

# GRÜNDEN IN DER PFLEGE

Wie sich zwischen Personalmangel und demografischem Wandel eine erfolgreiche Existenz in der Pflege aufbauen lässt.

**I**n der letzten Ausgabe (Heft 02/22 – Abonnent\*innen können im Online-Heftarchiv auf den Beitrag zugreifen) haben wir die Trends und Chancen für Gründer\*innen im AgeTech-Markt beleuchtet. Aufgrund der zahlreichen Reaktionen geben wir als Follow-up Tipps und To-dos für alle, die sich im gleichermaßen lukrativen wie schwierigen Pflegebereich selbständig machen wollen.

Wer auf der Suche nach einer Branche mit großem Zukunftspotenzial ist, kommt aktuell an der Pflege nicht vorbei. Denn auf der einen Seite sorgt der demografische Wandel dafür, dass Deutschland immer älter wird und somit auch die Zahl der pflegebedürftigen Menschen immer stärker ansteigt. Schon heute sind es laut Statistischem Bundesamt etwa 4,1 Millionen Menschen. Auf der anderen Seite macht sich jedoch auch der Mangel an Fachpersonal deutlich bemerkbar: Etwa 3,3 Millionen Pflegebedürftige werden zu Hause versorgt – meist von ihren Angehörigen, da ausreichend Heimplätze gar nicht existieren. Da die Bevölkerung nicht nur immer älter wird, sondern gleichzeitig auch viele Pflegekräfte in den kommenden Jahren in Rente gehen werden, wird sich dieser Fachkräftemangel in Zukunft drastisch verstärken. Eine lukrative Branche mit einem Personalproblem – welche Möglichkeit gibt es für Gründer\*innen, hier ihren Platz zu finden?

## Optionen für Quereinsteiger\*innen

Dass es sich bei der Pflege um eine lukrative Branche handelt, ist unumstritten: 44,4 Milliarden Euro – diese Bruttowertschöpfung wurde 2020 laut Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz von ambulanten und stationären Pflegeeinrichtungen erzielt. Die Unternehmensberatung Roland Berger geht sogar davon aus, dass es 2030 bereits 84 Milliarden Euro sein werden. Doch wer nun direkt sein eigenes Pflegeunternehmen gründen möchte, sollte sich der Einstiegshürden bewusst werden. Quereinsteiger\*innen haben in der Pflegebranche in der Regel zwei Möglichkeiten: Sie gründen entweder einen ambulanten Pflegedienst oder eine Vermittlungsagentur für sogenannte 24-Stunden-Betreuungskräfte. Während ambulante Pflegekräfte pflegebedürftige je nach Bedarf mehrmals pro Woche oder am Tag besuchen, ziehen bei der 24-Stunden-Pflege oftmals osteuropäische Betreuungskräfte für einige Wochen komplett bei den pflegebedürftigen ein. Bei den ambulanten Pflegediensten sind die Rahmenbedingungen für eine Gründung aktuell allerdings alles andere als optimal: Selbständige spüren den Fachkräftemangel bei diesem Pflegemodell mit aller Wucht,

oftmals suchen sie monatelang vergeblich nach examiniertem Personal. Selbst die etablierten Pflegedienstleister\*innen am Markt können die große Nachfrage aktuell nicht mehr bedienen und müssen Kund\*innen ablehnen, da ihnen zu wenig Fachpersonal zur Verfügung steht. Auch die Gewinnmarge ist begrenzt. Denn Pflegedienste werden nach Gebührenordnung vergütet – eine freie Preisgestaltung ist somit nicht möglich.

Anders sieht es bei Vermittlungsagenturen für die sogenannte 24-Stunden-Pflege aus. Hier wird das Personal in Osteuropa und nicht in Deutschland rekrutiert. Aufgrund der



besseren Bezahlung entscheiden sich viele Osteuropäer\*innen dafür, ihre Heimatländer zu verlassen, um einige Monate in Deutschland zu arbeiten. Derzeit gehen weit über 300.000 solcher Arbeitskräfte dieser Form der Beschäftigung nach. Auch bei der Preisgestaltung haben Gründer\*innen deutlich mehr Freiraum: Da sie sich an keine Gebührenordnung halten müssen, können sie ihre Preise frei gestalten. Üblich sind in der Regel mehrere hundert Euro Marge, die pro Kund\*in und Monat fortlaufend generiert werden.

## Gründen via Franchise

Die meisten Gründer\*innen machen sich inzwischen über ein Franchisesystem eines bereits am Markt etablierten Players in

der Pflegebranche selbständig. Auf diese Weise lässt sich der bürokratische Aufwand, der mit einer Gründung einhergeht, stark minimieren. Insbesondere bei der Vermittlung von osteuropäischen Betreuungskräften braucht es zudem eine gute Netzwerkstruktur – beispielsweise die richtigen Ansprechpartner\*innen im Ausland, um das Personal zu beschaffen. Hier profitieren Gründer\*innen enorm, wenn sie sich einem bereits funktionierenden Geschäftskonzept anschließen. Allerdings sollten Interessent\*innen unbedingt auf die Seriosität des Franchisegebenden achten. Als grenzübergreifende Dienstleistung, bei der die Betreuungskraft zudem noch im Haushalt des Pflegebedürftigen lebt, lauern hier einige juristische Fallstricke, vor denen es nicht nur sich selbst, sondern auch die zukünftigen Kund\*innen zu schützen gilt.

Da die 24-Stunden-Pflege gesetzlich noch größtenteils unreguliert ist, unterscheiden sich die verschiedenen Anbieter\*innen am Markt ganz erheblich in ihrer Qualität und setzen ihre Kund\*innen nicht selten einem enormen juristischen Risiko aus. Um einheitliche Qualitätsstandards für die Betreu-



ung in häuslicher Umgebung (BihG) zu schaffen, wurde 2021 die Zertifizierung nach DIN SPEC 33454 erarbeitet. Sie ist das einzige Gütesiegel, das aktuell sicherstellt, dass ein(e) Vermittler\*in für Betreuungskräfte aus dem EU-Ausland nach gängigen Qualitätskriterien, transparent und im Sinne des Verbraucherschutz\*innenschutzes arbeitet. Für eine weitere Einordnung der Seriosität können sich Gründer\*innen auch an der Stiftung Warentest orientieren, die ebenfalls Anbieter\*innen evaluiert und die Ergebnisse veröffentlicht – letztmalig im Mai 2017.

### Langfristige Unterstützung

Neben der Einhaltung zahlreicher juristischer Grundlagen und Rahmenbedingungen sollte für Gründer\*innen bei der Wahl ei-

nes/einer Franchiseanbieter\*in selbstverständlich auch im Vordergrund stehen, wie viel Unterstützung sie während des Gründungsprozesses und im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit erhalten. Zu einer erfolgreichen Franchisekooperation gehört mehr als nur die reine Zahlung einer Franchisegebühr. Gründer\*innen können durchaus erwarten, dass sie bei allen wichtigen Schritten unterstützt werden – und das nicht nur am Anfang. Regelmäßige Schulungen und feste Ansprechpartner\*innen für Rückfragen im Mutterunternehmen sollten Standard sein. Auch ein umfangreiches Franchisehandbuch sollte zur Verfügung gestellt werden, in dem Gründer\*innen sämtliche Betriebsabläufe und Standards jederzeit nachlesen können.

Die Bekanntheit des Unternehmens stellt ebenfalls ein wichtiges Kriterium dar. Ist das Unternehmen bereits als erfolgreiche Marke etabliert und haben sich bestehende Standorte schon einen guten Ruf erarbeitet, profitieren davon auch Neueinsteiger\*innen – insbesondere in der Pflegebranche, in der die Auswahl des/der richtigen Anbieter\*in oftmals mit vielen Emotionen verbunden ist, weil sich Angehörige nur das Beste für ihre pflegebedürftigen Verwandten wünschen. Beim Stichwort „Standorte“ spielt selbstverständlich auch der Gebietsschutz eine wichtige Rolle. Damit sich zwei Franchisenehmer\*innen eines Unternehmens nicht in derselben Region Konkurrenz machen, sollte dieser immer schriftlich zugesichert werden. Um sich juristisch abzusichern, sollte der gesamte Franchisevertrag vor der Unterzeichnung außerdem gründlich von einem Anwalt bzw. einer Anwältin geprüft werden.

### Job mit Herz

Bevor Interessent\*innen sich in die Selbständigkeit in der Pflegebranche stürzen, sollten sie allerdings in sich hineinhorchen, ob diese Art der Tätigkeit zu ihnen passt. Ein(e) Vermittler\*in von Betreuungskräften hat deutlich mehr Aufgaben, als Informationen und Personalvorschläge von A nach B zu versenden. Er/sie muss Interessent\*innen beispielsweise genau über den Leistungsumfang und die Grenzen der Betreuungsform sowie über die rechtlichen Rahmenbedingungen informieren und eine umfangreiche Begleitung seiner/ihrer Kund\*innen sicherstellen. Auch wenn man als Quereinsteiger\*in selbst nicht die Betreuung der Pflegebedürftigen übernimmt, sollte die soziale Komponente des Jobs nicht unterschätzt werden.

Wer Freude am Umgang mit Menschen hat, ein sicheres Auftreten und gute Verkaufsfähigkeiten besitzt, hat in dieser Branche jedoch gute Chancen. Im Kontakt mit Kund\*innen sind außerdem Umsichtigkeit, Empathie und Freundlichkeit sowie ein kühler Kopf in herausfordernden Situationen hilfreich. Wer sich eine sinnstiftende Tätigkeit wünscht und das Leben von Pflegebedürftigen aktiv verbessern möchte, sollte den Schritt in diese Form der Selbständigkeit wagen. Allerdings sollte er/sie sich auch darüber bewusst sein, dass mit dem Job eine gewisse Verantwortung einhergeht. ●

Der Autor Markus Küffel ist Gesundheitswissenschaftler, examinierte Pflegefachkraft und Geschäftsführer der Pflege zu Hause Küffel GmbH [www.pflegezuhaeuse.info](http://www.pflegezuhaeuse.info)