

Gründung ambulanter Pflegedienst - In 7 Schritten zum Businessplan

05.06.2008, 16:26 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *SPR Rechtsanwälte*



Rechtsanwälte

Es gibt viele Gründe sich selbstständig zu machen. So können Beweggründe sein, beim Typ „letzte Rettung“ einer drohenden Arbeitslosigkeit zu entkommen; Typ „Rivale“ dem „Chef“ nicht in die Tasche arbeiten zu wollen oder Typ „schaffensfreudig“ sich einen lang gehegten Traum zu erfüllen und eine eigene Firmenkultur inklusive Einkommensquelle zu schaffen. Alle angehenden Unternehmer (-innen) müssen sich jedoch anfangs die gleiche Frage beantworten: bin ich zum (-r) Unternehmer (-in) überhaupt geeignet?

Hilfe bei der Beantwortung gibt Ihnen die unten aufgeführte Checkliste: Wenn Sie mindestens zwei Drittel der Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, stehen Ihre Chancen auf eine erfolgreiche Gründung zunächst auf „grün“.

Motivation:

1. Kann ich mir selbst Ziele setzen und sie auch selbständig und organisiert verfolgen?
2. Bin ich vom Erfolg überzeugt?
3. Bin ich von mir aus motiviert, d.h. gründe ich nicht, um ausschließlich meine Arbeitslosigkeit zu beenden?

Qualifikation und Fähigkeiten:

4. Verfüge ich über die fachliche Voraussetzungen für mein Vorhaben?
5. Besitze ich kaufmännisches Know-how?
6. Kann ich Mitarbeiter führen und Aufgaben delegieren?
7. Kann ich meine Zeit einteilen?

8. Kann ich Entscheidungen treffen?

Persönliche Eigenschaften und privates Umfeld

- 9. Schaue ich nach vorn, bin selbstbewusst und optimistisch?
- 10. Bin ich bereit 50 Stunden und mehr pro Woche zu arbeiten und auf Urlaub zu verzichten?
- 11. Bin ich in der Lage, Rückschläge zu akzeptieren und mit Ausdauer zu überwinden?
- 12. War ich in den letzten Jahren selten krank?
- 13. Kann ich auch unter Stress konstruktiv arbeiten?
- 14. Unterstützen meine Familie und Freunde mein Vorhaben?
- 15. Bin ich bereit Risiken einzugehen und mich nicht gegen alle Gefahren abzusichern?

Netzwerk und berufliches Umfeld

- 16. Verfüge ich über ein gutes Verhältnis zu meiner Hausbank?
- 17. Habe ich ein gutes finanzielles Polster, so dass ich mich notfalls auch ohne Banken oder andere Kapitalgeber selbständig machen könnte?
- 18. Habe ich ein gutes und langes Verhältnis zu meinen Partnern wie z.B. Ärzten?
- 19. Bin ich in meiner Stadt bekannt, durch Vereine, Ehrenamt etc.?

Businessplanerstellung

Glückwunsch zur zweiten Stufe! Sie sind also ein Unternehmertyp. Der Geschäftsplan oder Businessplan muss nun erarbeitet werden. Dieser dient sowohl als Planungs- und Steuerungsinstrument als auch dem erfolgreichen Einwerben von Fördermitteln (z.B. über die Hausbank zinsgünstige Kredite oder Zuschüsse).

Nachfolgend behandeln wir wesentliche Punkte des Businessplans und beantworten anhand von einzelnen Schwerpunktthemen, typische Fragestellungen und Problematiken, die für einen guten Start notwendig sind.

1. Dienstleistungsidee:

Gerade in einem vom Wettbewerb stark besetzten Markt, wie dem der Pflege, ist es wichtig sich durch eine einzigartige Positionierung abzuheben: Zu fragen ist hier zunächst nach den Stärken der einzelnen Gründer. Hieraus ist ein Dienstleistungskonzept zu entwickeln, welches durch Umfang oder Art der Leistung einzigartig ist. Zu fragen ist insbesondere, welche besonderen Behandlungsmethoden beherrscht werden und welchen Endkunden ein besonderer Nutzen geboten werden kann (Diabetiker, Asthmatiker, Kinder etc.). Manchmal ist es notwendig, Partnerschaften einzugehen, um den Kundennutzen 100% zu erfüllen.

2. Das Unternehmerteam:

Die Frage nach dem Unternehmertyp wurde positiv beantwortet (s.o.). Nun stellt sich die Frage, ob der zu gründende Pflegedienst bei den Kassen zugelassen wird. Dies muss positiv beantwortet werden, da sonst eine Gründung nicht möglich ist: Nach § 71 Sozialgesetzbuch XI muss der Pflegedienst unter der ständigen fachlichen Verantwortung einer ausgebildeten Pflegefachkraft stehen, die die Berufsbezeichnung Krankenschwester/Krankenpfleger, Kinderkrankenschwester/Kinderkrankenpfleger, Altenpfleger/in mit staatlicher Anerkennung (aufgrund einer landesrechtlichen Regelung), staatlich anerkannte Heilerzieherin/Heilerzieher oder staatlich anerkannte Heilerziehungspfleger.

Die Zulassung zu erhalten stellt für Sie kein Hindernis dar, nun ist die eigene Familie von der Selbstständigkeit zu überzeugen. Denn auf Urlaub zu verzichten bei einer 50 Stundenwoche und mehr, muss vorher ausgehandelt sein und verlangt Opferbereitschaft auch bei der Familie. Ähnliche Überzeugungsarbeit muss auch bei den Teammitgliedern geleistet werden, um sich auf das gemeinsame Ziel einzuschwören. Dies fällt manchmal schwer, da unterschiedliche Arbeitsweisen, Fähigkeiten und Vorstellungen geeint werden müssen und nicht allen der Übergang vom Angestelltendasein zur Selbstständigkeit leicht fällt, insbesondere, da der Druck des Vorgesetzten nicht mehr vorhanden

ist. Dabei ist die Frage zu stellen, welche Ziele die Teammitglieder mit der Unternehmensgründung verfolgen. Hat das Team bereits zusammengearbeitet, wie ergänzen sich die Fähigkeiten in Bezug auf die Führung des Unternehmens, kennen die Gründer ihre Stärken und können Schwächen ausgeglichen werden?

3. Markt und Wettbewerb:

Der Ambulante Pflegedienst sieht sich insbesondere in den Ballungsräumen einem starken Wettbewerb ausgesetzt. Oft muss Konkurrenz verdrängt werden, um ein kleines Stück vom Kuchen abzubekommen. Konkurrenten sind dabei häufig Krankenhäuser, die ihre eigenen Pflegedienste mit Patienten versorgen, so dass sich die Pflegedienste bei Ärzten um Kunden bemühen müssen.

Die Frage ist also, ob der Markt gesättigt ist und ob es Sinn macht, in der Wunschregion ein Unternehmen zu gründen. Um den Markt exakt zu ermitteln, muss geklärt werden, wie viele Pflegefachkräfte zur bedarfsgerechten Versorgung in einer Region notwendig sind (Soll-Wert). Der Ist-Stand ergibt sich dabei aus der Addition der in einer Region zur Verfügung stehenden Pflegefachkräfte und deren Umrechnung in Vollzeitkräfte (ca.70%). Dazu zählen i.d.R. Pflegekräfte mit zwei- bzw. dreijähriger Fachausbildung. Der Mindestpflegeaufwand wird mit 4,6 Stunden pro Woche und einer effektiven Wochennettoarbeitszeit von rund 30 Stunden angenommen. Um den Mindestpersonalbedarf im Bereich der ambulanten Pflege ermitteln zu können, wird anstatt der durchschnittlichen Versorgungsquote, die regionale Mindestversorgungsquote angenommen. Entscheidend ist, ob ich 6-10 Patienten pro Vollzeitkraft versorgen kann. Aus dem Stand ist diese Zahl an Patienten schwer zu bekommen. Eine Möglichkeit ist, bestehende Patienten aus dem ehemaligen Arbeitsverhältnis „mitzunehmen“ oder den Patientenstamm einer Firma zu übernehmen.

4. Marketing und Vertrieb:

„Flaschenhals“ einer erfolgreichen Gründung bleibt vielfach die Kundengewinnung. Ein guter Mix aus Werbung in Regionalzeitschriften, gelben Seiten, Vorträgen, Flyern für Endkunden, Ansprache der Ärzte als „Zielkunden“ und ein gutes Netzwerk, sind kleine Schritte, um den eigenen Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Diese Aktionen sind unter einer langfristigen Perspektive zu sehen, da sich Erfolge oft erst nach Jahren einstellen.

5. Geschäftssystem und Organisation:

Zuständigkeiten und Arbeitsbereiche sollten klar geregelt werden, aufbauend auf den Stärken der einzelnen Teammitglieder. Hierdurch kann „zeitfressende“ Doppelarbeit vermieden und eine interne Spezialisierung erreicht werden.

6. Realisierungsplanung:

Eine Gründung kann sich unter Umständen von der Idee bis zum Start über ein halbes Jahr ziehen. Insofern ist rechtzeitig ein Plan zu erstellen, der die wesentlichen Ziele mit Zeitrahmen erfasst. Es ist eine exakte Abstimmung der Meilensteine notwendig, dazu zählen die Zulassung zum Pflegedienst, die Finanzierung über die Hausbank und das Einwerben von Zuschüssen über das Arbeitsamt, die Gewerbeanmeldung und Versicherungen.

7. Finanzplanung:

Nachdem alle Punkte schriftlich fixiert sind, ist ein Finanzplan zu erstellen. Dieser sollte folgende Fragen beantworten: Schaffe ich es, mit meinen Ressourcen einen Gewinn zu erwirtschaften? Welche Investitionen sind notwendig? Welche Kostenbelastung werde ich im Monat haben? Verfüge ich über genügend liquide Mittel, um meinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. So lassen sich einige Pflegekassen mehr als 3 Monate mit der Abrechnung Zeit, in der aber Zahlungsverpflichtungen, wie Gehälter, Pflegemittel etc. entstehen.

Portrait

Die Kanzlei SPR bietet umfassende Beratung im zivilrechtlichen und insbesondere wirtschaftsrechtlichen Bereich an.

Wir arbeiten eng mit Investoren, Fördermittelstellen, Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaften, Unternehmensberatern und Marktforschungsunternehmen zusammen. Mehr als 100 intensiv betreute Start-Ups und mittelständische Unternehmen stellen die Basis für fundierte Erfahrung dar und unterstützen Sie effektiv dabei, Ihr eigenes Netzwerk weiter auszubauen.

News-ID: 217073 • Views: 5698 (Stand: 06.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/217073/Gruendung-ambulanter-Pflegedienst-In-7-Schritten-zum-Businessplan.html>