

## Pflegedienste am Limit

16.09.2009, 17:11 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *alliance4care GmbH & Co KG*

---



Weiterstadt, September 2009 – Unterschiedliche Standards und verschiedene Interpretationen der zu erbringenden Leistungen bei Pflege-Anbieter führen schon lange nicht mehr zu einem gesunden Wettbewerb innerhalb der Pflegebranche. Im Gegenteil: Discount-Preise, fehlende Ausbildung oder mangelndes kaufmännisches Wissen bringen inzwischen zahlreiche Pflegedienste an ihr Limit.

Einen Pflegedienst zu gründen, ist nicht schwer. Mit den passenden Aufträgen und wenigen Mitarbeitern kann man recht gut auskommen. Doch was hinter dieser Dienstleistung steht, ist vielen Pflegedienst-Inhabern erst nach einigen Jahren der Selbstständigkeit bewusst: die meiste Zeit kostet natürlich die Pflege der Kunden an sich. Zahlreiche andere Aufgaben wollen aber trotzdem erledigt sein: das Personal muss immer weiter ausgebildet werden, die Firmenwagen müssen in die Inspektion, die Buchhaltung muss pünktlich erledigt werden, Verträge für Kunden müssen angepasst werden, und darüber hinaus ist man auch noch auf der Suche nach neuen Kunden. Dass immer mehr Pflegedienste an genau diesen Punkten zerbrechen, verwundert wenig. Kredite werden in Anspruch genommen, beispielsweise weil das Verbrauchsmaterial immer teurer wird und man im letzten Monat doch mehr Mitarbeiter beschäftigen musste, als geplant. Fazit: Der Kunde kann im nächsten Monat nicht mehr so zeitintensiv versorgt werden, das Arbeitsmaterial muss besser eingeteilt werden. Eigentlich nachvollziehbar, dass der ein oder andere dann auf billige Kräfte aus dem Ausland zurück greift, und das nur des Überlebens wegen.

Jährlich steigt die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland um rund 6 Prozent. Studien zufolge rechnet man bis zum Jahr 2050 mit 3,5 Millionen Menschen bundesweit, die auf Pflege angewiesen sind - davon mehr als 1,3 Millionen in den eigenen vier Wänden. Schade also, dass nur wenige Pflegedienste rosigen Zeiten entgegen sehen. Einigen ist schon heute bewusst, dass sie in zwei Jahren nicht mehr existieren werden. Die Kosten steigen immer weiter, zeitintensive Pflege wie zur Gründungszeit ist schon lange nicht mehr möglich, die Kunden fallen weg. Aber wie raus aus dieser Misere? Denn der Markt ist offensichtlich vorhanden.

Eine gute Möglichkeit bieten Netzwerke, wie sie auch in anderen Branchen bereits aktiv genutzt werden. alliance4care ist einer dieser Anbieter, spezialisiert auf die Pflege-Branche, der auch kleinste Pflegedienste wieder wettbewerbsfähig macht. In einem Netzwerk von Unternehmern werden zahlreiche Vorteile und tatkräftige Unterstützung in Bereichen geboten, für die ein Pflegedienst normalerweise im Tagesgeschäft keine oder nur sehr wenig Zeit übrig hat.

Kleine und mittlere, meist inhabergeführte Pflegedienste, die sich dem Verbund anschließen, profitieren von gemeinsam erarbeiteten Qualitätsstandards für ihr Unternehmen ebenso wie von erheblich günstigeren Einkaufskonditionen durch gemeinschaftliche Groß-Aufträge, beispielsweise im Sanitäts- oder dem Automobil-Bereich. Verbrauchsmaterialien, Firmenwagen und auch rechtliche Beratung werden bei Alliance4Care für alle Mitglieder eingekauft, ebenso Marketing- und Vertriebs-Dienstleistungen, wie es ein einzelner kleiner Pflegedienst sich nicht erlauben könnte. Und auch der Kunde profitiert von diesem durchdachten Zusammenschluss. Nämlich von bester Qualität in der Versorgung durch ausgebildetes Personal bei attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis.

alliance4care geht aber noch einen Schritt weiter. Eine Mitgliedschaft bringt nicht bloß einen Qualitäts-Vorteil gegenüber dem Wettbewerb: neben der Ausübung bester Pflege-Standards wird professionelle Weiterbildung des Personals durch eigene Trainer betrieben, denn mit qualifiziertem Personal steht und fällt der Erfolg eines Unternehmens. Für Kunden bedeutet das im Umkehrschluss, dass er mit der Beauftragung eines a4c-Pflegedienstes das „Beste vom Besten“ bekommt. Personal-Engpass ist ein weiteres Thema, über das man als Pflegedienst-Inhaber einfach nicht mehr nachdenken muss: alliance4care besitzt sogar einen Personalpool, auf den zugegriffen werden kann, wenn es mal brennt.

Pflegedienste, die jetzt Hilfe benötigen - sei es in der Gründungsphase, der Sanierungsphase oder wenn es um die Nachfolge-Regelung geht - sollten sich mit den Services eines solchen Verbundes auseinandersetzen. Es könnte die Rettung sein.

## **Portrait**

Über alliance4care

Mit alliance4care verbundene Unternehmen profitieren von qualifizierten Ersparnissen in allen Bereichen, indem sie die für sie wichtigen Kompetenzen ihrer Wahl innerhalb des Netzwerkes nutzen.

alliance4care ist ein Zusammenschluss von rechtlich selbstständigen, inhabergeführten Pflegediensten sowie Unternehmen und Dienstleistern aus dem Gesundheits- und Wellnessmarkt. Hier werden Services erbracht und Hilfestellung geleistet für alle mit alliance4care verbundene Unternehmen, vom Einkauf über Marketing und Vertriebs-Aufgaben, von der Personalsuche über gemeinsame Schulungen oder Einsatzunterstützung bei Personalengpässen, bei Abrechnung für die Pflege oder Löhnen sowie bei Beratungsfragen zur Gründung, einer ggf. notwendigen Sanierung oder Klärung von Nachfolgefragen. Gemeinsam Zukunft gestalten. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.alliance4care.de](http://www.alliance4care.de)

---

News-ID: 350510 • Views: 1520 (Stand: 22.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/350510/Pflegedienste-am-Limit.html>