

Pflegevermittlung als Nebenjob

Wie man das Thema Pflege zum Nutzen aller Beteiligten organisieren kann, zeigt Elsner Pflege. Franchise-Partner werden in ganz Österreich gesucht.



Foto: Franz Neumayr/SB

Elisabeth Steinbacher [re.] mit Mihaela Ardelean, einer von Elsner Pflege vermittelten Betreuerin

VON THOMAS WILHELM

► Elisabeth Steinbacher, 59, aus Anthering bei Salzburg besitzt seit 1995 eine Versicherungsagentur. Mit dieser hat sie sich auf Pflegeversicherungen spezialisiert, kennt sich also mit der Problematik pflegebedürftiger Personen und vor allem auch der diesbezüglichen Gesetzeslage gut aus.

Da ergab es sich günstig, als Ende 2011 Christian Elsner, Gründer des auf die Ver-

mittlung von Pflegerinnen spezialisierten Franchise-Systems Elsner Pflege, sie zum Beitritt in sein Unternehmen einlud. „Es gab dann einige Treffen mit Herrn Elsner, bevor ich eine der ersten Franchise-Nehmerinnen wurde“, erzählt Steinbacher.

Seither ist Steinbacher beides, Versicherungsmaklerin und für Salzburg zuständige Franchise-Nehmerin bei Elsner Pflege. Zeitlich lassen sich die beiden Tätigkeiten gut vereinbaren, weil die Franchise-Partnerschaften bei Elsner Pflege als Nebenjobs konzipiert sind.

Kundengewinnung und -betreuung

Was man als Franchise-Nehmer bei Elsner Pflege braucht, nämlich ein Auto und idealerweise ein Büro, hatte Steinbacher bereits. Nach einer –

in ihrem Fall wegen ihrer Vorkenntnisse kurzen – Einschulungsphase begann sie 2012, Kunden zu gewinnen. Steinbacher erinnert sich: „Ich habe meine Versicherungskunden per Mail angeschrieben, ich habe überall Flyer verteilt.“ Nach zwei Monaten brachte das den ersten Kunden. Wesentlich erfolgreicher ist sie allerdings, seit sie in ihrer Heimatgemeinde Informationsveranstaltungen organisiert. „Daraus ergeben sich viele Kontakte, die Kunden rufen oft von selbst an.“

Elsner Pflege bearbeitet einen Markt, der rasant wächst: die 24-Stunden-Betreuung pflegebedürftiger, meist hochbetagter Menschen in deren eigener Wohnung. Franchise-Nehmern kommen bei Elsner Pflege zwei Aufgaben zu: Erstens

sind sie für die Gewinnung neuer Kunden zuständig, und zweitens sind sie auch danach deren Ansprechpartner. Und zwar jeden Tag. „Die Angehörigen der pflegebedürftigen Personen rufen mich oft am Wochenende an, weil dann Familien halt gerne zusammensitzen“, meint Steinbacher.

Weiters sei zu bedenken, dass Pflegebedarf oft dringend sei. „Wenn eine Familie eine Betreuerin braucht, dann meist sofort.“

Wird Steinbacher kontaktiert, ist der Ablauf folgendermaßen: „Ich analysiere mit der Familie den Bedarf je nach Krankheit und Pflegestufe. Die Unterlagen schicke ich dann in die Zentrale nach Innsbruck, die die Suche einer Betreuerin übernimmt.“

Pflegerinnen kommen von der Zentrale

Ist die Betreuerin ein paar Tage später angekommen, muss Steinbacher den „Papierkram“, wie die Anmeldung bei der Sozialversicherung oder die Lösung eines Gewerbescheins, erledigen.

Die Betreuerinnen, in seltenen Fällen Betreuer, wohnen bei den zu Pflegenden in einem eigenen Zimmer, das ist Bedingung. Sie übernehmen laut Personenbetreuungsgesetz Aufgaben wie Waschen, Einkaufen oder Hausarbeit und leisten Gesellschaft. „Spritzen geben sie aber nicht, dazu muss ein Arzt kommen“, so Steinbacher. Der Großteil der zu Pflegenden sei in der Pflegestufe 3 oder 4, schwerere Fälle gebe es in Hausbetreuung kaum. Steinbacher: „Menschen in der Pflegestufe 7 kann man eigentlich nicht mehr zu Hause pflegen.“

GEWINN-Bewertung: Elsner Pflege

- Preis/Leistung: ●●●○○
- Ausgereiftheit: ●●●○○
- Marktchancen: ●●●●●

Fakten

Kontakt: 0 800 0700 31, E-Mail: office@elsner-pflege.at, Web: www.elsner-pflege.at
 Gesucht: unternehmerisch denkende, serviceorientierte Menschen, die sich ein zweites Standbein schaffen wollen
 Einstiegsgebühr: 480 Euro zzgl. Ust. für Franchise-Handbuch, Werbematerial etc.
 Zuzügl. Startinvestition: 1.000 Euro zzgl. Ust.
 Monatliche Franchise-Gebühr: 18 Prozent
 Werbegebühr: 12 Prozent sowie 3 Prozent EDV-Gebühr
 Vertragslaufzeit: 5 Jahre mit Verlängerungsmöglichkeit

Elsner vermittelt osteuropäische Betreuerinnen zu österreichischen Familien auf dem Boden bestehender Gesetze. Die Betreuerinnen kommen meist aus Rumänien oder Bulgarien. Sie bleiben vier Wochen, dann kehren sie für vier Wochen in ihre Heimat zurück. „Die meisten haben zu Hause selbst Familie“, weiß Steinbacher. Idealerweise wechseln zwei Betreuerinnen einander ab. In ihrer Heimat haben die Betreuerinnen eine entsprechende Ausbildung beim Roten Kreuz oder an einer Universität abgeschlossen. Zwar gibt es auch private Institute, die Ausbildungen anbieten, um sicher zu gehen, akzeptiert Unternehmensgründer Christian Elsner jedoch keine privaten Ausbildungszertifikate. Lieber intensiviert er die Zusammenarbeit mit dem rumänischen Roten Kreuz. „Zusätzlich verlangen wir Referenzen von den Damen“, so Elsner.

Pflegezuschuss vom Staat

Steinbacher erhält für ihre Dienste zu Beginn einmalig vom Kunden 590 Euro und von jeder Betreuerin 270 Euro, also in Summe noch

einmal 540 Euro. Weiters bezahlen die Kunden monatlich 28 Euro als Serviceentgelt. Von allen Einkünften sind insgesamt 33 Prozent an Gebühren an die Zentrale abzuliefern. „Momentan habe ich durchschnittlich vier neue Kunden im Monat“,

sagt Steinbacher. Dafür wendet sie etwa 20 Stunden in der Woche auf und es bleiben ihr nach Abzug der Franchise-Gebühren monatlich etwa 2.500 Euro.

Für die Familien bzw. die zu pflegenden Personen sieht die Rechnung folgendermaßen aus: Sie bezahlen der Betreuerin 1.200 Euro Honorar plus Zuschläge, zum Beispiel für demente Patienten 100 Euro extra.



Foto: Franz Neumayr/SB

Ein wichtiger Punkt: Die Betreuerinnen leisten Gesellschaft

So rechnet sich die Pflegevermittlung *

Peter Lindenhofer, Unternehmensberater und Trainer in Wien (lindenhofer.co.at), stellt seine Erfolgsrechnung unter folgenden Annahmen an: Die Tätigkeit wird nebenberuflich (20 Stunden pro Woche) und in Form eines Kleinunternehmens ausgeübt, die Umsatzsteuer ist in den Einnahmen und Ausgaben enthalten. Der erste Auftrag erfolgt nach drei Monaten, nach sechs Monaten gibt es zwei Abschlüsse pro Monat. Die Einnahmen basieren auf einer Vertragsdauer von zwölf Monaten. Die Franchise-Gebühr von insgesamt 33 Prozent ist bei den Einnahmen bereits abgezogen:

Erfolgsrechnung	1. Jahr	2. Jahr
Anzahl Kunden	15	24
Provision/Kunde	660	660
Einnahmen aus Provision	9.900	15.840
Einnahmen laufende Betreuung	1.238	5.403
Nettoeinnahmen	11.138	21.243
Telefon	120	120
Kfz	840	840
Einstiegsgebühr	1.841	
Sonstiges	500	500
Summe Ausgaben	3.181	1.340
Überschuss	7.957	19.903
Sozialversicherung	2.148	5.374
Einkommensteuer **	0	1.288
Nettoeinkommen	5.809	13.241
Stundensatz netto	6,45	14,71

*) Diese Rechnung beruht auf Annahmen und dient lediglich zur Orientierung.
 **) Sollte ein zusätzliches Einkommen bezogen werden erhöht sich die Einkommensteuer.

Steinbacher: „Mit Sozialversicherung etc. kostet eine unserer Betreuerinnen in Salzburg im Schnitt etwa 1.500 Euro im Monat.“ Vom Staat bekommt man dafür in der Pflegestufe 3 etwa 440 Euro plus 550 Euro Zuschuss für eine 24-Stunden-Betreuung zurück. „Das heißt, die Familie hat unterm Strich etwa 500 Euro zu bezahlen“, rechnet Steinbacher vor. Das sei leistbar. Und für die Betreuerinnen sei die Sache ebenfalls attraktiv, da diese in ihren Heimatländern nur ein Drittel dessen verdienen würden, was sie in Österreich bezahlt bekommen.

GEWINN-Fazit:

Elsner Pflege wurde 2011 gegründet und zählt im Moment zehn Franchise-Nehmer, hauptsächlich in Tirol und Salzburg, sowie rund 160 Kunden. In Österreich sieht man Potenzial für insgesamt 70 Franchise-Partner.

Als solcher sollte man unternehmerisches Denken, Serviceorientierung und Talent im Umgang mit Menschen mitbringen. Der Kapitalbedarf ist sehr gering, die Gebühren von insgesamt 33 Prozent sind es eher nicht, jedoch scheinen die Leistungen des Franchise-Gebers angemessen. Als Nebenjob ist ein Eintritt in das noch junge System daher durchaus attraktiv.