

Pflegeberatung
Markus Oppel

Mit Pflegesachverstand zu Ihrem Recht

Und die eigene Familie möchte auch satt werden"- die Herausforderungen für selbständige Pflegeberater/innen erfolgreich meistern

Krankenpfleger Examen 2003

(bis 2018 dann 7 Arbeitgeber in unterschiedlichsten Settings)

Praxisanleiter, Aromatherapeut, Fachkraft für Bülow Drainagen,
FWB Onkologie und Hämatologie (aus ...gründen nicht beendet),
Dozent im Gesundheitswesen

Ab Mai 2016 - Leiter der Abteilung Pflegeberatung bei der Hausengel
Betreuungsdienstleistungen GmbH / der Hausengel Pflegedienste GmbH

Weiterbildungen zum Pflegeberater §45 und 7a sowie Junior Project
Manager (IAPM)

- Erste Ideen, Entwicklung und Planung der Selbstständigkeit
- 2017 und 2018 Netzwerkaufbau und Beziehungen knüpfen, im Rahmen hunderter Stunden Ehrenamt politische nicht parteigebundene Aktivitäten für bessere Pflege geleistet (24/7)
- März 2018 bis Juli 2018 Vorbereitung der Selbstständigkeit nach Kündigung der Festanstellung – Gefördert durch die Agentur für Arbeit nach ganz viel Diskussion (24/7)

Vorbereitung der Selbstständigkeit

- Verträge recherchieren
- Abrechnungsmöglichkeiten recherchieren
- Businessplanung
- Umsatzschätzung
- Thema Versicherung (Pflicht, Notwendig, Sinnvoll)
- Finanzierung / Anschaffungen / Kosten der Gründung
- Rechtsform (Einzelunternehmen, GbR, e.K, OHG, KG, GmbH, AG – Kleingewerbe ja oder nein)
- Stakeholder identifizieren (Klienten / Auftraggeber)
- Spezialgebiet suchen

Mitgliedschaften / Aktivitäten

- DBfK
- (früher BvPP) – DBfPP
- DPV
- VERDI
- LPK RLP / VdPB
- Pflegende Angehörige e.V.
- Tag der Pflegeberatung e.V.
- Bundesverband für PTBS e.V.
- DGuSV

Tätigkeiten- Angebote- Dienstleistungen

- Pflegeberatung 7a für Spektrum K und Medical Contact sowie im Rahmen von Einzelfallentscheidung (die individuelle erbeten /erkämpft werden müssen)
- Beratungseinsätze als anerkannte neutrale Beratungsstelle gemäß §37,3
- Pflegeschulungen in der Häuslichkeit gemäß §45
- Widerspruchsmanagement privat und für Weigl und Partner
- Selbst finanzierte Pflegeberatung privat und für Pflege Dschungel
- ElderCare privat und für famPLUS
- Telefonische Pflegeberatung für Escaria
- Dozieren und Referieren zu diversen Themen (Kirchengemeinden, Selbsthilfegruppen, Verbände, Kreise,...)
- Stundenweise Verhinderungspflege

Behörden und Institutionen im Rahmen der Selbstständigkeit - Erfahrungsberichte

- Agentur für Arbeit
- Unternehmensberatung
- Bank
- Versicherung
- Verbände
- Finanzamt
- Gewerbeaufsicht
- Ggfs. Zoll

Agentur für Arbeit

Warum Agentur für Arbeit? Weil Fördermöglichkeiten in Form eines Gründungszuschusses möglich waren!

Größtes Problem: Berufsbild des Pflegeberaters war nicht bekannt, Weiterqualifizierungsmöglichkeiten nicht vorhanden, zurückdrängen ans Pflegebett, fehlende Rücksichtnahme auf fachärztliche Einschränkungen wie Schicht- und Nachtdienstverbot.

Situation der unzähligen offenen Stellen in allen Settings für die dazu dass man mich auch als Betreuungskraft tagsüber in die Tagesbetreuung abschieben wollte.

Unternehmensberatung

- Kosten zwischen 2000 und 3000€.
- Zwei Drittel der Kosten (wurde mir zugesichert) würden durch einen EU Fond übernommen.
- Ich habe dies nach zahlreichen Vorgesprächen abgelehnt und es stattdessen alleine gemacht.
Allerdings nach dem empfohlenen Vorgehen einer Internetplattform die kostenlos war <https://www.unternehmenswelt.de/>

Bank

- Warum die Bank? Ich brauchte ein Darlehen! Mein Anspruch war (und ist) das ganze vernünftig aufzuziehen, weshalb ich bei der Kreditabteilung der Volksbank vorsprach und 10.000€ als Gründungs Kredit beantragt habr.
- Das Geld zu bekommen war trotz Kreditwürdigkeit überhaupt nicht einfach, da auch hier das Berufsbild des Pflegeberaters unbekannt war, die Erfolgchance als nicht einschätzbar galt und leider auch hier gesagt wurde: „Gehen sie doch lieber zurück als Krankenpfleger in die Klinik, da wissen sie was sie haben und dann bekommen sie auch 10.000€ Kredit.“

Versicherung

- Berufshaftpflicht, Rechtsschutz, KFZ Versicherung für gewerblich genutztes Leasing, Kreditausfall Versicherung und Berufsunfähigkeit (bei mir nicht möglich). Das war es was ich recherchiert hatte dass ich brauche!
- Zu hören bekam ich : „Uiih spannend, von Pflegeberater hab ich noch nix gehört und in meiner Auswahlmaske gibts das nicht - ich weiß jetzt gar nicht wie ich sie versichern soll. (Das hörte ich bei 3 Versicherungen) Letzten Endes musste dann mit den Zentralen der Unternehmen Rücksprache gehalten werden und die IT müsste Pflegeberater erst einpflegen . So wurde schriftlich fixiert, dass ich zwar Pflegeberater bin, aber als selbständiger Rentenberater versichert und hinterlegt werde, dieses Berufsbild gabs nämlich.

Verbände

- Großes Kompliment an dieser Stelle an den DBfK! Der hat wirklich grandios zu den Themen Rahmenverträge, selbständig machen und Pflegeberatung im Rahmen seiner Möglichkeiten beraten (in Person Frau Grauvogel aus München).
- Der DBfPP war noch zu jung und Verdi war leider überfordert. Ich bin solidarisch als Selbständiger weiter Mitglied geblieben, allerdings gefallen mir viele Entwicklungen nicht, weshalb ich jetzt leider auch zum November aus Verdi ausgetreten bin. Das Geld leg ich lieber in andere Vereine an... (oder dann bald in den Bochumer Bund 😊)

Finanzamt

- Das Thema Finanzamt war anfangs relativ unproblematisch.
- Nach Sichtung meines Businessplans wurde festgelegt, dass ich als Einzelunternehmer zu führen sei und aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf Erlösquellen und Umsätze legte man mir auf, die ersten 2,5 Jahre meiner Selbständigkeit monatlich Umsatzsteuer machen zu müssen.
- Man hatte dies Konstellation noch nicht gehabt, und das jemand davon leben wolle mit derart unterschiedlichen Dienstleistungen und Angeboten, die alle unterschiedlich zu besteuern oder gar steuerfrei waren führte zu grauen Haaren...

- Als ich vor 2 Monaten eine Frage an das Finanzamt hatte zum Thema Mehrwertsteuer Pflicht auf SGB V und XI Leistungen wenn man kein Pflegedienst und keine Wohlfahrtsorganisation ist, sowie Zahlungen von der Kasse - in welche Spalte der monatlichen Umsatzsteuer ich die Zahlungen der Kasse buchen muss (damit ich über die 25 oder 45% Regelungen nach dem Einkommenssteuergesetz komme) wurde mehrere Wochen - um genau zu sein 24 Tage - recherchiert bis mich der Zweigstellenleiter meines Finanzamtes anrief und mir sagte man wäre überfordert gewesen, man hätte so etwas noch nie gehabt und könne mir deshalb nur eine unverbindliche Aussage geben (das gleiche hat übrigens meine Steuerberaterin auch gesagt) weshalb ich dieses Thema hier als sehr speziell einstufen muss und unbedingt fachliche Begleitung empfehle – so teuer es auch ist!

Gewerbeamt

- Gewerbeamt bei uns auf in großen Kreisstadt Kitzingen war entspannt. Gewerbe anmelden, 12€ bezahlen. Die haben es einfach nur weitergeleitet an das Finanzamt und das hat dann entschieden dass ich als Einzelunternehmer zu führen bin (auf Basis meiner nachgereichten Unterlagen und meines Business Plans in dem natürlich sowohl Erlösquellen als auch angebotene Dienstleistungen aufgeschlüsselt waren).

Business Plan

- Die Business Plan zu erstellen über die Seite Unternehmenswelt war prinzipiell wenig problematisch, da gut erklärt.
- Aber der Teufel liegt natürlich im Detail! Ich muss zugeben, meine ersten Entwürfe die mir persönlich (und meinem Umfeld) gut gefallen haben, fanden weder bei der Bank noch bei der Agentur für Arbeit großen Anklang, weshalb mir von Seiten der Agentur für Arbeit dann eine Gründungsberatung mit Unterstützung bei Erstellung des Business Plans auferlegt wurde - auch um den Gründungszuschuss beziehen zu dürfen.

Business Plan – Vertraulich ! (Kurzfassung)

Businessplan Markus Oppel – Pflegeberatung Oppel



Inhaltsverzeichnis

1. Gründerperson und Unternehmung
2. Zusammenfassung
3. Markt für Pflegeberatung
4. Produkt & Dienstleistung
5. Marketing & Vertrieb
6. Zielkunden und Kategorisierung von Erlösquellen
7. Gründungskosten
8. SWOT Analyse und Gegenmaßnahmen

Zahlenmaterial (Anhang)

1. Gründerperson und Unternehmung

Angaben zur Gründerperson

Name des Gründers: Herr Markus Oppel
Geburtsdatum des Gründers: 10.12.1982
Adresse des Gründers: ~~Klettenbergstraße~~ 16
97320 Buchbrunn
E-Mail des Gründers: markusoppel@web.de
Telefon des Gründers: 0170/5938550
Mobil-Telefon des Gründers: 0170/5938550

Angaben zur Unternehmung

Name / Firmierung: Pflegeberatung Markus Oppel
Gründungsdatum: 01.07.2018
Unternehmenssitz: ~~Klettenbergstraße~~ 16
97320 Buchbrunn
E-Mail: info@pflegeberatung-oppel.de
Telefon: 0170/5938550
Mobil-Telefon: 0170/5938550

2. Zusammenfassung

Meine selbstständige Tätigkeit als Pflegeberater und Dozent werde ich voraussichtlich am 01.08.2018 in Buchbrunn aufnehmen und mich mit meinem Angebot an Privatpersonen und Versicherte aller Pflegekassen sowie Weiterbildungsinstitute und Unternehmen die Pflegeberatungen vermitteln richten.

Mit der Gründung meines eigenen Unternehmens verfolge ich das Ziel, die Vereinbarkeit von

Familie, Pflege und Beruf - die uns immer von der Politik propagiert wird - auch tatsächlich in

der Realität lebbar zu gestalten. Ferner ist mir wichtig, dass die Versicherten die Ihnen von Recht und Gesetz zustehenden Leistungen abrufen und nutzen können, vor allem aber, dass Sie nicht alleine für die Genehmigung kämpfen müssen.

Für meinen Unternehmenssitz nutze ich meinen Wohnsitz in der Klettenbergstraße 16 in 97320 Buchbrunn. Im Dachgeschoss befindet sich ein eingerichteter Büroraum. Die Tätigkeit Pflegeberatung ist allerdings eine Tätigkeit, für die es essentiell ist, die wohnbaulichen Gegebenheiten der Versicherten zu kennen, weshalb nahezu alle Termine auch in deren Räumlichkeiten stattfinden werden. Doziert wird in den Räumen der Auftraggeber bzw. in einem öffentlich zu mietenden Raum (z.B. Gemeindesaal Buchbrunn, 50 € Miete pro Tag - diese wird bei Aufträgen mit kalkuliert).

Als direkten Radius werde ich 50 km um 97320 Buchbrunn abdecken. Bei einem gut dotierten Mandat werde ich 300 km Radius abdecken.

Ich habe eine abgeschlossene Ausbildung als Krankenpfleger, zusätzlich die Fachweiterbildungen Praxisanleiter (Fachpraktischer Lehrer für Pflegeberufe in der Erwachsenenpädagogik) und Pflegeberater nach §7a die mir bei der erfolgreichen Umsetzung meines Gründungsvorhabens helfen werden.

Ferner besitze ich Qualifikationen als Pflegeberater nach §45, Aromatherapeut, Dozent im Gesundheitswesen, Mastergeräteeinweiser nach MPG und Junior Project Manager nach IAPM. Auch habe ich das erste Jahr der Fachweiterbildung für Onkologie und Hämatologie absolviert.

Schwachstellen oder Defizite sehe ich im Moment in der Bekanntheit und Nutzung der Pflegeberatung bei den Versicherten und den sehr schwierigen Strukturen im Gesundheitswesen im Allgemeinen und der Kassenpolitik im speziellen. So gibt es kaum offizielle Daten über die Nutzung der Pflegeberatung. Meine Quellen in einigen Pflegekassen sprechen von einem "niedrigen einstelligen Prozentbereich" an Versicherten die eine zustehende Pflegeberatung - oder auch Schulungen - nutzen. So ist hier ein riesiges Potential an Kunden vorhanden, welches durch gezielte Informationspolitik meinerseits genutzt werden muss.

Um mein Unternehmen auf Dauer erfolgreich aufzubauen, bin ich bereit mich Weiterbildungen zu unterziehen.

So muss das nächste Ziel die Weiterbildung als Pflegesachverständiger sein, damit ich Kunden auch vor Gericht vertreten kann bzw. ich auch von Gerichten als Gutachter beauftragt werden kann.

3. Markt für Pflegeberatung

Ich habe bereits erkannt: in einer Leistungsgesellschaft wie der unseren, ist das Thema Gesundheit ein wichtiges Thema. Der Mensch muss leistungsfähig sein, er muss viel, schnell und länger arbeiten, flexibel und mobil sein - und das im Idealfall über Jahre hinweg. Dabei ist es unheimlich wichtig, eine Balance von Arbeit und Privatleben zu schaffen und seinen Körper in einem gesunden Zustand zu halten. Nur wer gesund ist oder seine Krankheit schnell auskuriert, ist in dieser Gesellschaft leistungsfähig. Ebenso gilt es im Umgang mit pflegebedürftigen Angehörigen (ob Kinder, Geschwister, Eltern oder Großeltern) frühzeitig Hilfsangebote zu etablieren, um die Vereinbarkeit von Familie/Pflege/Beruf auch zu ermöglichen. Es ist kein Umdenken in der Politik zu erkennen - es wird auf das Bismarcksche System weiterhin gesetzt (sich selbst um Angehörige unentgeltlich kümmern) was für Pflegenden Angehörige schlecht, für mich allerdings gut ist.

Natürlich bin ich mir bewusst, dass ich zukünftig mit anderen Anbietern konkurrieren werden muss und mich inhaltlich und auch preislich abgrenzen muss.

Allerdings wird es sehr erschwert direkt mit den Kassen abzurechnen und zu agieren, sondern es läuft über große Dienstleister (Spectrum K für

Kassenpatienten, Compass für Privatversicherte, WDS Care für DAK Patienten, Medical Contact über den DBfK für Barmer und Techniker). Da all diese Anbieter nahezu ausschließlich mit der Beauftragung von Honorarkräften arbeiten und ich die Erbringung von Pflegeberatungen oder Schulungen für alle diese Dienstleister in unserer Region anbieten möchte und kann besteht keine direkte Konkurrenzsituation.

4. Produkt & Dienstleistung

Anzubietende Dienstleistungen:

- Pflegeberatung nach §7a SGB XI mit ca 45 € pro Stunde an Privatzahler - auch über Anbieter wie Spektrum K auf Honorarbasis (ca. 32 € / h) und als direkte Kassenbeauftragung via DBfK und Medical Contact AG sowie Einzelverträge.

- Pflegeschulung nach §45 SGB XI - Abrechnung über Pflegekasse und DBfK, aber auch über

Anbieter wie Spektrum K auf Honorarbasis (88 e pro 120 Minuten bei direkter Abrechnung mit den Kassen)

- Dozententätigkeiten. Bereits fertig sind: Fortbildung Pflege in Deutschland - ein Ist-Stand (90 min Dauer), Aromatherapie und Aromapflege für Pflegeberufe (2, 4, 6, 8 h Dauer kann gewählt werden, ebenso existiert ein von mir erstelltes Konzept zur Implementierung in Kliniken), komplementäre pflegerische Maßnahmen insbesondere für die Onkologie, Leben in und mit Aphasie. In Erstellung sind Pflege Allgemein (nach §45 SGB XI) und Betreuung (nach §45 SGB XI) sowie Demenz und Ausbildung Pflegehilfs- oder Betreuungskräfte (53c SGB XI)

- Nachhilfe und Prüfungsvorbereitung für Auzubildende in Pflegeberufen (Erfahrung durch 6 Jahre in denen ich als Praxisanleiter Examen in Bayern mit abgenommen)

- Unterstützung bei Pflegegradeinstufung mit ca 45 € pro Stunde an Privatzahler - auch über

Anbieter wie Dr. Weigl und Partner auf Honorarbasis. (Hier ist bei 90 Minuten Hausbesuch und inkludierter Fahrt sowie 60 Minuten Dokumentation mit 250 - 350 € zu rechnen)

- Widerspruchsmanagement - mit ca 45 € pro Stunde an Privatzahler

- Beratungseinsätze nach §37 SGB XI (20-30 Minuten Dauer, 23 - 30 € je nach Pflegegrad)

- Mittelfristig werde ich auch die Anerkennung der Niedrigschwelligkeit anstreben, damit ich

die 125 € Entlastungsbetrag nutzen kann (Bedarf ist massiv vorhanden) --

Ginge über Verein, Helferkreis. In Bayern sehr schwierig! Ggf. Einzelfalllösungen mit den Kassen suchen.

- Präventive Hausbesuche über Medical Contact AG (Vorsorgeprogramm Casaplus) - 60 Minuten / 53 €

Bisherige feste Interessenten und Kooperationspartner:

- Grund- und Mittelschule Buchbrunn, Mainstockheim, Kaltensondheim

- MPM Betreuen Zuhause

- Dr. Weigl und Partner

- Spektrum K

- 6 ehemalg Beraterne

- Wapp Consult

- planfürdiepflege gmbh

5. Marketing & Vertrieb

Ich werde folgende Werbemaßnahmen durchführen:

Anzeige in Mainpost und Infranken, Homepage, lokale Zeitschriften und Gemeindeschriften, Social Media (Ganz wichtig, hierüber informieren sich die meisten Pflegenden Angehörigen!) und persönliche Ansprache in

Selbsthilfegruppen (Termin zweiter Mittwoch im Juni in der VHS Kitzingen in einer ADHS Selbsthilfegruppe), Arztpraxen und Apotheken, aber auch lokale Veranstaltungen werde ich mit Ständen besuchen (von Stadträtin Astrid Glos am 07.07 interkulturell über den Anspruch auf Pflegeberatung und Pflegeleistungen aufzuklären bin ich gebucht) - Netzwerkarbeit wird gerade zu Beginn ganz wichtig sein!

Nach meinen Berechnungen ergibt sich folgendes Preis-Leistungsverhältnis:

Die Bezahlung für von den Kassen oder Dienstleistern beauftragte Beratungen sind größtenteils vorgeschrieben. Diese belaufen sich bei einer 7a Beratung (Stunden, die benötigt werden ca 3-4) auf ca. 225 €.

Besser sieht es bei Beauftragung über eine Pflegegradeinstufung oder ein Widerspruchsverfahren aus. Hier werden im Erstbesuch ca 125 € fällig. Für eine Stellungnahme aus Pflegefachlicher Sicht nochmal 125 €. Stunden die benötigt werden ca.2. Bei Erfolg wird dann noch die erste Pflegegraderhöhung als Erfolgshonorar fällig (Bei Pflegegrad 2 wären es z.B. 316 €). Wenn es vor Gericht geht und eine Rechtsanwaltskanzlei mir ein Mandat für eine pflegefachliche Stellungnahme erteilt, sind 500 - 600 € für einen Auftrag möglich.

Die Bezahlung kann per Überweisung oder per Paypal sowie bar erfolgen. (Von Paypal verspreche ich mir, auch allgemeine Anfragen die aus einer Region kommen in die eine Fahrt zur persönlichen Einschätzung der Lage betriebswirtschaftlich falsch und / oder übertrieben wäre bzw. möglicherweise auch nur eine E-Mail Antwort vom Kunden gewünscht wird, mit einer schnellen und kurzen Antwort z.B. per Chat oder per Email zu beantworten).

Explizit für Dozententätigkeiten werde ich meine Schulungen über dozentenpool24.de anbieten.

6. Zielkunden und Kategorisierung von Erlösquellen

Vorweg: Jeder Pflegebedürftige hat in Deutschland einen Rechtsanspruch auf eine Pflegeberatung.

Es gibt aktuell ca. 3 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland (plus ca 2 Millionen die durch das Raster fallen!), diese Zahlen werden in den nächsten Jahren massiv steigen.

Ferner hat jeder pflegende Angehörige einen Rechtsanspruch auf eine Pflegeschulung. Man kann davon ausgehen, dass unter 10 % dieses nutzen (Insiderinformationen, es gibt kaum offizielle Zahlen).

Direkte Zielkunden sind also vor allem pflegebedürftige und deren pflegebedürftigen Angehörige.

Indirekte Zielkunden sind die Pflegebedürftigen und Pflegenden Angehörigen, für die ich durch Unternehmen im Gesundheitswesen die Pflegeberatung oder Schulungen anbieten beauftragt werde.

Erlösquellen:

- Direkte Pflegeberatung
- Indirekte Pflegeberatung
- Pflegeschulungen und Beratungseinsätze
- Direktes Widerspruchswesen und Gutachtertätigkeiten
- Indirektes Widerspruchswesen und Gutachtertätigkeiten
- Dozententätigkeiten
- Provisionen

1) direkte Pflegeberatungen: Pflegebedürftige und deren Angehörige identifizieren, über Pflegeberatung aufklären, Beratungsbedarf ermitteln, Einzelfalllösung / Beratungsgutschein mit der betreffenden Pflegekasse klären und die Pflegeberatung durchführen. Hier sind je nach Kassen unterschiedliche Vergütungen zu erwarten. Im Mittel werden es 4 Stunden bei 55 € pro Stunde sein.

2) indirekte Pflegeberatungen: Beauftragung über Pflegeberatungen in meiner Region durch (wiederum von der jeweiligen Pflegekasse beauftragte) Dienstleister wie Spektrum K oder WDS Care.

Weniger Verwaltungsaufwand deshalb im Durchschnitt 3 Stunden pro Fall aber bei deutlich geringerer Vergütung von 32 € pro Stunde.

3) Pflegeschulungen und Beratungseinsätze: Hier gibt es feste Beträge je nach Pflegekasse und

Bundesland. Im Durchschnitt werden 90 Minuten Schulung in der Häuslichkeit genehmigt bei einem Stundensatz von durchschnittlich 42 €.

4) direktes Widerspruchswesen und Gutachtertätigkeiten: Jeder Fall wird anders sein. Bei "einfacheren" Fällen in denen nur ein pflegefachliches Gutachten als Antwort auf eine abgelehnte Leistung verfasst wird (nach vorherigem Hausbesuch) werden 3 Stunden durchschnittlich nötig sein bei 55 € pro Stunde. Wenn es ein gerichtstaugliches Gutachten sein soll, sind 6 Stunden im Durchschnitt notwendig und eine Vergütung von 80 € pro Stunde.

5) indirektes Widerspruchswesen und Gutachtertätigkeiten: Beauftragung für Fälle in meiner Region durch Dr. Weigl und Partner. Im Durchschnitt 2 Stunden Zeitaufwand bei ca. 60 € pro Stunde. Bei Gerichtsfall ca. 4 – 6 Stunden bei 80 € pro Stunde.

6) Dozententätigkeiten: Im Durchschnitt 55 € pro Stunde Dozententätigkeit.

7) Provisionen für Empfehlungen: (Hausnotruf ca. 20 €, Hilfsmittel unterschiedlich, 24 Stunden Betreuungskraft unterschiedlich - Hausengel z.B. 100 € einmalig, MPM Betreuung bis zu 300 € einmalig)

Es ist mit monatlicher durchschnittlicher Stundenzahl / Beauftragungszeit sowie Vergütung pro Monat zu rechnen und zu planen (Nach einer Anfangszeit von wenigen Monaten in denen erst alle Verträge stehen müssen, ich in den Pflegekassen bekannt sein muss etc):

1) 16 Stunden = 880 €

2) 18 Stunden = 576 €

3) 18 Stunden = 756 €

4) 12 Stunden = 960 €¹

5) 10 Stunden = 600 €

6) 10 Stunden = 550 €

7) Kein zeitlicher Aufwand – 500 € / Monat

Im Monat 84 Stunden bei einem Umsatz von 4822 €

7. Gründungskosten

2500 Euro für Wareneinkauf/Ausstattung

2000 Euro für ergänzende Büro- und Geschäftsausstattung

1000 Euro für Marketing

1000 Euro für Anmeldungen und Genehmigungen

500 Euro für Beratungsleistungen (z.B. über die Aktivsenioren e.V.)

1000 Euro für Logo und Homepage sowie Bedruckung des Autos

Diese finanziere ich über ein Darlehen bei der VR Bank Kitzingen.

Unterschrift



i

Stärken	Schwächen	Chancen	Risiken
<p>Markt ist sehr gut bekannt</p> <p>Potential ist sehr groß</p> <p>Mitanbieter sind bekannt und kennen mich</p> <p>Gute Verknüpfungsmöglichkeiten mit bestehenden Strukturen</p>	<p>Betriebswirtschaftliches Denken noch nicht voll ausgereift</p> <p>--> Mutter als Steuerfachangestellte unterstützt</p> <p>Familie / Pflegebedürftige im Hintergrund (Thema Zeit/Ressourcen)</p> <p>--> Flexible Zeiteinteilung und Rückhalt der Ehefrau deshalb</p> <p>Finanzieller Rückhalt nur minimal vorhanden</p> <p>--> Bank unterstützt durch Darlehen</p>	<p>Entwicklungsmöglichkeiten immens</p> <p>Möglicherweise bin ich derjenige, der das Thema Pflegeberatung dem ganz großen Publikum bekannt macht</p> <p>Nischen/Zweige die nicht unmittelbar mit dem Thema Pflegeberatung zusammenhängen erschließen</p> <p>--> meinen Interkulturellen Ansatz bietet niemand an zum Beispiel</p> <p>Bank und Agentur für Arbeit fördert über den Start hinaus</p>	<p>Pflegeberatung wird strenger reglementiert oder von den Kostenträgern (Pflegekasse) wird es als Kostenfaktor erkannt und abgeschafft</p> <p>--> Neue Richtlinie zum 01.08.18; unwahrscheinlich das Einschränkungen die mich betreffen kommen, da die Gesetzeslage eindeutig ist (Rechtsanspruch z.B.) -</p> <p>Möglicherweise wird das Erlangen der Qualifikation verschärft, da ich diese schon habe, denke ich an Bestandsschutz – notfalls Nachschulung (z.B. auf Standard Pflegesachverständiger) sowieso mittelfristig geplant</p> <p>Auftragslage wird nicht so gut wie erwartet, weil die Menschen nicht bereit sind selbst zu zahlen und nur Kassenberatungen (bei denen Vermittlerfirmen wie Spektrum K oder WDS Care nahezu 50 % des Geldes für sich behalten) kommen rein</p> <p>--> Ich habe meine Dienstleistungen bereits sehr breit aufgestellt. Notfalls Tageweise in die Pflege gehen und die Pflegeberatung als Nebengewerbe angehen wäre jederzeit möglich</p>

Gründungsberatung

- Pitch
- Keine Ahnung von Pflege, Gesundheitswesen, geschweige denn Pflegeberatung
- Aus 15 Minuten wurden 75 in denen ich die Grundlagen erklärte

Fazit / Empfehlungen

- Grundsätzlich muss ich empfehlen es wirklich, wirklich (!) gut vorzubereiten und wir reden hier nicht von Wochen, sondern von Monaten und Jahren!
- Dringend empfehle ich eine fachliche Begleitung!
- Stellt Euch unbedingt so breit wie möglich auf, sucht Euch aber ein Spezialgebiet - hört sich gegensätzlich an, ist es aber gar nicht!
- Arbeitet eure angebotene Dienstleistungen gründlich aus, sucht Euch im Vorfeld Anbieter / Kooperationspartner / Auftraggeber. Einer oder zwei reichen euch nicht aus (sofern ihr es nicht „nur“ als Kleingewerbe machen möchtet oder in Ballungsgebieten (NRW, Berlin, Hamburg) wohnt).

Ich habe es keine Sekunde bereut – aber weniger Arbeit und deutlich mehr „Verdienst“ wie als Festangestellte Pflegekraft (vor allem in höherer Position oder im TvÖD hoch eingruppiert) ist es definitiv NICHT!

Wenn man wie ich von 2700 oder maximal mal bei einem Arbeitgeber 2900 € Bruttoverdienst kommt, sieht es natürlich auch nicht so schlecht aus! Ich bin seit wenigen Monaten soweit, dass ich jetzt etwas mehr habe als damals.

Auch die Illusion keine Wochenenden, Feiertag etc muss ich nehmen – die Kunden/Versicherten fragen aktiv Abendtermine, Termine an Wochenenden und Feiertagen nach (habe jeden Tag an jedem Wochenende und jeden Feiertag im Schnitt einen Termin, aber ein Termin – wenn nicht 3 Bundesländer entfernt – entspricht erstmal keiner 8 h Schicht in der Klinik...)

Pflegeberatung
Markus Oppel



Mit Pflegesachverstand zu Ihrem Recht