



Existenzgründung in der Pflegebranche - ein Markt mit Herz und Zukunft?

Text: Markus Küffel

In Anbetracht des immer weiter voranschreitenden Pflegefachkräftemangels stellt die Pflege- und Betreuungsbranche inzwischen einen Markt mit großer Zukunftsperspektive dar. Schon heute sind laut Statistischem Bundesamt etwa 4,1 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig, 3,3 Millionen von ihnen werden zu Hause betreut – die meisten von ihren Angehörigen, denn um alle Pflegebedürftigen professionell zu versorgen, fehlt aktuell das Fachpersonal. Dieser Mangel verstärkt sich in Zukunft noch: Einerseits wird die Bevölkerung immer älter und andererseits gehen in den nächsten Jahren gleichzeitig auch viele Pflegekräfte in Rente, ohne dass genügend Nachwuchs nachrückt. Laut dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz erzielten ambulante und stationäre Pflegeeinrichtungen 2020 bereits eine Bruttowertschöpfung von 44,4 Milliarden Euro. Schätzungen der Unternehmensberatung Roland Berger zufolge könnten es 2030 schon 84 Milliarden Euro sein. Dass es sich um eine lukrative Branche handelt, steht also außer Frage. Doch sie ist auch von hohen Einstiegshürden geprägt, schließlich geht es um die Gesundheit von

Menschen. Wie finden Gründer also ihren Weg in die Pflege?

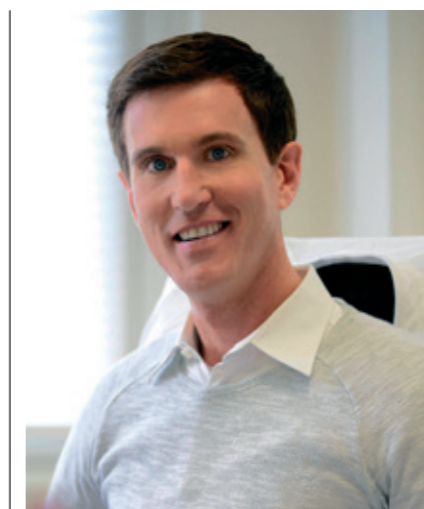
Aller Anfang ist schwer?

Wer sich eine sinnstiftende Tätigkeit wünscht, durch die er das Leben von pflegebedürftigen Menschen verbessern kann, sollte eine Selbstständigkeit in der Pflege in Betracht ziehen. Wichtige Voraussetzungen sind dabei insbesondere Spaß an der Arbeit mit Menschen, Umsichtigkeit, Empathie und Freundlichkeit. Grundsätzlich kommen für Quereinsteiger zwei unterschiedliche Modelle einer Selbstständigkeit infrage: Die Gründung eines ambulanten Pflegedienstes oder einer Vermittlungsagentur für sogenannte 24-Stunden-Pflegekräfte. Wer sich mit einem Pflegedienst selbstständig macht, steht allerdings meistens vor großen Hürden: In vielen Fällen finden Gründer in Deutschland aufgrund des Personalmangels keine Fachkräfte mehr, die die Pflegeaufgaben übernehmen könnten. Selbst die etablierten Pflegedienstleister am Markt können in der Regel die große Nachfrage nicht mehr bedienen und müssen Kunden ablehnen, da ihnen zu wenig Fachpersonal zur Verfügung

steht. Außerdem müssen sie nach Gebührenordnung abrechnen – die Preise sind also festgelegt und die Verdienstmöglichkeiten somit deutlich begrenzt. Anders sieht es bei der Vermittlung von sogenannten 24-Stunden-Pflegekräften aus. Als Personaldienstleister vermitteln Selbstständige osteuropäische Betreuungskräfte an deutsche Familien. Da die Pflegekräfte in Deutschland oftmals besser verdienen als in ihren Heimatländern lassen sich in den osteuropäischen Staaten viele Arbeitskräfte finden. Aufgrund der freien Preisgestaltung ist bei diesem Geschäftsmodell außerdem eine größere Marge möglich. Allerdings geht eine Gründung immer mit viel Bürokratie und dem Aufbau einer zwingend notwendigen Netzwerkstruktur einher. Um diesen Aufwand zu minimieren und über die erforderlichen Strukturen zu verfügen, entscheiden sich Gründer immer häufiger für eine Selbstständigkeit über ein Franchisesystem eines bereits am Markt etablierten Players. Dabei schließen sich die Interessenten einem bereits funktionierenden und meist renommierten Geschäftskonzept an und erhalten so Unterstützung während des gesamten Gründungsprozesses und während ihrer Selbstständigkeit.

Seriöse Anbieter erkennen

Wer sich über ein Franchisesystem selbstständig macht, sollte unbedingt auf die Seriosität der Anbieter achten: Da es sich um eine grenzübergreifende Dienstleistungserbringung handelt, bei der die Betreuungskraft im Privathaushalt des Kunden einzieht, ist die Einhaltung zahlreicher juristischer Grundlagen und Rahmenbedingungen zwingend erforderlich, um sich selbst und seine Kunden vor etwaigen juristischen Folgen zu schützen. Um einen seriösen Kooperationspartner zu finden, sollten sich Interessenten deshalb vorab einen gründlichen Eindruck machen. Als einziges Gütesiegel und somit als Wegweiser für einen seriösen Anbieter in dieser Branche ist die Zertifizierung nach DIN SPEC 33454 anzusehen. Sie stellt sicher, dass das Unternehmen nach gängigen Qualitätskriterien, transparent und im Sinne des Verbraucherschutzes arbeitet. Auch Stiftung Warentest testet regelmäßig verschiedene Anbieter. Diese Ergebnisse helfen ebenfalls dabei



Gründer entscheiden sich immer häufiger für ein Franchisesystem

einzuschätzen, wie seriös ein Unternehmen ist. Darüber hinaus spielt es eine wichtige Rolle, wie viel Unterstützung der Franchisegeber dem Franchisenehmer bietet. Gründer sollten nicht nur eine Franchisegebühr zahlen, sondern bei allen wichtigen Schritten in die Selbstständigkeit unterstützt werden. Dazu gehören beispielsweise regelmäßige Schulungen und feste Ansprechpartner im Unternehmen für Rückfragen und ein umfangreiches Franchisehandbuch zum Nachlesen sämtlicher Betriebsabläufe und Standards. Außerdem sollte die Unterstützung während der gesamten Zusammenarbeit andauern und nicht nur zu Beginn stattfinden. Wer

die Wahl zwischen verschiedenen Anbietern hat, sollte auch auf die Bekanntheit der Unternehmen achten. Denn wenn zu einem Franchisegeber schon mehrere erfolgreiche Standorte gehören und er sich als Marke etabliert hat, können Gründer ebenfalls von diesem guten Ruf profitieren. Auch der Gebietschutz spielt eine wichtige Rolle. Interessenten sollten ihn sich immer vorab zusichern lassen, um zu regeln, wer in welcher Region Kunden akquirieren darf, damit sich zwei Franchisenehmer nicht gegenseitig Konkurrenz machen. Wenn der Franchisevertrag vor Unterzeichnung dann noch gründlich von einem Anwalt geprüft wird, steht einer erfolgreichen Gründung in der Pflegebranche nichts mehr im Wege. ■



Einhaltung juristischer Grundlagen und Rahmenbedingungen ist zwingend erforderlich

Markus Küffel

Markus Küffel, Gesundheitswissenschaftler, examinierte Pflegefachkraft und Geschäftsführer der Pflege zu Hause Küffel GmbH

Pflegebranche stellt Markt mit großer Zukunftsperspektive dar!