, um weitere Betten in diesem Bereich bereitstellen zu können. Hier ist die Bedarfslage aktuell schon sehr angespannt. Mit der Fertigstellung des Bildungsinstitutes für Gesundheitsberufe in Südwestfalen, das ab 2019 zusammen mit zwei weiteren Kliniken der Region 400 Ausbildungsplätze bietet, setzen wir eine wichtige Basis bei der Nachwuchsarbeit. Um die Versorgung der Früh- und Neugeborenen in der Region noch weiter zu verbessern, möchten wir zusammen mit anderen Geburtskliniken aus dem Einzugsgebiet gerne ein modernes Eltern-Kind-Zentrum auf unserem Gelände errichten.

#### »Was muss die Bank an Ihrer Seite leisten?«

**Stefanie Wied:** Wir müssen uns bei der Zusammenarbeit voll auf unseren Partner verlassen können. Eine enge und vertrauensvolle Kooperation mit Unterstützung auch in schwierigen Zeiten gehört für uns dazu. Die BFS als Spezialanbieter gerade für Krankenhäuser ist auch deshalb ein guter Partner für uns, weil man besondere Kenntnisse der speziellen Bedürfnisse und des Marktes hat und diese bei der Zusammenarbeit mit einbringt.

#### »Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Bank für Sozialwirtschaft?«

**Stefanie Wied:** Wir arbeiten seit langer Zeit sehr gut mit den

jeweiligen Ansprechpartnern für unsere Kinderklinik zusammen. Besonders der wertschätzende Umgang untereinander hilft uns sowohl bei der täglichen Arbeit als auch bei den mittel- und langfristigen strategischen Planungen. Es freut uns immer wieder, wenn wir neuen Mitarbeitern der Bank jedes Jahr unsere Klinik mit ihren ganz eigenen Bedürfnissen, aber auch den besonderen Ansätzen als Praxisbeispiel persönlich vorstellen können. ✨



**Stefanie Wied**  
Geschäftsführerin der  
DRK-Kinderklinik Siegen

Stefanie Wied hat bereits ihre Ausbildung zur Kinderkrankenschwester in der DRK-Kinderklinik gemacht. Nach vielen Stationen in den unterschiedlichsten Bereichen der Klinik sowie einem parallelen Studium zur Krankenhausbetriebswirtin ist die gebürtige Siegerländerin seit 2012 Geschäftsführerin der Kinderklinik.

#### DRK-Kinderklinik Siegen gGmbH

Die DRK-Kinderklinik Siegen gGmbH ist eine Einrichtung des Deutschen Roten Kreuzes. Zum multiprofessionellen Team gehören Kinder- und Jugendärzte verschiedener Fachrichtungen, Kinder- und Jugendpsychiater und -psychotherapeuten, das Pflegepersonal, ein breites Spektrum an Therapeuten, Mitarbeiter des Sozialen Dienstes, Seelsorger, Lehrer und Erzieher sowie die Klinikclowns. Insgesamt hat die Klinik 870 Mitarbeiter, 152 Betten und 24 Plätze in der Kinder- und Jugendpsychiatrie.

[www.drk-kinderklinik.de](http://www.drk-kinderklinik.de)

---

**Buchempfehlung**

## Treasury in Unternehmen der Sozialwirtschaft

---

Wie Sie Ihr sozialwirtschaftliches Unternehmen erfolgreich zum Scheitern bringen – mit einem Augenzwinkern zeigt Oliver Luckner, Vorstand der Bank für Sozialwirtschaft, aus der Perspektive eines Kreditinstituts, welche Strategien garantiert ins finanzielle Desaster führen. Diesen und andere lesenswerte Beiträge rund um das Thema „Treasury“, also die Steuerung der Finanzströme eines Unternehmens, finden Sie in dem neuen Buch aus der Reihe „Sozialwirtschaft innovativ“.

Das Buch gibt einen anschaulichen Überblick über die operative und strategische Finanzsteuerung und beleuchtet diese aus der Perspektive des Unternehmens, der Banken und der Wirtschaftsprüfung. Wie lässt sich die Liquidität kurzfristig und langfristig steuern? Welche Kennzahlen sind relevant und wie stehen sie im Zusammenhang? Müssen steuerliche Aspekte im Hinblick auf die Gemeinnützigkeit berücksichtigt werden? Welche IT-Unterstützung gibt es? Wie blicken Banken auf die Liquidität eines sozialwirtschaftlichen Unternehmens? Die Autoren sind in verschiedenen Bereichen der Sozialwirtschaft tätig und geben sehr konkrete Antworten. ✨



**Bernd Schubert,  
Hartmut Clausen (Hrsg.):  
Treasury in Unternehmen  
der Sozialwirtschaft**

Reihe: Sozialwirtschaft innovativ  
Springer VS 2018, 297 Seiten,  
44,99 Euro

---

**BMG-Abschlussbericht**

## Ambulantisierung in der Pflege

---

Im Oktober hat das Bundesgesundheitsministerium die Studie „Ambulantisierung stationärer Einrichtungen im Pflegebereich und innovative ambulante Wohnformen“ veröffentlicht. Sie wurde unter Leitung von Prof. Dr. Karin Wolf-Ostermann und Prof. Dr. Heinz Rothgang (Universität Bremen) erstellt. Ziel war es, die quantitative Entwicklung ambulanter Wohnformen zu erheben, Anreize und Fehlanreize durch die Gesetzgebung zu ermitteln und innovative neue Wohnformen von Ambulantisierungen ohne Mehrwert für die Bewohner zu unterscheiden.

Der Trend zur Ambulantisierung wird durch die Datenlage bekräftigt. Die Zahl vollstationärer Plätze stagniert, während immer mehr Pflegebedürftige ambulant versorgt werden. Auch teilstationäre Einrichtungen (ca. 48.000 Pflegeplätze) und die Tagespflege nehmen zu. Schätzungen zum Betreuten Wohnen belaufen sich auf ca. 300.000 Wohneinheiten. Insgesamt 3.891 ambulant betreute Wohngemeinschaften wurden 2017 erfasst.

Die Gesetzgebung setzt seit Jahren deutliche Anreize zur Ambulantisierung. Dadurch entstanden 2017 hohe Mehrkosten für die Sozialversicherungsträger. Diese seien nur gerechtfertigt, wenn sich die Lebensqualität der Pflegebedürftigen erheblich verbessere. Bieten die neuen Versorgungsmodelle jedoch keine positiven Effekte, so solle geprüft werden, inwieweit ein weiterer Ausbau zu bremsen sei. Konkrete Aussagen zum Mehrwert von ambulant betreuten Wohnformen sind jedoch schwierig zu treffen. Eine Option sei die Einführung eines „stambulaten“ Sektors zwischen ambulant und stationär, der die leistungsrechtliche Vergütung unabhängig vom Ort ermögliche. ✨

[www.bundesgesundheitsministerium.de](http://www.bundesgesundheitsministerium.de)

---

Trendthema

# Medizintourismus nach Deutschland

---

**Im Fernsehen läuft russisches Programm, Patienten wählen auf der Speisekarte aus ihrem Heimatland aus. Wenn es gewünscht ist, wird das Krankenzimmer auch nach Mekka ausgerichtet: Als Zielland für Medizintouristen aus aller Welt nimmt Deutschland eine Spitzenstellung ein. 250.000 Patienten lassen sich hierzulande für 1,2 Milliarden Euro pro Jahr behandeln, davon 101.000 stationär. Gesundheitsökonom Jens Juszcak verrät, worauf es für Kliniken und Praxen im Umgang mit Medizintouristen ankommt.**

## **Herr Juszcak, welche Stärken hat die deutsche Gesundheitswirtschaft?**

**Jens Juszcak:** Deutschland hat eines der besten Gesundheitssysteme weltweit und bietet eine medizinische Versorgung auf höchstem Niveau, ein engmaschiges Netz, aktuellstes Know-how und modernste Medizintechnik zu vergleichsweise geringen Kosten. Die medizinischen Leistungen hierzulande sind allen gleichermaßen zugänglich und werden anhand transparenter Vergütungskataloge abgerechnet. In vielen Ländern der Welt hingegen sind die Versorgungskapazitäten unzureichend, ist der Zugang zu qualitativ hochwertigen Leistungen beschränkt oder an die monetäre Leistungsfähigkeit der Patienten gekoppelt. Das alles begründet die Beliebtheit deutscher Kliniken und Arztpraxen im Ausland.

## **Aus welchen Ländern reisen Medizintouristen an?**

**Jens Juszcak:** Von den 101.000 stationären Patienten aus dem Ausland im Jahr 2016 kamen 44 Prozent aus unseren Nachbarländern, allen voran aus Polen, den Niederlanden und



**Jens Juszcak** leitet den Forschungsbereich Medizintourismus an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg.

Das vollständige Interview mit Jens Juszcak über Medizintourismus lesen Sie in der BFS-Trendinfo 11/18. Darin erfahren Sie u. a., worauf Sie bei der Anwerbung von Auslandspatienten achten müssen und welche zusätzlichen Serviceleistungen sich diese wünschen. Die BFS-Trendinfo, unseren monatlichen Newsletter für Führungskräfte der Sozialwirtschaft, können Sie kostenlos abonnieren!

[www.bfs-trendinfo.sozialbank.de](http://www.bfs-trendinfo.sozialbank.de)

Frankreich. Etwa 12 Prozent der Patienten stammen aus arabischen Ländern, insbesondere den Golfstaaten Vereinigte Arabische Emirate, Saudi-Arabien und Kuwait. Knapp 10 Prozent reisen aus den Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion, vor allem aus Russland und der Ukraine, an.

## **Welche medizinischen Leistungen sind gefragt?**

**Jens Juszcak:** Grundsätzlich fragen Patienten aus dem Ausland dieselben medizinischen Leistungen nach wie deutsche Patienten. Je nach Herkunftsland gibt es jedoch unterschiedliche Präferenzen. So besteht im arabischen Raum großes Interesse an Diabetologie, Neurologie, Pädiatrie und Onkologie. Patienten aus dem russischsprachigen Raum wünschen vielfach onkologische, kardiologische oder orthopädische Leistungen, und Chinesen fragen oft Check-Ups sowie die Behandlung von Lungenerkrankungen nach. ❁



Netzwerk-News

# Kooperation auf dem SONG-Kongress



Alexander Künzel, Vorsitzender des Netzwerks SONG, begrüßte die Kongressteilnehmer in Oberteuringen.

**Wie kann die Idee der kooperativen Daseinsvorsorge nachhaltig in die Praxis umgesetzt werden? Wie sehen Sozialmodelle der Zukunft in einem Bürger-Profi-Hilfe-Mix aus? Diese Fragen diskutierte Ende September der dritte Kongress des Netzwerks SONG (Soziales neu gestalten) in Oberteuringen im Bodenseekreis.**

## Der Standort war nicht zufällig gewählt

In Oberteuringen wurde in enger Zusammenarbeit der Kommune mit dem SONG-Netzwerkmitglied Stiftung Liebenau ein

„Leuchtturmprojekt“ umgesetzt: Ein ganzes Wohnquartier steht dort im Zeichen einer inklusiven Gemeinde – mit Wohn-, Pflege-, Betreuungs- und Freizeitangeboten für Jung und Alt, für Familien und Alleinstehende, für Menschen mit und ohne Behinderungen.

Im Rahmen von Führungen, Workshops und Diskussionen wurden praktische Erfahrungen der SONG-Mitglieder ausgetauscht und Ideen entwickelt, wie in Zukunft gelingende Kooperationen zwischen Gemeinden, Institutionen, Vereinen, freien Wohlfahrtsträgern und Bürgern aussehen können. Impulse dazu lieferten zahlreiche Expertenvorträge. Auch die



Die Kongressteilnehmer erkundeten das Quartier in Oberteuringen.

Bank für Sozialwirtschaft hatte einen aktiven Part: Zu „Koope-  
ration 4.0 – Einsatz und Nutzen digitaler Kommunikations-  
plattformen“ referierte Martin Merl, Marketingleiter der BFS,  
und entwickelte mit den Teilnehmenden Möglichkeiten für den  
Einsatz digitaler Plattformen in der Sozialwirtschaft.

## Ein Ergebnis des Kongresses

Das Gelingen von Kooperationen wird vor allem von folgenden  
Erfolgsfaktoren abhängen: Alle Akteure – auch die Bürger –  
sollten von Anfang an mit an Bord sein. Ihre unterschiedlichen  
Interessen sollten klar gemacht, moderiert und ausbalanciert  
werden. Bund und Länder müssen geeignete politische und  
finanzielle Rahmenbedingungen schaffen. Und vor Ort braucht  
es Menschen, die Gemeinschaftsprojekte mit Begeisterung  
und Überzeugung vorantreiben.

Der SONG-Kongress steht nur den Mitgliedsorganisationen  
des Netzwerkes offen. Sich kennenlernen, Ideen entwickeln  
und Networking der mehr als 100 Teilnehmenden stehen im  
Mittelpunkt. 🌱

# NETZ WERK soziales neu gestalten

## Netzwerk: Soziales neu gestalten (SONG) e. V.

Mitglieder im SONG-Netzwerk sind die  
Bremer Heimstiftung, die Bank für Sozial-  
wirtschaft, die Bertelsmann Stiftung, die  
Evangelische Heimstiftung, die Paul Gerhardt  
Diakonie/das Evangelische Johannesstift,  
das Evangelische Johanneswerk, die  
Franziskanerbrüder vom Heiligen Kreuz,  
das Kuratorium Deutsche Altershilfe, die  
Samariterstiftung, das Sozialwerk St. Georg,  
die Stiftung Liebenau und die Pfennigparade.  
Gemeinsam haben sie im Oktober 2018  
ein Policy Paper veröffentlicht.

Weitere Informationen:  
[www.netzwerk-song.de](http://www.netzwerk-song.de)

---

Zukunftsthemen

# Stich in die Herzkammer der Sozialwirtschaft? – Plattformen für soziale Dienstleistungen

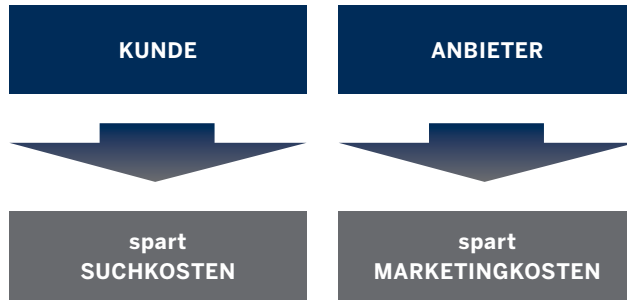
---

von Prof. Helmut Kreidenweis



**Internetbasierte Plattformen stellen die Regeln ganzer Märkte auf den Kopf. Das nennt man Disruption. Prominente Beispiele sind Uber oder Airbnb, die den Beförderungs- und Beherbergungsmarkt kräftig durcheinanderwirbelt haben. Heute gelten Plattformen als Rückgrat der digitalen Ökonomie, sie breiten sich in fast alle Winkel des Lebens aus.**

## Warum sind Plattformen so erfolgreich?



Das Geschäftsmodell von Plattformen unterscheidet sich fundamental von dem klassischer Unternehmen. Man kann sie sich als „Informationsfabriken“ vorstellen, die wenig Kontrolle über ihren „Warenbestand“ haben. Sie stellen lediglich die „Fabrikhalle“ (technische Infrastruktur) zur Verfügung, in der die „Mitarbeiter“ (Kunden und Anbieter) wertschöpfende Interaktionen erzeugen (vgl. Parker u. a., S. 51 f.). Diese Interaktionen können sehr unterschiedlich sein: monetär oder nicht (direkt) monetär, materiell oder virtuell. Ein zentrales Merkmal von Plattformen sind die Netzwerkeffekte: Viele Anbieter ziehen viele Kunden an, weil diese auf der Plattform ein breites Angebot für ihren Bedarf vorfinden. Und viele Kunden machen die Plattform für noch mehr Anbieter attraktiv, weil sie dort auf eine große Zahl an Kunden treffen. Wichtig dabei: Die Steuerung der Interaktionen auf erfolgreichen Plattformen funktioniert nahezu komplett algorithmisch. Das bedeutet, dass das Geschäftsmodell mit sehr geringem personellem, technischem und finanziellem Aufwand fast beliebig skaliert werden kann. Auch hier liegt ein fundamentaler Unterschied zu klassischer Ökonomie: Will etwa eine Hotelkette expandieren, muss sie

geeignete Standorte suchen, Bauanträge stellen, Firmen beauftragen, Personal einstellen und vieles mehr. Expandiert beispielsweise Airbnb oder Booking.com, reicht es aus, etwas mehr Serverkapazität anzumieten. Das macht digitale Disruption erst möglich – und gleichzeitig so gefährlich: Denn klassische Unternehmen denken in anderen Zeitdimensionen. Ihnen genügt es häufig, ihre Strategie jährlich anzupassen. Treten Plattformen in die Märkte dieser Unternehmen ein, sind die Wirkungen verheerend, weil das Tempo der Disruption oft völlig unterschätzt wird.

Der Erfolg von Plattformen basiert auch auf einer (scheinbaren) „Win-win-Situation“: Endkunden versprechen sie eine Reduktion der Suchkosten, indem sie das Angebot sortieren, filtern, vergleichen und mit Kundenbewertungen anreichern. Zudem bieten sie meist einen bequemen Kauf mit flexiblen Bezahloptionen an. Den Anbietern wiederum können sie erhebliche Marketingkosten ersparen, da potenzielle Kunden über die Plattform auf sie aufmerksam werden. Doch Kollmann/Schmidt (2016: S. 79) warnen: „Plattformen sind gut zu Konsumenten, schlecht zu Produzenten.“ Denn am Produkt verdient im digitalen Zeitalter vor allem wer es schafft, mit Plattformen die Verbindung von Anbieter und Nutzer herzustellen.“

## Sind soziale Dienstleistungen plattformkompatibel?

Was die Sozialwirtschaft betrifft, sind Plattformen bislang erst im Vorgarten angekommen. Derzeit werden von privatwirtschaftlichen Akteuren vor allem nicht oder semiprofessionelle Leistungen vermittelt: hauswirtschaftliche Dienstleistungen, Kinder- und Seniorenbetreuung oder Hausaufgabenhilfe. Die Anbieter sind vielfach Einzelpersonen, die Finanzierung läuft rein privat bzw. aus Mitteln wie Pflegegeld oder persönlichem Budget.

Viele soziale Organisationen wännen sich deshalb in Sicherheit: Sie glauben, dass Plattformen die Herzkammer der Branche mit beratungsintensiven Angeboten komplexer personenbezogener Dienstleistungen und einem dichten Dschungel aus kostenträgerspezifischen Regelungen nicht erobern können.

Und tatsächlich: Eine starke staatliche Regulierung von Märkten ist der natürliche Feind der Plattform-Ökonomie. Ein weiteres Hemmnis könnte sein, dass Fehler bei der plattform-basierten Auswahl und Buchung einer Sozialdienstleistung schwerwiegendere Folgen zeitigen, als etwa die Buchung eines muffigen Hotelzimmers. Schließlich geht es um die Arbeit mit Menschen, deren Autonomie, Urteils- und Artikulationsfähigkeit oft stark eingeschränkt sind.

Andererseits treffen auf die Sozialwirtschaft auch sämtliche Kriterien zu, die eine Branche als „plattformreif“ markieren (vgl. Parker u. a., 2017, S. 262 ff.): Sie ist hochgradig informationsintensiv, stark fragmentiert und es herrscht eine starke Informations-Asymmetrie zwischen Anbietern und potenziellen Kunden. Ebenso wird die Vermittlungsarbeit bislang fast ausschließlich durch Menschen mit hohem Qualifikationsniveau geleistet, ist also schlecht skalierbar. Die kurze Geschichte des Plattform-Marktes zeigt, dass viele Menschen bereit sind, ihre Verhaltensweisen mit der Plattform-Nutzung radikal zu verändern: Sie bestiegen die Privatautos von Fremden (Uber), überlassen ihnen ihr trautes Heim (Airbnb) oder buchen sogar den Babysitter online (Hallobabysitter). Warum sollte es künftig – vor allem in der Generation der „digitalen Eingeborenen“ – nicht das Normalste der Welt sein, die Buchung eines Kita- oder Altenheimplatzes über eine Plattform abzuwickeln?

### Ist die Sozialwirtschaft „plattformreif“?

Kriterium	zutreffend
Hohe Informationsintensität	✓
Nicht skalierbare Gatekeeper	✓
Starke Fragmentierung	✓
Ausgeprägte Informations-Asymmetrie	✓

### Wo sind die Startlöcher?

Für die Mehrzahl der Führungskräfte in der Sozialwirtschaft ist der Plattform-Markt bislang kein Thema. Lediglich das Topmanagement der Verbände und großen Komplexträger ist teilweise informiert. Nach (nicht repräsentativen) Umfragen des Autors wissen bislang nur etwa 5 – 10 Prozent der lokalen Leitungskräfte überhaupt von der Existenz eines Plattform-Marktes für Sozialdienstleistungen oder haben schon einmal von gewerblichen Plattformen wie betreut.de gehört.

Derzeit gibt es keinen systematischen Überblick über Angebote, Initiativen und Planungen auf diesem Sektor. Und was die eigenen Aktivitäten angeht, hält man sich in den Wohlfahrtsverbänden entweder bedeckt oder hat schlicht kaum etwas zu berichten. Lediglich von zwei diakonischen Initiativen ist bekannt, dass sie sich inzwischen in dem Verein „vediso“ zusammengenommen und eine GmbH gegründet haben, die derzeit ein Plattform-Konzept ausarbeiten. Der gewerbliche Plattform-Markt ist da schon weiter: care.com, die internationale Mutter von betreut.de, wird von Google Capital finanziert, und die deutsche Plattform careship.de bekam jüngst eine Finanzspritze über vier Millionen Euro eines US-Investors. Es ist – man halte sich gut fest – der gleiche Investor, der einst Twitter und Tumblr mit zum Durchbruch verholfen hat.

Ob im künftigen Plattformmarkt für Sozialdienstleistungen gemeinnützig oder gewerblich betriebene Angebote die Nase vorn haben werden, ist noch nicht ausgemacht. Doch für die Einrichtungen und Dienste bedeutet beides einen radikalen Wandel – und das in mehrererlei Hinsicht: Als Erstes gilt es, sich vom tief in der Wohlfahrts-DNA verwurzelten Dogma zu verabschieden, dass soziale Einrichtungen selbst am besten wissen, was für ihre Kunden gut ist. Der Plattform-Kunde (oft Angehöriger des Hilfsbedürftigen) weiß ziemlich genau, wie er sich das Hilfsangebot vorstellt, was der Wettbewerb bietet, und will souverän entscheiden. Dazu ist – zweitens – volle Transparenz unabdingbar: Präzise, verständliche und klar bepreiste Leistungsversprechen müssen an die Stelle von Fachkauderwelsch („Verhinderungspflege“) und fürsorgegeschwängerten Worthülsen treten. Und mit öffentlichen – auch miserablen oder



ungerechten – Bewertungen der eigenen Leistung will souverän umgegangen werden. Drittens müssen die Strukturen der Dienste „plattform ready“ werden. Das beginnt schon mit Reaktionszeiten auf Anfragen. Kunden im Web sind es gewohnt, ihre Suchanfrage binnen Sekunden beantwortet zu bekommen. Und schließlich wird die Lieferung „just in time“ à la Amazon verlangt werden: morgens gebucht, mittags in der Kurzzeitpflege eingecheckt. Für die Dienst- und Einsatzplanung, aber auch für die Welt der Tarif- und Arbeitsverträge bricht dadurch ein neues Zeitalter an. Vielerorts gilt das – viertens – auch für die einrichtungseigene IT: Wer noch mit Papier, Excel und Telefon seine Dienste plant und Ressourcen disponiert, wird schlechte Karten haben. Denn radikal kundenorientierte Dienstleistungen brauchen durchgängig digitale Geschäftsprozesse: Der von der Klientenverwaltungssoftware automatisch auf der Plattform angebotene freie Platz wird dort per Klick gebucht, und das löst in der Dienstplansoftware und im Belegungsmanagement eine automatische Ressourcenanforderung aus. Die Planänderung wird den vom System zugewiesenen Fach- und Hilfskräften auf das Smartphone durchgereicht, und der Service kann beginnen. Um das zu realisieren, ist nicht nur moderne Software und konsequenter Einsatz von Mobiltechnologie notwendig. Es werden auch standardisierte Schnittstellen zwischen den Plattformen und der Fachsoftware in den Einrichtungen benötigt.

## Fazit

Der Plattform-Markt wird als Herzstück des digitalen Wandels auch die Sozialwirtschaft verändern. Die Wettbewerber der Zukunft werden nicht mehr Caritas oder AWO heißen, sondern vielleicht Amazon oder Google. Was das bedeutet, mag sich jeder selbst ausmalen. Einzelne Verbände oder gar Einrichtungen sind hier heillos überfordert. Will die Branche noch den Hauch einer Chance gegenüber diesen globalen Playern haben, muss sie die Kleinstaaterei hinter sich lassen, und auch die Spitzenverbände müssen Farbe bekennen. Ebenso ist es höchste Zeit, dass sich die Einrichtungen durch konsequentes Geschäftsprozessmanagement und professionelle IT-Nutzung auf die radikalen Veränderungen vorbereiten. Auch hier sind die Verbände als Know-how-Lieferanten und Organisationsentwickler massiv gefordert. ❁

## Literatur

Kollmann, Tobias/Schmidt, Holger (2016):  
**Deutschland 4.0.**  
**Wie die Digitale Transformation gelingt.**  
Heidelberg

Kreidenweis, Helmut (Hrsg.) (2018):  
**Digitaler Wandel in der Sozialwirtschaft.**  
**Grundlagen – Strategien – Praxis.**  
Baden-Baden

Parker, Geoffrey G., Van Alstyne, Marshall W.,  
Choudary, Sangeet P. (2017):  
**Die Plattform-Revolution.**  
New York, Frechen



**Prof. Helmut Kreidenweis**  
Professor für  
Sozialinformatik

Autor:  
**Prof. Helmut Kreidenweis**  
Professor für Sozialinformatik an der  
Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt,  
Gründer und Vorstand des Fachverbands  
Informationstechnologie in Sozialwirtschaft  
und Sozialverwaltung FINSOZ e. V.,  
Inhaber von KI Consult – IT-Beratung  
für soziale Organisationen

[hk@ki-consult.de](mailto:hk@ki-consult.de)

---

Tagungsbericht

# Kongress Betreutes Seniorenwohnen: Studie bringt Licht ins Dunkel

---

**Erstmals liegen von jeder zehnten Betreuten Wohnanlage in Deutschland detaillierte Informationen über die derzeitige Marktsituation und die zukünftige Bedarfslage vor. Das Kuratorium Deutsche Altershilfe (KDA) und die BFS Service GmbH haben die Daten für ihre Studie „Betreutes Seniorenwohnen“ erhoben und ausgewertet. Die Ergebnisse wurden am 6. November 2018 exklusiv vor 120 Fachbesuchern auf dem Kongress Betreutes Seniorenwohnen in Frankfurt am Main vorgestellt. Aktuelle Untersuchungen zum Betreuten Seniorenwohnen gab es bislang kaum und wenn, dann waren diese veraltet.**

„Die Studie zeigt auf, welche Rolle dem Betreuten Seniorenwohnen in der Versorgungslandschaft aktuell zukommt und welchen Anforderungen sich Investoren und Betreiber solcher Wohnangebote in Zukunft stellen müssen“, sagte Studienleiterin Britta Klemm, BFS Service GmbH, bei der Präsentation. Auf dem Podium diskutierten Vertreter des Bundesbaus, des Bundesfamilien- und des Bayerischen Gesundheitsministeriums. Sie betonten einhellig die zunehmende Bedeutung und die Wichtigkeit innovativer Wohnformen in der Wohn- und Versorgungslandschaft, auch als Alternative zum Pflegeheim.

## Mehr Verbundprojekte

An der Umfrage von KDA und BFS im Zeitraum von Juni bis September 2018 haben 670 der ca. 6.500 Anbieter des Be-

treuten Seniorenwohnens teilgenommen – also etwa jeder Zehnte. Im Vergleich zu der bundesweiten Marktanalyse der Universität Augsburg von 2004, die zuletzt vergleichbare Daten erhoben hatte, haben sich wesentliche Parameter geändert: Solitäranlagen, die nur Betreutes Seniorenwohnen anbieten, werden seltener. Von knapp 50 % sank ihr Marktanteil auf unter 25 %. Der Großteil des Betreuten Seniorenwohnens findet heute als Verbundprojekt statt in Kombination mit vollstationärer Dauer- oder Kurzzeitpflege, teilstationärer Pflege oder anderen Versorgungsangeboten. Gleichzeitig werden die Wohnanlagen größer: derzeit durchschnittlich 47 Wohneinheiten (2004: 38). Obwohl die meisten Bestandsgebäude über zehn Jahre alt sind, ist jede zehnte Anlage in den letzten drei Jahren entstanden, was die gegenwärtige Marktdynamik deutlich macht. Die Nachfrage steigt, und der Bedarf ist noch lange nicht gedeckt.

Dennoch ist Betreutes Seniorenwohnen nicht mehr für jeden eine Wohnalternative, da die Zahl der öffentlich geförderten Wohneinheiten seit 2004 stark zurückgegangen ist: von 54 % auf derzeit 23 %.

Bedingt durch Lage und Ausstattung der Wohnungen gibt es enorme Kostenspannen. Für eine durchschnittliche Wohnung von 53 m<sup>2</sup> betragen die Gesamtkosten bei einer mittleren Kaltmiete von 9 € pro Quadratmeter laut der Studie 720 € im Monat. Darin enthalten sind die Nebenkosten und eine Servicepauschale, die im Schnitt bei 90 € monatlich liegt. Pflegeleistungen sind nicht enthalten, sondern separat zu berechnen.



Britta Klemm stellt zentrale Studienergebnisse vor.

## Versorgungssicherheit im Pflegefall

Einen weiteren wichtigen Aspekt brachte die Studie ans Licht: Die Gewährleistung von Versorgungssicherheit rückt stärker in den Fokus der Betreiber. Zwei Drittel der Bewohner in Betreuten Seniorenwohnanlagen sind über achtzig, ca. 37% haben einen Pflegegrad, und ein Drittel hat keine Angehörigen mehr. Der wachsende Bedarf an Versorgungssicherheit spiegelt sich im Leistungsangebot. Fast die Hälfte aller Anbieter des Betreuten Seniorenwohnens betrachtet ihre Wohnanlage bereits als Alternative zum Pflegeheim. „Eine große Herausforderung für die Anbieter von Betreutem Seniorenwohnen bleibt es in Zukunft, die richtige Balance zwischen Versorgungssicherheit und Selbstbestimmung für die Bewohnerschaft zu gewährleisten“, stellte Ursula Kremer-Preiß, Studienleiterin beim KDA, fest.

Bei der abschließenden Podiumsdiskussion betonte Dr. Matthias Faensen, advita Pflegedienst, es sei ein natürlicher Prozess für Betreute Wohnanlagen, sich hin zu mehr Leistungsangeboten zu entwickeln. Damit dies gelinge, brauche es Rechtsklarheit, ergänzte Rechtsanwältin Anja Möwisch. Es sei dringend nötig, die verschiedenen gesetzlichen Rahmenbedingungen zu harmonisieren und das Säulendenken aufzubrechen. Einrichtungen brauchen Gestaltungsfreiheit, Finanzierungsverlässlichkeit und Flexibilität. Denn die Leistungen, die in zwanzig Jahren nachgefragt werden, sind anbieterseitig heute zum Teil noch gar nicht kreiert.

Insgesamt wurde klar: Der Markttrend verläuft eindeutig in Richtung einer weiteren Annäherung von ambulanten und stationären Angebotsformen. ❁



## Kongress Betreutes Seniorenwohnen

Eine umfangreiche Kongressdokumentation mit allen Studienergebnissen wird demnächst in Buchform veröffentlicht.

**Ausgewählte Studienergebnisse stehen auf den Internetseiten zum Download bereit:**

**[www.bfs-service.de](http://www.bfs-service.de)**

**[www.sozialbank.de](http://www.sozialbank.de)**

**[www.kda.de](http://www.kda.de)**



**Ursula Kremer-Preiß**

(links)

**Britta Klemm**

(rechts)

**Ansprechpartner zur Studie  
Betreutes Seniorenwohnen:  
Britta Klemm**

BFS Service GmbH

Telefon 0221 97356-474

[b.klemm@sozialbank.de](mailto:b.klemm@sozialbank.de)

**Ursula Kremer-Preiß**

Kuratorium Deutsche Altershilfe

Telefon 030 2218 298-38

[ursula.kremer-preiss@kda.de](mailto:ursula.kremer-preiss@kda.de)

Termine

# Tagungen und Kongresse



Bildnachweis: Adobe Stock

## KWA Symposium Berlin | 7. Februar 2019

**„Gutes Leben – gute Pflege. Grundlagen, Ideen und Konzepte für eine gelingende Begleitung und Pflege“ lautet der Titel des 17. KWA Symposiums. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob Pflegebedürftige in Zeiten des Fachkräftemangels ein gutes Leben führen können. Reichen die Ressourcen nur für eine Grundversorgung aus oder schaffen wir es, ein Modell zu entwerfen, das „gutes Leben“ im Alter ermöglicht?**

Ausgewiesene Fachleute gehen dieser grundlegenden Fragestellung nach und präsentieren ihre Erfahrungen, Politikentwürfe, Überlegungen und Forschungsergebnisse. Zudem diskutieren sie gemeinsam über mögliche Perspektiven und Initiativen. Referieren werden unter anderem Prof. Dr. Thomas Klie (Leiter des Instituts AGP Sozialforschung, Ev. Hochschule Freiburg), Prof. Dr. Andreas Büscher (Deutsches Netzwerk für Qualitätsentwicklung in der Pflege, Hochschule Osnabrück), Dr. Stefan Arend (KWA-Vorstand) und Bianca Jendrzey (KWA-Pflegeexpertin). Die Bank für Sozialwirtschaft ist auf dem Kongress vertreten. Kommen Sie gerne vorbei und sprechen Sie uns an!

[www.kwa.de](http://www.kwa.de)

## Norddeutscher Fundraisingtag Hamburg | 18. – 19. Februar 2019

**Unter dem Motto „Gutes tun und darüber reden“ geht es auf dem 14. Norddeutschen Fundraisingtag um die Weiterentwicklung der Kommunikation zwischen gemeinnützigen Organisationen und ihren Spendern. Denn der Anteil der Menschen wächst, die sich nicht nur finanziell engagieren, sondern auch die inhaltlichen Anliegen von sozialen und kulturellen Organisationen wirkungsvoll unterstützen möchten.**

Der erste Programmtag bietet ganztägige Praxisworkshops, der zweite ein umfangreiches Programm mit Vorträgen, Themenworkshops und einem Speeddating, in dem kurze Beratungsgespräche mit Expertinnen und Experten möglich sind. Der Norddeutsche Fundraisingtag ist ein Angebot der Fundraising Akademie. Mit zuletzt über 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmern hat er sich zu einer überregional bekannten und anerkannten Fachtagung entwickelt. Das Programm wird Mitte Dezember auf der Seite [www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de) veröffentlicht.

[www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

# FÜHRUNG GESTALTET.

Generationenwechsel – Digitalisierung – Kulturwandel



Bianca Yilmaz (BFS Stuttgart) und Reik Neumann (BFS Magdeburg)  
im Gespräch mit einer Kongressteilnehmerin

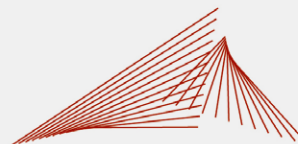
## 11. Kongress der Sozialwirtschaft Magdeburg | 16. – 17. Mai 2019

**Die Arbeitswelt dynamisiert sich; tradierte Geschäftsmodelle und Strukturen stehen vor Transformationsprozessen. Disruptive Entwicklungen lösen normale Erneuerungsphasen ab. Unternehmen stehen damit vor einer Bewährungsprobe. Vor diesem Hintergrund stellt der 11. Kongress der Sozialwirtschaft das Thema „FÜHRUNG GESTALTET. Generationenwechsel – Digitalisierung – Kulturwandel“ in den Mittelpunkt. Der Kongress findet am 16. und 17. Mai 2019 in Magdeburg statt.**

Die Generationen Y und Z kommen mit neuen Werten und Vorstellungen auf den Arbeitsmarkt. Die Digitalisierung verändert u. a. Arbeitsplätze, Prozesse und Steuerungsmöglichkeiten. Beides führt zu einem kulturellen Wandel in der Gesellschaft und in den Unternehmen. Die Herausforderung an die Unternehmensführung lautet: den Umbruch als Chance nutzen.

Welche disruptiven Wirkungen haben der Generationenwechsel und die Digitalisierung auf die Sozialwirtschaft? Welche kulturellen Veränderungen bringen sie mit sich? Mit Antworten auf diese Fragen startet das Kongressprogramm. Was bedeuten die Umbrüche für die Unternehmens- und Mitarbeiterführung? Zu sieben verschiedenen Aspekten diskutieren Experten/-innen und Praktiker/-innen mit den Teilnehmenden. Unter anderen geht es um innovative Denkansätze und agile Strukturen, um Führung ohne Hierarchie, um Diversity Management, um die Führungskraft der Zukunft und um eine gesunde Unternehmenskultur.

Im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte, insbesondere der Generationen Y und Z, wird es notwendig, Führungskonzepte neu zu überdenken. Dazu gehört die Entwicklung von Netzwerkstrukturen ebenso wie der Abschied von der Hierarchie, die Stärkung von Kooperation ebenso wie die Förderung von Selbstverantwortung und Prozesskompetenz. „Was erwarte ich von einer modernen Führungskultur?“ ist deshalb die zentrale Frage für den Generationendialog am zweiten Kongresstag. Ein Start-up-Pitch und ein Blick darauf, wie Führung künftig gestaltet wird, schließen das Programm ab. 🌱



11. KONGRESS  
DER SOZIALWIRTSCHAFT

Veranstalter des Kongresses der Sozialwirtschaft sind die Bank für Sozialwirtschaft, die BAGFW und der Nomos-Verlag.

**Kongressprogramm  
und Anmeldeinformationen:**

[www.sozkon.de](http://www.sozkon.de)



Seminar der BFS Service GmbH

# Die Mitbestimmung des Betriebsrates im Tendenzbetrieb

07.02.2019 in Köln | 14.11.2019 in Berlin  
10:00 – 17:00 Uhr | 300,00 Euro zzgl. MwSt.

**Viele Einrichtungen der Sozialwirtschaft sind Tendenzbetriebe. Denn sie verfolgen besondere, gesetzlich als schutzwürdig definierte Zwecke, beispielsweise karitative oder erzieherische Zwecke. In Tendenzbetrieben sind verschiedene Rechte des Betriebsrates eingeschränkt. Der Betriebsrat muss beispielsweise nur angehört werden, hat aber kein inhaltliches Mitbestimmungsrecht. Die Einschränkung der Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates gilt meist dann, wenn der von der geplanten Maßnahme betroffene Arbeitnehmer Tendenzträger ist, also selbst die Tendenzzwecke der Einrichtung umsetzt.**

Für Einrichtungen der Sozialwirtschaft ist es daher wissenswert, ob ihre Einrichtung ein Tendenzbetrieb ist, und wer als Tendenzträger angesehen werden kann. Außer den Voraussetzungen für die Anerkennung als Tendenzbetrieb und Tendenzträger stellt das Seminar im Überblick die Einschränkungen der Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates in allen Bereichen des Betriebsverfassungsgesetzes dar.

Da der Betriebsrat bei Arbeitnehmern, die nicht Tendenzträger sind, die vollen Mitbestimmungsrechte hat, werden im Seminar einige wesentliche Aspekte der Mitbestimmung des Betriebsrates in Betrieben ohne Tendenzzweck im Überblick dargestellt. So entsteht für den Teilnehmer ein plastisches Bild von den Besonderheiten im Tendenzbetrieb.

## Auszüge aus dem Inhalt:

- Voraussetzung der Anerkennung als Tendenzbetrieb, insbesondere tendenzgeschützte Zwecke
- Kriterien für die Anerkennung als Tendenzträger
- Kriterien für das Erkennen einer tendenzbezogenen Maßnahme
- Die Mitbestimmung des Betriebsrates im Tendenzbetrieb, insbesondere bei personellen und sozialen Angelegenheiten
- Abgleich zur Mitbestimmung in anderen Betrieben/ bei Nichttendenzträgern

## **Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder, Personalleiter und sonstige Personalbeauftragte aus Einrichtungen der Sozialwirtschaft.**

Es ist zwar nicht zwingend notwendig, erleichtert aber die Teilnahme, wenn die Teilnehmer bereits Grundkenntnisse der Mitbestimmung des Betriebsrates haben, beispielsweise aus dem Seminar „Betriebsverfassungsrecht aus Arbeitgebersicht“.



### **Sandra Meinke**

Rechtsanwältin und Fachanwältin  
für Arbeitsrecht,  
Barkhoff & Partner mbB, Bochum

---

Seminar der BFS Service GmbH

# Rechnungslegungshinweise für Werkstätten für behinderte Menschen

12.02.2019 in Köln  
10:00 – 17:00 Uhr | 300,00 Euro zzgl. MwSt.

---

**Die Werkstättenverordnung (WVO) sieht für Werkstätten nach § 12 Abs. 1 WVO eine kaufmännische Buchführung und eine Betriebsabrechnung in Form einer Kostenstellenrechnung vor. Die Werkstatt soll einen Jahresabschluss erstellen, der in angemessenen Zeitabständen durch einen Abschlussprüfer zu prüfen ist. Im Jahresabschluss sind das Arbeitsergebnis, seine Zusammensetzung im Einzelnen und seine Verwendung auszuweisen. Die Arbeitsergebnisrechnung unterliegt ebenfalls der (erweiterten) Jahresabschlussprüfung.**

Gesetz und Verordnung regeln nur wenige Einzelheiten. Das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) hat hierzu einen Rechnungslegungsstandard erlassen, der die Berufsauffassung der Wirtschaftsprüfer zu Einzelheiten wiedergibt. Dennoch bleiben erhebliche Gestaltungsmöglichkeiten offen. Weitere Fragestellungen ergeben sich insbesondere zur Abgrenzung der notwendigen Kosten nach § 41 Abs. 3 SGB IX in Verbindung mit § 12 Abs. 4 WVO.

## Auszüge aus dem Inhalt:

- Aktuelle Entwicklungen zur Rechnungslegung in Werkstätten
- Besonderheiten der Rechnungslegung einer Werkstatt für behinderte Menschen (Anforderungen, Ansatz, Bewertung, Ausweis)
- Arbeitsergebnisrechnung
- Beispielrechnung, Rücklagenentwicklung

**Das Seminar richtet sich an Werkstattdirektoren und Mitarbeiter im Rechnungswesen und Controlling. Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt, damit auch individuelle Fragestellungen und Probleme behandelt werden können.**

### **BFS Service GmbH**

Telefon 0221 97356-159 und 0221 97356-160  
bfs-service@sozialbank.de



**BFS**  
Service GmbH



### **Roland Krock**

Vereidigter Buchprüfer, Steuerberater  
Solidaris Revisions-GmbH, Freiburg

Terminübersicht

# Weitere Seminare der BFS Service GmbH

Februar 2019

Thema	Dauer	Datum	Ort	Gebühr €*
Führung und Kommunikation – ein Basisseminar für Führungskräfte	2 Tage	07./08.02.2019	Köln	575,00
Die Mitbestimmung des Betriebsrates im Tendenzbetrieb	1 Tag	07.02.2019	Köln	300,00
Rechnungslegungshinweise für WfbM unter besonderer Berücksichtigung des Arbeitsergebnisses	1 Tag	12.02.2019	Köln	300,00
Die Stiftungsgeschäftsführung – Rechte, Pflichten und Gestaltungsspielräume	1 Tag	12.02.2019	Köln	300,00
Gemeinnützigkeit und Umsatzsteuerrecht in Einrichtungen der Sozialwirtschaft	1 Tag	13.02.2019	Köln	300,00
Erfolgreiche Führung – Umgang mit Demotivation und kontraproduktivem Arbeitsverhalten	1 Tag	13.02.2019	Köln	300,00
Betriebsprüfungen optimal vorbereiten, professionell begleiten, Nachzahlungen vermeiden	1 Tag	13.02.2019	Köln	300,00
Delegieren, kontrollieren, motivieren im Gesundheitswesen	2 Tage	13./14.02.2019	Berlin	575,00
Die Vereinsgeschäftsführung – Rechte, Pflichten und Gestaltungsspielräume	1 Tag	14.02.2019	Köln	300,00
Den digitalen Wandel in der Sozialwirtschaft gestalten	1 Tag	14.02.2019	Köln	300,00
Bauherrenaufgaben bei der Vorbereitung und Durchführung von Bauvorhaben	1 Tag	20.02.2019	Hamburg	300,00
Baukostencontrolling	1 Tag	21.02.2019	Hamburg	300,00
Das neue kirchliche Datenschutzgesetz (KDG)	1 Tag	26.02.2019	Berlin	300,00

## März 2019

Thema	Dauer	Datum	Ort	Gebühr €*
Ihr Weg zum Ende der Überstunden – der effektive Personaleinsatz in stationären Pflege- und Betreuungseinrichtungen	1 Tag	05.03.2019	Leipzig	300,00
Führung heute – ein Check-up für Führungskräfte	2 Tage	11./12.03.2019	Berlin	575,00
Professionelle Fördermittelakquise für Organisationen der Sozialwirtschaft	1 Tag	12.03.2019	Berlin	300,00
Vergütungsstörungen und Forderungsmanagement im SGB V, SGB XI und SGB XII	1 Tag	13.03.2019	Berlin	300,00
Der beste ambulante Pflege- und Betreuungsdienst	1 Tag	13.03.2019	Berlin	300,00
Kostenrechnung für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste	1 Tag	14.03.2019	Berlin	300,00
Ambulant betreute Wohngemeinschaften im Quartier	1 Tag	18.03.2019	Köln	300,00
Interne Revision & (Tax-)Compliance	1 Tag	25.03.2019	Köln	300,00
Flexible Personalsteuerung/Ausfallmanagement	1 Tag	25.03.2019	Berlin	300,00
Perfekt im Office – moderne Büroorganisation für Profis	2 Tage	26./27.03.2019	Köln	475,00
Medientraining – effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	2 Tage	26./27.03.2019	Köln	475,00

**Im Januar erscheint das neue Seminarprogramm 2019!**



**Das komplette aktuelle Seminarangebot finden Sie unter:**

**[www.bfs-service.de](http://www.bfs-service.de)**

### **BFS Service GmbH**

Im Zollhafen 5 (Halle 11), 50678 Köln  
 Telefon 0221 97356-159 und  
 0221 97356-160  
[bfs-service@sozialbank.de](mailto:bfs-service@sozialbank.de)



**BFS**  
**Service GmbH**

\*Die angegebenen Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind für Non-Profit-Organisationen gültig.

Wissenswertes

# Rechtsentwicklung



Bildnachweis: Adobe Stock

## Gemeinnützigkeitsrecht

### Steuerbegünstigung für „Foodsharing“-Vereine möglich

Die von sogenannten Foodsharing-Vereinen organisierte kostenlose Weitergabe oder Verteilung überschüssiger (privater wie gewerblicher) Lebensmittel dient der Förderung des Umweltschutzes, sodass diese Vereine als gemeinnützig anerkannt werden können, wenn die Satzung die gemeinnützigkeitsrechtlichen Voraussetzungen erfüllt. In der Regel dürfen die Vereine für die gespendeten Lebensmittel keine Zuwendungsbestätigungen ausstellen, da es sich um nicht mehr verkäufliche Ware handelt.

OFD NRW v. 11.10.2018 – Kurzinformation zur Körperschaftsteuer Nr. 05/2018.

## Umsatzsteuerrecht

### Keine Steuerermäßigung für ortsgebundene Schausteller

Der ermäßigte Steuersatz von 7 Prozent für Leistungen der Schausteller ist auch auf Dorffeste und volksfestähnliche Veranstaltungen anwendbar, nicht dagegen auf ständige Angebote wie denen eines Freizeitparks.

BFH, Urteil v. 02.08.2018 – V R 6/16.

### Vorsteuerabzug bei Transfer aus der ideellen Sphäre

Der EuGH eröffnet den nachträglichen Vorsteuerabzug, wenn zunächst in der hoheitlichen oder ideellen Sphäre genutzte Gegenstände in späteren Jahren für umsatzsteuerpflichtige Leistungen genutzt werden.

EuGH, Urteil v. 25.07.2018 – C-140/17, Gmina Ryjewo.

## Spendenrecht

### Kunstobjekte dürfen oft zum Marktwert angesetzt werden

Aus dem Privatvermögen gespendete Kunstobjekte dürfen außer bei Spekulationsgeschäften in der Zuwendungsbestätigung als Sachspende mit dem am Markt erzielbaren Kaufpreis angesetzt werden. Bei vom Künstler selbst gespendeten Kunstobjekten darf der Marktpreis in der Zuwendungsbestätigung aber nur dann angesetzt werden, wenn der Künstler den Mehrwert gegenüber den Herstellungskosten bei der Gewinnermittlung als Entnahme angesetzt hat.

OFD NRW, Verf. v. 17.07.2018, S 2223-2015/0029-St 15.



## Vereinsrecht

### **Beschlüsse der AWO-Schiedsgerichte gerichtlich überprüfbar**

Die in Textziffer 10 des Verbandsstatuts der Arbeiterwohlfahrt geregelten Schiedsgerichte sind als Vereinsschiedsgerichte keine Schiedsgerichte nach §§ 1025 ZPO; damit sind die Beschlüsse nicht endgültig bindend, sondern in vollem Umfang von den Zivilgerichten überprüfbar.

AWO Bundesschiedsgericht, Beschluss v. 24.09.2018 – 5/2016-2020.

### **Aufnahmeanspruch bei Spitzenverbänden**

Wenn die Mitgliedschaft in einem Verein aufgrund seiner Funktion, z. B. wegen seiner Normierung als offizieller Spitzenverband, wichtige Ressourcenzugänge eröffnet, besteht auch dann ein Aufnahmeanspruch, wenn sachlich nicht zwingende Satzungsbestimmungen einer Aufnahme entgegenstünden.

LG München, Urteil v. 25.04.2018 – 37 O 7111/17.

### **Vereinsabteilung kann zugleich eigenständiger Verein sein**

Eine weitgehend eigenständig agierende Vereinsabteilung mit eigener Kassenführung kann zugleich den rechtlichen Status eines nicht rechtsfähigen Vereins haben und eigenes Vermögen bilden, auf das der Hauptverein keinen Zugriff hat.

OLG Köln, Beschluss v. 23.04.2018 – 18 U 110/17; vorgehend LG Köln, Urteil v. 27.06.2017 – 8 O 151/15 (Musikzug eines Karnevalsvereins).

### **Tagesmitgliedschaften sind vereinsrechtlich zulässig**

Die Regelung einer Tagesmitgliedschaft in der Vereinssatzung wird nicht durch allgemeine vereinsrechtliche Grundsätze ausgeschlossen. Im Einzelfall kann sie aber z. B. als Umgehung einer gesetzlichen Regelung missbräuchlich sein.

OLG Stuttgart, Beschluss v. 16.07.2018 – 8 W 428/15.

### **Vermögensverwaltender Verein ist nicht eintragungsfähig**

Ein Verein, dessen alleiniger satzungsgemäßer Zweck darin besteht, das Vereinsvermögen nach den Regeln einer auf Dauer angelegten privaten Vermögensverwaltung zu bewirtschaften, kann jedenfalls dann nicht in das Vereinsregister eingetragen werden, wenn die Satzung eine Ausschüttung von Überschüssen an die Vereinsmitglieder ermöglicht.

BGH, Beschluss v. 11.09.2018 – II ZB 11/17.

### **Vereinsverbote sind nur in engen Grenzen zulässig**

Eine Vereinigung kann nicht allein aufgrund einzelner strafwürdiger Handlungen einzelner Mitglieder verboten werden; diese müssen einer Vereinigung vielmehr prägend zuzurechnen sein. Bei einer Ablehnung der elementaren Grundsätze der Verfassung ist ein Verbot gerechtfertigt, wenn sich die Vereinigung gegen die verfassungsmäßige Ordnung „richtet“. Eine finanzielle Unterstützung mit humanitärer Zielsetzung kann bereits unter den Tatbestand des Vereinsverbots fallen, wenn unmittelbar eine Organisation unterstützt wird, deren Tätigkeiten die völkerverständigungswidrige Betätigung einer anderen Organisation fördert und die Vereinigung dies zumindest billigt. Je weniger der Verbotstatbestand durch Handlungen der Organe der Vereinigung selbst, der Mehrheit ihrer Mitglieder oder von ihr beherrschter Dritter erfüllt wird, desto klarer muss erkennbar sein, dass die Vereinigung diese Handlungen kennt, diese billigt sowie sich mit ihnen identifiziert und das Ziel des Art. 9 Abs. 2 GG daher nur durch ein Verbot der Vereinigung erreicht werden kann.

BVerfG, Beschl. v. 13.07.2018 – 1 BvR 1474/12, 1 BvR 670/13, 1 BvR 57/14.

## Altenpflegeheimvertragsrecht

### **Kein Entgeltanspruch für Zeiträume nach dem Auszug**

Der Bewohner eines Pflegeheims, der Leistungen der sozialen Pflegeversicherung bezieht, muss das vereinbarte Entgelt an das Heim nur bis zu dem Tag zahlen, an dem er nach einer Eigenkündigung vor Ablauf der Kündigungsfrist auszieht.

BGH, Urteil v. 04.10.2018 – III ZR 292/17.



**Thomas von Holt**  
Rechtsanwalt | Steuerberater  
[www.vonholt.de](http://www.vonholt.de)



**Marvin Pesch**  
Auszubildender  
im dritten Lehrjahr

Sozial und nachhaltig – nachhaltig sozial

# Blutspendetag: Höhepunkt der Azubi-Projektwoche Nachhaltigkeit

**Neben dem Einmaleins des Bankwesens gehört zu den Aufgaben der Auszubildenden der Bank für Sozialwirtschaft auch eine eigene Nachhaltigkeitsaktion. Dieses Jahr organisierten die Azubis einen Blutspendetag mit dem DRK Kreisverband Köln e. V. in den Räumlichkeiten der BFS in Köln. Marvin Pesch ist im dritten Lehrjahr seiner Ausbildung als Bankkaufmann und berichtet von seinen Erfahrungen bei der Azubi-Projektwoche Nachhaltigkeit.**

Im Laufe des Projektes stellte sich schnell heraus, dass Corporate Social Responsibility (CSR) bei der BFS tief verankert ist. Nicht umsonst wird die Bank als „Sozialbank“ bezeichnet und ist im Kerngeschäftsfeld der Sozial- und Gesundheitswirtschaft tätig. Es existiert bereits eine hohe Identifikation mit dem Thema Nachhaltigkeit, insofern lag die besondere Herausforderung für unsere Nachhaltigkeitsaktion in der noch tiefer gehenden Sensibilisierung der Mitarbeiter und in der Themenfindung.

## Warum ein Blutspendetag?

Blutkonserven sind bei vielen Operationen und Erkrankungen unverzichtbar. 4,5 Millionen Konserven werden Jahr für Jahr

benötigt. Jedoch wird dieser lebenswichtige Stoff immer knapper, sodass es selbst an großen Kliniken zu Engpässen kommt. Derzeit spenden nur drei Prozent der Deutschen regelmäßig Blut, und die Spendenbereitschaft bei jüngeren Menschen ist gering. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels nimmt der Blutbedarf zu, denn die Mediziner führen heute immer aufwendigere Behandlungen auch bei älteren Patienten durch. Deshalb wird es in Zukunft immer häufiger Engpässe geben, obwohl die Kliniken sehr sparsam mit Blutkonserven umgehen.

Die Aktion erforderte etwas Geschick im Hinblick auf Planung, Steuerung und Abschluss des Blutspendetages. Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden. Uns wurde „freie Hand“ in der Gestaltung und Ausarbeitung gelassen. Dabei erfuhren wir abteilungsübergreifend viel Unterstützung und haben auch viel über Projektmanagement gelernt. Schön, wenn man mit seiner Arbeit einen kleinen Beitrag leisten kann, gesellschaftliches Engagement zu fördern! ✨

**Nächster Blutspendetag mit dem DRK:  
9. Januar 2019 in der BFS Köln.  
Auch unsere Kunden und Gäste sind herzlich willkommen.  
Machen Sie mit!**

---

HOPE News

# Schlaganfall

---

## Der massive Schlaganfall traf ihn aus heiterem Himmel.

Er zerstörte sein Leben auf einen Schlag:  
Der eigene Körper war weg. Das Selbstvertrauen war weg.  
Die Ehefrau war weg und hatte das Baby gleich mitgenommen.  
Das Geschäft war ruiniert. Er konnte die Wohnung nicht halten.

Aber er wusste: Das Baby braucht einen Vater.  
Also überlebte er die 14 Tage auf der Intensivstation.  
Das Baby braucht einen Vater.  
Also überlebte er die drei Monate im Krankenhaus.  
Das Baby braucht einen Vater.  
Also lernte er wieder gehen.

Es dauerte etwa drei Jahre, bis er seine schwere Depression überwunden hatte. Dann kamen eine neue Liebe, ein neuer Beruf, ein neues Leben.

Wir freuen uns auf Ihre Beiträge zu HOPE! ❄️



Bildnachweis: Bernd Arnold



## Schenken Sie Hoffnung!

Wenn Ihnen jemand einfällt, der für Sie Hoffnung verkörpert, dann melden Sie sich bitte bei uns. Schicken Sie ein Foto an [unternehmenskommunikation@sozialbank.de](mailto:unternehmenskommunikation@sozialbank.de), und erläutern Sie bitte kurz, warum Sie diese Person mit Hoffnung verbinden.

Die Rechte an dem Bild sollten Sie haben und uns die Verwendung für das Kunstwerk HOPE von HA Schult einräumen. Das Bild wird dann auf einem der Bilderschirme von HOPE gezeigt und erscheint auf der Webseite: [www.hope-bfs.de](http://www.hope-bfs.de).

---

Welche Bilder dort bisher zu sehen waren und was aktuell angezeigt wird, können Sie online verfolgen: <https://hope-bfs.de/present>

---



Bank  
für Sozialwirtschaft

### Electronic Banking Support

Telefon 0800 370 205 00 (kostenfrei)  
hotline@sozialbank.de

### Servicezeiten:

Mo. – Do.: 08.00 – 16.30 Uhr  
Fr.: 08.00 – 14.30 Uhr

### Bank für Sozialwirtschaft AG

Konrad-Adenauer-Ufer 85  
50668 Köln  
Telefon 0221 97356-0  
bfs@sozialbank.de

[www.sozialbank.de](http://www.sozialbank.de)  
[www.spendenbank.de](http://www.spendenbank.de)

### Berlin

Telefon 030 28402-0  
bfsberlin@sozialbank.de

### Brüssel

Telefon 0032 2280277-6  
bfsbruessel@sozialbank.de

### Dresden

Telefon 0351 89939-0  
bfsdresden@sozialbank.de

### Erfurt

Telefon 0361 55517-0  
bfserfurt@sozialbank.de

### Essen

Telefon 0201 24580-0  
bfsessen@sozialbank.de

### Hamburg

Telefon 040 253326-6  
bfs hamburg@sozialbank.de

### Hannover

Telefon 0511 34023-0  
bfs hannover@sozialbank.de

### Karlsruhe

Telefon 0721 98134-0  
bfskarlsruhe@sozialbank.de

### Kassel

Telefon 0561 510916-0  
bfskassel@sozialbank.de

### Köln

Telefon 0221 97356-0  
bfskoeln@sozialbank.de

### Leipzig

Telefon 0341 98286-0  
bfsleipzig@sozialbank.de

### Magdeburg

Telefon 0391 59416-0  
bfsmagdeburg@sozialbank.de

### Mainz

Telefon 06131 20490-0  
bfsmainz@sozialbank.de

### München

Telefon 089 982933-0  
bfsmuenchen@sozialbank.de

### Nürnberg

Telefon 0911 433300-611  
bfsnuernberg@sozialbank.de

### Rostock

Telefon 0381 1283739-860  
bfsrostock@sozialbank.de

### Stuttgart

Telefon 0711 62902-0  
bfsstuttgart@sozialbank.de

Der „Sozialus“ ist eine zweimonatlich erscheinende kostenlose Informationschrift für Kunden und Freunde der Bank für Sozialwirtschaft AG. Nachdruck, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet. Zwei Belegexemplare werden erbeten an: BFS Köln, Redaktion „Sozialus“.



Deutsches  
Rotes  
Kreuz

