



Das Konzept der SGI Health Care AG in der Übersicht.

Foto: SGI HC AG

Die SGI Health Care AG

legt das Kapital sowohl in Immobilienbestand als auch in Betreibergesellschaften an, die Pflegeimmobilien und andere soziale Einrichtungen in Deutschland bewirtschaften und verbindet damit die Tätigkeit und Interessen eines Immobilieninvestors in Sozialimmobilien mit der Tätigkeit und den Interessen von Betreibern, welche diese Sozialimmobilie bewirtschaften.

Weitere Informationen:

<https://www.sgi-hc.ag/>

„Wir wollen an die Börse.“

Die SGI Health Care AG in Berlin baut ein neues Geschäftsfeld auf.

INTERVIEWER: HOLGER GÖPEL

Die SGI Health Care AG will in- und ausländischen Anlegern die Möglichkeit bieten, sich im Marktsegment Pflegeimmobilien direkt über eine deutsche börsennotierte Gesellschaft zu engagieren.

sgpREPORT wollte mehr dazu wissen und befragte den CEO **Burkhard Scheven**:

Herr Scheven, wie beurteilen Sie die aktuelle Entwicklung im Markt der Sozial- und Pflgeimmobilien?

» **Scheven**: Der Markt befindet sich in einer Umstrukturierungsphase. Insbesondere vollstationäre Pflegeheimbetreiber verfügen oftmals über veraltete Immobilien mit einer nicht mehr zeitgemäßen Strukturqualität. Der Druck auf diese Betreiber steigt, auch durch die Vorgaben der Landesgesetze. Der Handlungsbedarf für eine zukunftsorientierte Restrukturierung dieser Pflegeimmobilien unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte und Refinanzierungsmöglichkeiten wird für Betreiber und Immobilieneigentümer zugleich unumgänglich. Als weiteren wesentlichen Wandel sehe ich das Bedürfnis der zukünftigen Generation 65+, nicht ins Umfeld der Pflege bzw. eines Pflegeheims zu kommen, sondern möglichst lange autark zu leben und je nach eigenem Unterstützungsbedarf entsprechende Hilfen im eigenen Wohnumfeld

„Wir sehen einen Markt mit einem enormen Potential.“

Burkhard Scheven,
CEO der SGI Health
Care AG, Berlin

in Anspruch nehmen zu können. Servicewohnen, Mehrgenerationenwohnen und ambulante Pflege werden nicht nur politisch forciert, sondern auch von einem Großteil der Senioren gewünscht. Unabhängig davon hat das Pflegeheim seinen Platz im Gesundheitssystem. Der aktuelle Wandel gibt Spielraum für kreative Lösungen, die Projektentwickler, Investoren und Betreiber gemeinsam entwickeln können.

Sie setzen mit dem Start der SGI Health Care AG ein neues Zeichen. Welches Geschäftsmodell verfolgen Sie hier?

» **Scheven**: Nach unseren Erfahrungen im Fondsbereich ermöglicht die Rechtsform der Aktiengesellschaft einen größeren unternehmerischen Spielraum. So können wir neue Konzepte, die zukünftigen Anforderungen entsprechen, besser umsetzen. Daher haben wir uns entschieden, die SGI Health Care AG für den Aufbau von Bestandsimmobilien zu gründen und unter der Golden Age Operator GmbH Beteiligungen an kleinen Betreibern aufzubauen. Diese werden unter der Holding gebündelt, führen aber ihren bisherigen Markennamen weiter, um den lokalen Bezug zu erhalten. Dienstleistungen wie bspw. zentraler Einkauf, Personalmanagement, Finanzierungsmöglichkeiten und FM-Leistungen werden über die Golden Age

Operator GmbH angeboten, um durch Skaleneffekte den Wettbewerbsnachteil kleiner Betreiber auszugleichen. Beim Bestandsaufbau des Immobilienportfolios konzentrieren wir uns auf die kleineren sanierungsbedürftigen Häuser, gegebenenfalls mit Erweiterungsmöglichkeiten, die trotz aktueller Probleme Entwicklungspotential haben. Diese werden bei laufendem Betrieb saniert und je nach Möglichkeit erweitert und dann langjährig im Bestand gehalten.

Da Sie speziell den Erwerb von älteren Bestandimmobilien mit Erweiterungspotential im Auge haben, gibt es dafür eine ausreichende Zahl geeigneter Objekte?

» **Scheven:** Viele Betreiber sind Einzelunternehmer oder kleinere Mittelständler, die einen erfolgreichen Betrieb vor Ort führen. Oft werden Nachfolgeregelungen gesucht oder Lösungen für betriebswirtschaftliche Probleme. Diese Betreiber sprechen wir gezielt an. Wir geben ihnen eine Perspektive, um weiterhin in ihrem Objekt tätig zu sein oder bieten die Übernahme oder Unternehmensbeteiligungen an. Wir kümmern uns um die Sanierung und die Erweiterung und schaffen die Grundlage, um dieses Haus weitere 20 bis 30 Jahre erfolgreich zu führen. Da hier bereits im Ankauf hohes technisches Know-how notwendig ist, sehen wir uns als prädestinierten Gesprächspartner. Aufgrund der überwiegenden Anzahl von Kleinbetreibern sehen wir eine ausreichende Zahl von Objekten, die in den nächsten Jahren starken Handlungsbedarf haben.

Es klingt nach einem kleinteiligen Geschäft?

» **Scheven:** In der Tat ist der Ankauf kleinteilig und aufwendig, es ist jedoch ein Markt mit enormem Potential vorhanden. Die Kaufvolumina beginnen bei rund 1 Million € und sind im Maximum für den reinen Ankauf bei 5 Millionen € zu sehen. Wir investieren im Durchschnitt 2 bis 3 Jahresmieten für die Restrukturierung. Darin sind teilweise auch die Beteiligungen an den Betreibergesellschaften enthalten, die dann unter der Golden Age Operator GmbH gehalten werden. Sehr interessiert sind wir auch an größeren Paketen von sanierungsbedürftigen Objekten, die wir teilweise bereits jetzt angeboten bekommen. Hier liegen die Paketpreise zwischen 25 bis 150 Millionen €.

Haben Sie einen Masterplan, mit dem Sie die angekauften Objekte dann erweitern und im Markt positionieren wollen?

» **Scheven:** Der Masterplan sieht vor, durch Standortanalyse und technische Bewertung ein Objekt genau auf das vorhandene Entwicklungspotenzial zu untersuchen. Dabei wird die Investitionsgröße für die Restrukturierung festgelegt. Es ist geplant,



„Wir bereiten einen Börsengang mit einem Volumen von etwa 100 Mio. Euro vor.“

Burkhard Scheven

ein bundesweites Netz von restrukturierten Häusern aufzubauen, die sich sowohl als Pflegeheim, als auch im Schwerpunkt betreutes Wohnen über 20 Jahre im Markt behaupten können. Dies kann durch Einsatz neuer Betreiber oder auch Unterstützung des vorhandenen Betreibers erreicht werden. Jedes Objekt ist einzeln zu sehen und kann nicht durch Raster definiert werden, sondern ist individuell für den langfristigen Bestandsaufbau zu prüfen und in das Gesamtportfolio zu integrieren.

Wollen Sie mit der SGI Health Care AG an die Börse gehen und institutionellen wie privaten Anlegern neue Optionen eröffnen?

» **Scheven:** Die Gründung der SGI Health Care AG hat von Anfang an die Option, an die deutsche Börse zu gehen, um privaten und institutionellen Investoren die Möglichkeit zu geben, an der Zukunftsinvestition Pflege- und Sozialimmobilien teilzuhaben. Es gibt in Deutschland in diesem Segment zu wenig Unternehmen, die als Aktiengesellschaft tätig sind und damit Investoren die Möglichkeit der Beteiligung geben. Wir möchten dies ändern. Auch weil ungefähr 60 Prozent der jährlichen Transaktionen im Pflege- und Sozialimmobilienbereich von ausländischen Investoren vorgenommen werden. Somit gehen die Erträge aus diesen Investitionen ebenfalls ins Ausland. Wir wollen die Erträge, die wir über die SGI Health Care AG erzielen, im Land halten und damit das für die Sozialwirtschaft dringend notwendige Investitionspotenzial nutzen und reinvestieren.

Welche Aufgaben übernimmt die Golden Age Operator GmbH?

» **Scheven:** Im Gegensatz zu den großen Betreibern in Deutschland verfügen die kleinen und mittelständischen Betriebe nicht über die gleichen Einkaufs- und Finanzierungsbedingungen. Diese wollen wir über die Holding zur Verfügung stellen und damit einen Verbund schaffen, der auch wirtschaftlich neben größeren Betreibern bestehen kann. Die Golden Age Operator GmbH soll helfen, Engpässe zu überwinden und gemeinsamen Erfahrungsaustausch und Schulungen für kleinere und mittlere Unternehmer zu ermöglichen. Die Beteiligungen an den Betreibern liegen bei 51 Prozent und können bis zur kompletten Übernahme aufgestockt werden

Welche Investitionsziele / -volumen haben Sie sich für die nächsten Jahre gesetzt?

» **Scheven:** Wir gehen für einen Börsengang von einem Mindestvolumen von 75 bis 100 Millionen € aus. Wir denken, dass wir in einem Zeitraum von 5 Jahren nach Börsengang auf ein Investitionsvolumen zwischen 250 bis 350 Millionen € kommen werden. ■