



„Wir brauchen gezielte Kommunikation und Koordination vor Ort“

Samantha Riepl, Senior Living Expertin & CEO der SR Immobilien, im Interview mit Uta Gruenberger

„Etwas mehr weibliche Sicht- und Herangehensweise könnte die aktuelle Bauprojekt-Branche wunderbar ergänzen.“

Samantha Riepl ist mit ihren 36 Jahren eine wirklich beeindruckende Erscheinung einer souverän zurückhaltenden Businessfrau. Vielleicht ein wunderbares Testimonial jener unerschrocken engagierten Next Generation, welche die Probleme und Missstände geradeheraus beim Namen nennt und prinzipiell nachhaltige Lösungen sucht.

In der Branche gilt Samantha Riepl als strategische Expertin im Seniorenwohnen, neudeutsch: Senior Living – ist sie doch schon in sehr jungen Jahren bei Silver Living „in medias res“ eingestiegen und etablierte sich durch ihre persönliche Erfahrung wie auch Leidenschaft für dieses Thema als höchst kompetente Beraterin.

„Niemand hat so profund analytisch die verfügbaren empirischen Daten aufbereitet und für den Markt transparent gemacht“, attestieren ihr anerkennend die Kollegen. Sie selbst liebt alles, was mit Datenblättern und Excel-Listen zu tun hat, auch wenn sie gerne von müßigeren Zeiten träumt und sich im Pensionsalter ganz dem schöngeistigen Schreiben widmen will. Ihre Zukunft sieht Samantha Riepl in ziemlich konkreten Bildern vor sich – aber jetzt möchte sie erstmal auf ein brennend akutes Thema aufmerksam machen.

Zum Interview kommt Sie aus einem Bauträger-Meeting. Die Entscheidungsträger im Gremium waren durchwegs Männer. Es drängt sich zum Einstieg also gleich die Frage auf ...

Uta Gruenberger: Ist es symptomatisch, dass Lebens- und Wohnräume – für erfahrungsgemäß mehrheitlich Frauen – geplant und gestaltet werden, ohne dass ein weibliches Wesen mit im offiziellen Projektteam sitzt?

Samantha Riepl: Leider ist eine solche Arbeitssituation keine Seltenheit. Gerade die Bauträger- und Projektentwicklungsbranche ist aktuell noch recht männlich dominiert. Das ist bedauerlich, weil sich Männer und Frauen mit ihren unterschiedlichen Sichtweisen und Zugängen zu praktischen Themen und deren konkreten Umsetzungen so wunderbar ergänzen würden. Frauen meiner Generation und meines Alters haben in solchen männerdominierten Situationen oftmals unterbewusst das Gefühl, erst den Nachweis der eigenen Kompetenz erbringen zu müssen, bevor es an die Hard Facts geht. →

Uta Gruenberger: Wie wird man eigentlich als Frau, Mitte dreißig, ausgerechnet zur „Best Ager“-Expertin?

Samantha Riepl: Beruflich bedingt bin ich dies seit über sechs Jahren, privat bereits seit 33 Jahren, denn ich bin bei meinen Großeltern aufgewachsen. Die beiden waren die Jahrgänge 1935 und 1937 – das heißt, ich kenne diese Generation durch und durch. Insofern sind mir Senioren von Kindheit an sehr vertraut. Dass es mich dann in meiner Heimatstadt Mödling zu Silver Living, dem Marktführer für Seniorenwohnen in Österreich verschlagen hat, ist eigentlich auch wieder privater Natur geschuldet, denn die Großmutter wurde pflegebedürftig und von meinem Arbeitsplatz in die Wohnung meiner Großeltern hatte ich nur zehn Minuten zu Fuß. So habe ich über einige Jahre hinweg die fachliche Expertise im Seniorenleben erlernt – konnte am Abend stets die Großmutter versorgen, übernachten und am nächsten Tag wieder in die Arbeit. Das war, ganz pragmatisch, zunächst mein vorrangiger Grund zu Silver Living zu gehen. Auf die Art habe ich auch den Tod meiner Großmutter bis zum letzten Atemzug im Pflegeheim erlebt. Für diese Erfahrung bin ich bis heute sehr dankbar.

Und aus diesen beruflichen Jahren heraus hat sich schließlich die SR Immobilien GmbH entwickelt, die Investoren, Projektentwickler und Bauträger sowie auch Städte und Gemeinden in der Markt- Standortanalyse und generell in der Konzeption von Senioren-Wohnprojekten berät. Im Jahr 2020 habe ich die GmbH gegründet, die wiederum in exklusiver Kooperation mit RegioPlan Consulting GmbH steht – ein europaweit führendes Beratungsunternehmen rund um Standorte für Immobilien und Investment, Handel und öffentlichen Sektor.

Barrierefreies Wohnen reicht nicht als „Best Ager“ Living Konzept.

Uta Gruenberger: Wenn Du heute für Bauträger derlei Projekte entwickelst, geht es da um die klassisch definierten Senioren – sprich wird da alles über Sechzig in einen Topf geworfen? Oder interessiert sich da jemand für diese spezifisch neue Zielgruppe von „Best oder Golden Agern“?

Samantha Riepl: Es hat sich in den letzten Jahren viel in diesem Marktsegment getan. Ich erlebe dennoch oftmals, dass unter Seniorenwohnen lediglich barrierefreies Wohnen mit einem Gemeinschaftsraum fürs Social Life gesehen wird – that's it. Wesentlich ist bzw. das ist oftmals meine Frage an die Kunden: Für wen genau soll gebaut werden? Sind es Personen im Alter von 50 oder 60+, die inmitten ihrer Kraft und ihres Lebens stehen und eine teilweise beachtliche Kaufkraft aufweisen, oder richten wir unsere Bauweise auf das Alter von 65+ aus.

In dieser erstgenannten Zielgruppe geht es weniger um Pflege als um Prävention. Was kann ich mit 50 und 60 tun, um weiterhin fit und gesund zu bleiben? In diesem Alter besteht oftmals eine stabile Einkommenslage, die Familie bzw. Kids sind schon aus dem Haus – da kann möglichen Erkrankungen vorgebeugt werden mit Sport, Bewegung und Ernährung. Diese Personen benötigen dann nur in Ausnahmefällen eine gewisse Unterstützung. Genau dafür müssen Angebote geschaffen werden, die natürlich auch entsprechend bauliche Anforderungen mit sich bringen.

Die zweite, sagen wir klassische Senioren-Zielgruppe, bewegt sich um die 66/67 Jahre. Das ist so eine Benchmark, eine Lebensphase, in der Menschen zumeist plötzlich realisieren, dass sich ihre Lebensumstände ändern. Das ist der Zeitpunkt für die konkrete Überlegung: Gebe ich das Familienhaus an meine Kinder ab und ziehe in ein kleineres Apartment?

Ab Mitte Sechzig beginnt meist etwas zu kippen. Da geht es los mit Gesundheitsthemen. Da sprechen wir dann vom wirklichen betreuten Wohnen – aber auch und erst recht von Aktivitäten, an denen man teilnehmen kann, aber nicht muss. Da geht es dann um Rahmenbedingungen, in der hoffentlich auch eine sozialpädagogische Kraft vor Ort ist. Jemand, der regelmäßig darauf schaut, dass sich eine Gemeinschaft bildet, die für die über 70-Jährigen zunehmend bzw. oftmals zur Ersatzfamilie wird, denn die eigenen Kinder kommen in der Regel eher selten vorbei und fragen dann: „Mama, geht's Dir eh gut?“

Gemeinschaft ist das A und O.

Nachbarschaft oder Gemeinschaft sind essenziell als neue Anbindung, wenn klassische Senioren einen Wohnungswechsel vornehmen. Dafür braucht es unbedingt eine empathische Person, einen Animateur, der sagt: „Heut' machen wir Yoga, einen Mal-Workshop oder einen Spaziergang.“ Es braucht jemand, der das Ganze antreibt – das muss einfach gewährleisten sein. Dieses lebendige Innenleben, dieser persönliche Aspekt, wird bei vielen Projekten noch nicht zu Ende gedacht. Das weiß ich mittlerweile aus meiner Erfahrung.

Uta Gruenberger: Wie gehst Du konkret bei der Beratung von Investment- oder Bauträger-Kunden vor?

Samantha Riepl: Ich erstelle sehr spezifische Markt- und Standortanalysen, um bereits in der Vorentscheidungs- und danach in der Konzeptphase meinen Kunden eine maximal konkrete Planungsberatung bieten zu können. Ich prüfe zum Beispiel die vorhandene Infrastruktur, das Zielgruppen-Potenzial, die Pensionseinkommens- und Fördersituation sowie die Mitbewerberlage vor Ort. Dabei bleibe ich stets möglichst lokal, das heißt auf der Mikro-Ebene. Direkte, persönliche Marktbefragungen an Ort und Stelle führe ich aktuell noch nicht durch. →



Uta Gruenberger: Man geht also davon aus, dass jemand, der aktuell in Sievering wohnt, auch in Sievering bleiben will?

Samantha Riepl: In der Tat besteht da in der jetzigen 60-Plus-Generation noch ein sogenanntes Grätzl-Denken. Dies sind die bestätigten Erfahrungswerte nach der Vermietung bzw. Verwertung der Seniorenwohnprojekte in Rücksprache mit den Bauträgern. Da stelle ich einen sehr geringen Streuverlust fest – bis jetzt. Anders wird es wohl in der nächsten Generation. Das wird ein spannender Move.

Uta Gruenberger: Frage also, wie sehr ist den Bauträgern bewusst, dass zwischen diesen Mitte Sechzig-/Siebzigerjährigen – sprich die aktuelle Zielgruppe – und den heute Fünfzig-Plus-Jährigen, die in zehn Jahren dort einziehen sollen, nicht nur Welten, sondern ganze Milchstraßen von differierenden Lebensvorstellungen und Ansprüchen liegen?

Samantha Riepl: Wenig. Ich muss sagen, ein relativ geringer Prozentanteil von Menschen befasst sich mit Fünfzig, was mit Siebzig sein wird. Wir sind im Ausblenden solcher Themen Weltmeister. Nur, das hilft natürlich überhaupt nichts, wenn es dann wirklich so weit ist oder etwas passiert und der 5.000 m² große Garten über Nacht zu einem Riesenproblem wird. Deswegen beginnt für mich das „Golden Age“ Dasein eigentlich schon zwischen Fünfzig und Sechzig. Nämlich auch im Sinne einer durchaus schönen Rückschau, einer Lebens-Zwischenbilanz und einer Zeit des neuen Planens. Die Frage an mich selbst: Was habe ich erreicht und was will ich noch?

Niemand denkt mit 50 Jahren über sein Leben mit 70 nach.

Uta Gruenberger: Gibt es Markterhebungen, wie viele Fünfzigjährige sich mit diesem Thema befassen?

Samantha Riepl: Aus meiner Sicht noch nicht ausreichend. Wie weit die Gruppe der heute Fünfzigjährigen für ihre Siebziger-Ära wirklich vorgesorgt hat geschweige denn drüber nachdenkt, dazu liegen keine wirklich aktuellen Detailerhebungen vor.

Uta Gruenberger: Das wäre dann also wohl die große, spannende Frage. Bedeutet das, momentan wird eher nur Akut-Bau betrieben für Leute, von denen man sicher weiß, dass sie morgen eh einziehen werden?

Samantha Riepl: Akut-Bau ist ein toughes Wort. Ich würde eher sagen, derzeit wird zu wenig vorausschauend gebaut. Es mangelt oftmals am Bewusstsein, dass diese brandneue, sogenannte „Golden Ager“ Zielgruppe in herkömmlich konzipierte Senioren-Residenzen sicher erst einziehen wird, wenn es gar nicht mehr anders geht. Das kann auch erst mit achtzig sein. Bis dahin – ja, wie und wo lebt sie, diese stattliche Anzahl an Baby-Boomern?

In den letzten Jahren wurde viel Aufklärungsarbeit in diesem Bereich geleistet, dennoch gibt es noch viel Luft nach oben. Sehr viel gute und transparente Kommunikation ist da nötig, mit ganz klarer Message: Möge es durchaus einige Richard Geres geben, die mit Siebzig noch eine Familie gründen – für die meisten geht's in diesem Alter peu à peu eher bergab. Wobei hier

fängt bereits die sensible Wortwahl an, denn „bergab“ klingt nicht fein – das will kein Mensch hören und ich selber mir auch nicht vorstellen.

Sprich, wir brauchen eine wirklich neu durchdachte, ebenso profunde wie sensible Kommunikation und PR – und zwar so schnell wie möglich! Ausgerichtet und adressiert an die heute Fünfzigjährigen. Mit glaubhaften, wirklich guten Testimonials, die das ganze Thema cool und souverän und vor allem auch humorvoll vermitteln – PR in genau dem Zeitgeist, der diese neue Zielgruppe auch umweht.

Uta Gruenberger: Gibt es Überlegungen zum sog. Multi-Generation-Living? Gerade angesichts des immer akuterem Personalmangels in allen Branchen?

Samantha Riepl: Die großen Player am Markt sind sich durchaus bewusst, dass es diesen Personalmangel gibt, aber konkrete Lösungen, wie man dieser ziemlich ernsten Situation begegnet bzw. konkrete Maßnahmen werden kaum zu Ende gedacht.

Der Personalmangel ist kein Geheimnis mehr.

Dabei möchte ich einen Aspekt nicht unerwähnt lassen und das ist die aktuelle Bezahlung von Berufen im Bereich der Pflege wie auch des betreuten und betreubaren Wohnens. Menschen in diesem Sektor leisten unglaublich viel, Tag für Tag. Das ist nicht hoch genug zu schätzen. Ich kann hier aus der Praxis sprechen, denn ich habe zum Teil meine Großmutter selbst gepflegt und weiß deshalb allzu genau, was das rein körperlich bedeutet. Es benötigt also

als ersten Schritt eine angemessen dotierte Bezahlung. Eine weitere Möglichkeit und Chance für die Zukunft von uns allen wäre die gezielte Ausbildung und Umschulung entsprechender Personen, durchaus auch mit Migrationshintergrund. Und dann Achtung: Was ist denn ein gut ausgebildeter Seniorenpfleger? Ein guter Betreuer? Momentan sind dies Leute mit sozialpädagogischem Hintergrund – nur, das ist ein weit gefasster Begriff.

Denn betreutes Wohnen gibt es bis dato noch nicht einmal als Widmung. Das heißt, wir befinden uns in einer rechtlichen Grauzone. Wohl gibt es definierte Leitfäden zur Orientierung für Investoren, Bauträger und Betreiber, jedoch kein ganzheitliches Regularium im betreuten und betreubaren Wohnen.

Da sind Standards zu deklinieren. Nur damit sind wir nun wirklich – und das sag ich jetzt mit aller Vorsicht – auf der politischen Ebene. Da müsste der Ruf nach konkreten Richtlinien „bottom-up“ seitens der Branche kommen, denn andersrum „top-down“ funktioniert es offenbar noch nicht so wie es der Markt mittlerweile benötigen würde. →



Das Grätzl-Denken wird schon bald Vergangenheit sein.

Uta Gruenberger: Nochmal zurück zum Multi-Generationen-Living ... das ist als Thema also auch noch überhaupt nicht angedacht?

Samantha Riepl: Für mich ist Mehr-Generationen-Leben eigentlich das Hauptthema. Ich halte sehr wenig von Senioren-Clustern, von Ghettos und reinen Senioren-Siedlungen – ob nun in Floridsdorf oder in Florida mit Golfplätzen. Das mag in anderen Ländern funktionieren, aber ich denke nicht, dass die europäische Kultur für solche Konzepte geeignet ist. Ich glaube, unserer Historie entsprechend sind wir eigentlich prädestiniert dafür, ältere Menschen sehr bewusst mit jüngeren Personen zusammenzuführen. Warum? Der Jüngere lernt vom Älteren, der Ältere bekommt den Drive vom Jüngeren. Ein wechselseitiges Sich-Inspirieren und gegenseitiges Unterstützen und jeweiliges Aushelfen, wo die eine Seite eben mehr zu geben hat. Es braucht einfach lokale Koordinatoren, die diese beiden Zielgruppen wieder zusammenbringen.

Uta Gruenberger: Im Grunde ein wunderbarer neuer Beruf für sozial kompetente Netzwerk-Talente mit kreativen Ideen: der lokale Koordinator ...

Samantha Riepl: Die Betreuung vor Ort – die braucht Gespür und eine Ausbildung. Und zwar ganz essenziell, denn am Ende des Tages kann genau die Nachbarschaft im Alter zu einer Ersatzfamilie werden. Wir haben unsere Herkunftsfamilie, doch im Laufe unseres Lebens suchen wir uns freiwillig eigene Wegbegleiter aus. Das sind zum Teil

erstklassige Ersatzfamilien und das meine ich mit Gemeinschaft. Oft kann die eigene Mutter oder der eigene Vater gerade im Teenageralter viel weniger ausrichten als eine quasi fremde Person, die man ins Familienfeld mit einbezieht. Das ist doch großartig, das sollte viel mehr gespielt werden.

Betreuung vor Ort braucht Gespür und Ausbildung.

Uta Gruenberger: Es geht also eher um das Community-Building von Herzensverwandtschaft oder Gleichgesinntheit. Nicht zu vergessen, die vielen homosexuellen Paare, die immer häufiger auch Kinder haben und bewusst sehr offene und integrative Familienstrukturen aufbauen.

Samantha Riepl: Guter Punkt – ich muss offen gestehen, damit habe ich mich im Detail noch nicht beschäftigt. Die Bedürfnisse von homosexuellen Paaren im Alter? Ein relevantes Thema – absolut.

Uta Gruenberger: Mit wieviel Gleichaltrigen redest Du eigentlich über diese Themen, über Deinen Beruf? Wieviel Awareness gibt es dafür in Deiner Generation?

Samantha Riepl: Mit sehr wenigen. Wirklich sehr wenige befassen sich mit Fragen rund ums Alter und Älterwerden. Andere Themen sind da vorrangig – der Beruf, die eigene Familie – welche IKEA-Möbel sie am Samstag shoppen, was sie am Sonntag kochen werden und ob sie heute Sport treiben oder nicht. Also ich denke, wir stoppen hier an dieser Stelle. Es gibt so viel zu tun und anzupacken. Cheers. //



Samantha Riepl