



Foto © Daniel Boitner

„Ich will
Happiness
kreieren.“

Tom J. Bauer, Gründer von so. me homes,
im Interview mit Uta Gruenberger

„Unter welchen Lebensumständen bleibt man so fit, dass Pflege gar nicht notwendig wird?“

Mit „so. me homes“ präsentiert Tom J. Bauer das bis dato ausgefeilteste Konzept von Serviced Living – zu leistbaren Preisen. Seine Expertise: die unendlich vielen, gut durchdachten Details.

Er ist in Grafenegg, Niederösterreich aufgewachsen und hat sich bilderbuchmäßig hochgearbeitet – vom Kellner im Wiener Hilton Hotel zum jüngsten Hoteldirektor mit 29 Jahren für ein 4*s Hotel im Ersten Bezirk in Wien. Als ein solcher ging es nahtlos international weiter zu Leading Hotels of the World, Marriott und Intercontinental – und mit Ausnahme von Australien hat Tom J. Bauer buchstäblich überall auf dem Globus schon mal gelebt, gearbeitet und ausgiebig Erfahrungen mit Menschen und deren Bedürfnissen aller Art gesammelt.

Vor zehn Jahren wechselte er zum Gesundheits-Dienstleister Fresenius/Vamed und betreute als COO (Chief Operating Officer) die Vitality-World. In dieser Position erweiterte er vor allem seine Expertise im Bereich von Gesundheit und Prävention. Der Schlaganfall des Vaters wurde dann zum Wendepunkt im beruflichen Engagement und führte zum leidenschaftlich vorangetriebenen, eigenen Lebensprojekt – den so. me homes – mit denen er seinen Beitrag für die Gesellschaft von heute und morgen leisten möchte.

„Create Happiness“ lautet sein Business-Motto und kommt in der Begegnung mit ihm persönlich als das rüber, was man neudeutsch „Walk the Talk“ nennt – nämlich durch sich selbst in schönster Weise das zum Ausdruck zu bringen, was man nach draußen postuliert.

Uta Gruenberger: Wie kam es zu den so. me homes, die offensichtlich singulär am Markt des „Best Ager“ Living dastehen?

Tom J. Bauer: Die Ereignisse rund um meinen Vater waren ausschlaggebend für meine Überlegungen, wie hätte man das Ganze vielleicht vermeiden können und wie geht das eigentlich, wenn man als Familie vorübergehend auf Unterstützung angewiesen ist? Oder weitergedacht, in welchen Wohn- und Lebensumständen bleibst Du so fit und gesund, dass die medizinische Pflege vielleicht gar nicht nötig wird; und wenn doch, wie könnte sie nur auf Abruf nutzbar sein? Alles in allem: Wie kann man Menschen eine sorgenfreie dritte Lebensphase bieten, in der sie nichts mehr müssen, sondern nur mehr dürfen. →

Der reale Wohnungsbedarf für „Best Ager“ ist unvorstellbar

Uta Gruenberger: Dieser Satz wurde ja auch einer eurer Slogans auf der so. me homes Plattform?

Tom J. Bauer: Genau. Vom Müssen ins Dürfen. Darum – um diese Freiheit geht es. Das gilt auch für mich selbst, denn diesen Spielraum ermöglichen mir heute meine so. me homes Partner. Zu Beginn war ich ja nichts anderes als ein klassisches Start-Up. Ich bekam eine immer klarere Vorstellung vom Leben im dritten Lebensabschnitt, brauchte aber umso mehr einen visionären und verlässlichen Partner an der Seite, der sich mit Wohnungsbau und Services auskennt.

Das Tolle war, dass fast zeitgleich die Brüder Erwin und Hanno Soravia mit meinem jetzigen Geschäftsführer-Kollegen, Roland Paar, bereits ähnlich zukunftsorientierte Überlegungen gestartet hatten. Mit Roland verbindet mich eine gemeinsame Hospitality-Vergangenheit und die Familie Soravia kenne ich bereits seit meiner Hotelzeit. Mir hat immer schon gefallen, wie die beiden Gründerbrüder ihr erfolgreiches Unternehmen aus einem Familienbetrieb aufgebaut haben. Und weil unsere Visionen und Vorstellungen, aber auch unsere Philosophie so wunderbar übereinstimmten, realisierten wir recht schnell eine Partnerschaft. Ja, und so entstand die Marke so. me homes. Daraus entwickelte sich dann unser Grundkonzept mit den vielen „So will ich leben“-Details, die eine Basis fürs Glückseligsein definieren und die kontinuierlich angepasst und optimiert werden können.

Uta Gruenberger: Der Slogan „it’s so me“ – „das ist ganz meins“ ist also nicht nur ein schickes Wortspiel, sondern auch Ausdruck Deiner ganz persönlichen Begeisterung ...

Tom J. Bauer: So ist es. Die Soravia Gruppe hat zwar schon immer ihre Ideen und Investments nachhaltig gedacht, in dem Fall aber geht es um viel mehr als nur um eine gute Geschäftsidee. Unsere Überlegungen zu einem glückserfüllten, dritten Lebensabschnitt basieren auf einem unvorstellbar akuten Wohnungsbedarf im gesamten DACH-Raum. Dieses Thema birgt holistisch betrachtet eine enorme Brisanz, derer sich die Öffentlichkeit nun mehr und mehr bewusst wird und die zu einer stark steigenden Nachfrage führt. Deshalb war und ist es so wichtig, dass wir mit unserem so. me homes-Konzept auch andere Firmen und Bauträger beraten können. „so me – ganz meins“ bringt zum Ausdruck, dass der dritte Lebensabschnitt den individuellen Wünschen entspricht – das ist ein generell ansetzbares Ziel und so sind wir stolz, unsere aktuell in Planung befindlichen Projekte mit ganz unterschiedlichen Partnerunternehmen realisieren zu dürfen, weil sie von unserem Konzept ebenso begeistert sind.

Uta Gruenberger: Kann man wirklich davon ausgehen, dass die Dringlichkeit dieser Wohnraum-Thematik nun ins Spotlight der Öffentlichkeit gerückt wird?

Tom J. Bauer: Schon! Der Politik und den Regierungen ist längst klar, was für ein Tsunami von Wohnungsnot sich da aufbaut. Die Bauträger und Investoren erkennen mittlerweile die enorme ESG-Relevanz. Insbesondere das „S“ für social gewinnt an Bedeutung für unsere Gesellschaft. Weiters ist natürlich schon lange klar, dass die Baby-boomer-Generation in den nächsten Jahren in Pension gehen wird. Ja, und zwischen 55

und 60 Jahren fangen viele Menschen eben nochmals an zu überlegen, ob und wie sie sich ihren Lebensraum – auch barrierefrei – einrichten können. Genau hier setzen wir an und sehen unseren Auftrag wie auch Beitrag klar darin definiert, diesem Demand Markt unser zukunftsorientiertes und langfristig nachgefragtes „Best Ager“ Living, mit seinen spezifischen so. me homes-Vorteilen, zur Verfügung zu stellen.

so. me homes Konzepte für interessierte Bauträger

Uta Gruenberger: Schauen wir uns das Konzept näher an – welche Überlegungen stehen dahinter?

Tom J. Bauer: Neben den rein baulichen Barrierefrei-Aspekten und der Unterstützung durch AAL (Ambient Assistent Living) geht es vor allen Dingen um den sogenannten sinnstiftenden Lebensraum, den man in Gemeinschaft mit anderen nutzen möchte. Das sind Community-Räume als erweitertes Wohnzimmer, Wintergarten, Salon, Werkstatt/Atelier oder Gemeinschaftsküche, um nur ein paar zu nennen. Sie unterstützen die Atmosphäre der Freiwilligkeit und die Lust an Geselligkeit. Aber noch entscheidender für dieses Lebensgefühl sind unsere Dienstleistungen wie zum Beispiel der Concierge am Empfang als persönlicher Ansprechpartner, der die Gäste in allen Fragen und Bedürfnissen des Alltags unterstützt und organisiert.

Im Zentrum unseres Konzepts steht die Prävention. Die Frage, wie muss ich ein Wohn- und Lebensumfeld gestalten, damit es die Menschen maximal lange bei bester Gesundheit erhält – nämlich in Geist, Körper und Seele – und damit die Basis für das

besagte Glückseligsein legt. Wie ziehe ich ein präventives Fitness- und Mobilitätsprogramm auf, das nicht mit erhobenem Zeigefinger daherkommt, sondern mit Humor animiert und dann auch Spaß macht?

Felix Gottwald, einer unserer Visionspartner, selbst zifgacher Meister und Olympiasieger in der nordischen Kombination, hat gemeinsam mit seinem Team unser spezifisches so. me Mobilitätskonzept mitgestaltet. Es basiert auf seiner enormen Erfahrung mit Sport und Rehabilitation. Dieses Programm wird nun in unseren „Feel good“-Mobilitätslounges entsprechend angeboten.

Sich selbst so lange wie möglich die Schuhe binden zu können, das ist für mich immer das Bild für gesunde Mobilität, die die erste Pflegestufe verhindern kann und die in ein wirkungsvolles Gesamt-Koordinationsprogramm eingebettet sein soll. Und weil gemeinsame Workouts auch enormen sozialen Effekt haben, sorgen wir damit auch auf geistig-seelischer Ebene für Gesundheit und wirken optimal dem großen Problem der Alterseinsamkeit entgegen. Es zeigt sich immer mehr, für wie viele neue Zivilisationskrankheiten die Vereinsamung der Auslöser ist – Stichwort: Depression.

Uta Gruenberger: Irgendwann kann es aber doch sein, dass eine gewisse Unterstützung – nennen wir’s ruhig Betreuung oder Pflege – gebraucht wird ...

Tom J. Bauer: Es war für uns von Anfang an klar, dass wir hier konkludent weiterdenken müssen. Für den Fall, dass temporär mehr Hilfe nötig ist, konnten wir mit allen großen Blaulicht-Organisationen die jeweils passenden Rahmen-Konditionen festlegen und können diese allen unseren so. me homes Partnern zur Verfügung stellen. So kann der Concierge ohne große →



Umstände organisieren, was jeweils ansteht – ob ambulante Versorgung oder nur ein Transport – eben situativ und ohne monatliche Fixkosten. Das macht das Leben in einem so. me homes finanziell so besonders attraktiv, komfortabel und leistbar. So variable wie auch skalierte Betreuungskomponenten machen unser Konzept auch für Investoren besonders interessant. So. me homes ist wie eine neue Asset-Klasse – quasi die Weiterentwicklung des Student- und Young Professionals Living – nun auf die Bedürfnisse der Bewohner im dritten Lebensabschnitt abgestimmt. „Best Ager“ Living 3.0!

Uta Gruenberger: Diese Art von Prävention und Versorgungskosten nur bei Bedarf kommt der neuen Zielgruppe wohl sehr entgegen? In welchem Preisrahmen bewegt sich so. me homes?

Tom J. Bauer: Das war eines der deutlichsten Ergebnisse unserer Marktstudie. Die Leute schauen heute viel mehr auf sich und das Wohlergehen ihres Körpers wie auch von Geist und Seele. Sie rekrutieren daraus ihre Happiness-Momente. Wir haben auch festgestellt, dass genau diese mittlere Bürgerschicht bereit ist, für Prävention im Alltag durchaus einen Anteil ihrer Ausgaben aufzuwenden. Konkret heißt das: wir ermöglichen ein so. me homes living – je nach Standort – ab ca. 1.500 Euro pro Monat. Das inkludiert dann die Miete sowie unser so. me homes Basis-Dienstleistungspaket.

Know-How durch eigene Marktstudie

Uta Gruenberger: Ihr habt eine eigene Marktstudie initiiert?

Tom J. Bauer: Ja, wir haben über 1.500 Menschen im Alter von 55, 60 und 65 plus zu ihren Vorstellungen, Bedürfnissen und Wünschen befragt. Diese Investition in das grundsätzliche Verstehen der sogenannten „Best oder Golden Ager“ hat sich absolut rentiert, weil es bis dato einfach keine vernünftigen Daten zu dieser für uns durch und durch neuen Zielgruppe in einer sich enorm wandelnden Gesellschaft gibt. Wir haben all unsere geplanten Angebote in die Befragung integriert und uns von den Erkenntnissen dann in der Entwicklung unserer Dienstleistungen leiten lassen. „Der Wurm muss dem Fisch schmecken und

nicht dem Angler“, das hat mich mein Vater schon gelehrt. Mit unserer so. me homes Philosophie sind wir außerdem in der Lage, auf Lebensbedürfnisse, die sich im Lauf der Jahre durchaus ändern können, modulartig zu reagieren und neue Wünsche immer wieder „tailor-made“ in unserem Dienstleistungspaket zu berücksichtigen.

Uta Gruenberger: Du zitierst in Deinen Interviews oft die „Bucket List“ – jene Dinge, die man zumindest einmal in seinem Leben gemacht haben will ...

Tom J. Bauer: Ja, die Bucket List ist für mich das perfekte Synonym für jene Dinge, die einem nichts als Freude bereiten – Happiness eben – und für die man sich im fortschreitenden Alter mehr Zeit nehmen darf und soll. Unser Beitrag dazu in den so. me homes: wir versuchen den Bewohnern die „Lebenszeit-Fresser“ abzunehmen. Meine Teenager-Töchter stellen sich problemlos zwei bis drei Stunden für ein Konzert in der Schlange an. Für einen „Best Ager“ ist es mehr als angenehm, wenn der Concièrge sich zum Beispiel darum kümmert, dass die Wäsche aus der Reinigung geholt wird, denn er möchte diese Zeit vielleicht lieber mit dem Rad losziehen, mit seiner Frau spazieren oder auf ein Bier mit Fußball-Freunden gehen. Hier entsteht die sogenannte Quality Time. Jeder Mensch hat seine höchst eigene, kleine oder größere Bucket List und dafür möchten wir durch unser so. me-Convenience-Paket maximal viel Zeit und Raum schaffen – alles in allem eine Umgebung, in der man erkennt: „Hey, mir geht es richtig gut, ich fühle mich wohl. So will ich leben“.

Der Concièrge als Zirkusdirektor & erste Adresse

Uta Gruenberger: Das heißt, dass der Concièrge eine zentrale Rolle im Haus spielt?

Tom J. Bauer: Mehr als das, er dient bei weitem nicht nur als Befehlsempfänger oder Hausmeister – technische Dienste gibt es sowieso – sondern für mich ist er oder sie der Gastgeber oder die Salon-Dame und vielleicht ein Stück weit auch eine Art Zirkusdirektor.

Er ist immer für Dich da, begleitet Dein Tagesprogramm und kann Dir Deine Wünsche und Sorgen buchstäblich von der Stirn ablesen. Er denkt mit und voraus und überrascht Dich vielleicht sogar mit einer besonderen Aufmerksamkeit oder vernetzt Dich elegant mit passenden Mitbewohnern. Neben dem physisch präsenten Concièrge haben wir auch noch eine eigene so. me Community-App entwickelt – als persönlichen, digitalen Butler. Über diesen virtuellen Weg öffnen wir noch zusätzliche Kontaktmöglichkeiten und der Rotwein-Connaissanceur findet auf diese Art ebenso seine Verbündeten wie der klassische Musik-Liebhaber, der Fußball-Fan oder die Pilates-Anhängerin.

Uta Gruenberger: Was macht die Konkurrenz? Gibt es überhaupt eine direkte und wenn ja, schaut ihr wohlwollend zu?

Tom J. Bauer: Ich freue mich, wenn es in Zukunft ganz viele Begleiter gibt, die neben uns ebenso Konzepte erschaffen, welcher dieser rasanten, demographischen Entwicklung entsprechen. Je breiter aufgestellt wir den Bedürfnissen der „Best und Golden Ager“ begegnen können, desto mehr profitiert die ganze Gesellschaft davon. →



Uta Gruenberger: Erste konkrete so. me homes Standorte gibt es schon? Wo seht Ihr euch in zehn Jahren?

Tom J. Bauer: Bis dahin ist es unser Ziel, mindestens dreißig Standorte zu realisieren – neu gebaute oder auch revitalisierte Objekte – in Österreich wie auch im gesamten DACH-Raum – direkt in der Stadt oder am Stadtrand im Grünen oder wirklich am Land und dann wiederum mit entsprechender Infrastruktur im nahen Umfeld.

Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und aus unserem Dienstleistungspaket eine klar erkennbare Philosophie sowie ein übergreifendes Wohnkonzept der individuellen Anpassung entwickelt. Unsere vier Säulen lauten: so individuell, so gesellig, so gesund und so komfortabel wie möglich. Und wie gut das ankommt, zeigen uns die vielen interessierten Anfragen zu unserem Konzept ebenso wie zu den entstehenden Projekten.

Drei Dinge wissen wir mit Sicherheit. Da ist erstens ein enorm wachsender Markt, der das nicht nur dringend braucht, sondern zweitens auch will und drittens erkennen viele Bauträger und Projektleiter mittlerweile, dass auf diesem neuen Feld eine nachhaltige Asset-Klasse des Wohnens geschaffen werden kann.

Uta Gruenberger: In naher Zukunft stehen wohl viele kleinere bis mittelgroße Familienhotels vor der schwierigen Nachfolge- oder gar Überlebensfrage. Wäre es denkbar, in entsprechend örtlicher Nähe zwei, drei davon zu einem so. me homes Living zusammenzufügen?

Tom J. Bauer: Das kann durchaus ein konstruktiver Gedanke für die Rekrutierung von Standorten sein. Das so. me homes Konzept funktioniert „green field“ wie auch „brown

field“. Wir brauchen insgesamt ca. achtzig Räumlichkeiten, damit die Skalierungen realisierbar sind. Wenn in einem Ort entsprechende Initiativen ergriffen werden – gar auch gemeinsam mit dem Bürgermeister, weil es ja auch um die Erhaltung von historischen Ortsbildern geht – mag das ein sinnvolles Vorgehen sein. Das kann zwar hinsichtlich Renovierung und Umbauten am Ende eventuell mehr kosten, aber dafür nutzt man auf diese Art maximal nachhaltig die bestehenden Bauwerke und erhält vor allem bewährte Ortsstrukturen. Da sind jetzt in jeder Hinsicht Kreativität und Kooperation gefragt und ein gemeinsames Anpacken generell für unsere „Best Ager“. Die haben sich das verdient.

Uta Gruenberger: Dann finalisieren wir unser Gespräch doch mit dem Appell Eures zweiten Slogans: „Join and be part of the Community“. //

