



FRANCHISE *connect*

Das Magazin des Deutschen Franchiseverbandes



Auf GEHT'S!

ZEIT, SICH ZU ENTFALTEN

- ▶ EIGENES UNTERNEHMEN
- ▶ NEUE PERSPEKTIVEN
- ▶ MEHR FREUDE AM JOB



AUS LEIDENSCHAFT

**GASTGEBER
ALS TRAUMBERUF**



MIT EMPATHIE

**WACHSTUMSMARKT
PFLEGE & BETREUUNG**



MIT BEGEISTERUNG

**IMPRESSIONEN VOM
FRANCHISE FORUM**

ENORMES POTENZIAL

Wie schätzen erfahrene Praktiker die Chancen für Unternehmensgründungen im Pflege- und Betreuungssektor ein?



INNOVATIONEN ZU DEN KUNDEN BRINGEN

Kaum ein Bereich unserer Gesellschaft steht vor einem so einschneidenden Wandel wie die Pflege- und Betreuung. Dabei sind viele Angebote und Strukturen bisher kaum digitalisiert. Für Unternehmen in diesem Bereich birgt dies

enormes Potenzial für Innovationen, bei zugleich steigender Zahl von Kunden. Weil der Markt der Pflege- und Betreuungsleistungen stark lokal geprägt ist, sind Franchisesysteme ideal, um diese Innovationen zu den Kunden vor Ort zu bringen. Die daraus resultierenden Chancen für Gründerinnen und Gründer sind enorm.

Thomas Hildebrandt, Pflegehilfe für Senioren



Die alternde Gesellschaft ist nicht nur eine große Herausforderung, sondern auch eine echte Chance für alle, die sich in diesem Bereich als Unternehmer engagieren wollen. Man kann stolz darauf sein, als Marktteilnehmer mit langjähriger Erfahrung die Zukunft des Sektors der häuslichen Pflege mitzugestalten.

Britta Linnemann, Familien Med Häusliche Betreuung

+



Die häusliche Betreuung als attraktive Alternative zur stationären Pflege ermöglicht es älteren und pflegebedürftigen Menschen, in ihrer vertrauten Umgebung zu bleiben. Für potenzielle

Franchisepartner bedeutet dies, dass die Nachfrage nach häuslicher Betreuung in den nächsten Jahren deutlich zunehmen wird - ein riesiges Potenzial für ein erfolgreiches Franchisegeschäft!

Finn Lehmann, Pflegehelden

Um alle Pflegebedürftigen professionell zu versorgen, fehlen aktuell mehrere 100 000 Pflegekräfte. Das wird sich durch die alternde Bevölkerung und zugleich auch viele Pflegekräfte, die in Rente gehen, noch verstärken. Damit gewinnt die häusliche Betreuung durch osteuropäische Betreuungskräfte in Deutschland immer mehr Bedeutung. Dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz zufolge erzielten ambulante und stationäre Pflegeeinrichtungen im Jahr 2020 deutschlandweit eine Bruttowertschöpfung von 44,4 Mrd. Euro. Nach Schätzungen der Unternehmensberatung Roland Berger könnten es 2030 schon 84 Mrd. Euro sein. Sich jetzt in der Pflegebranche selbstständig zu machen, bedeutet, sowohl am bestehenden Bedarf als auch am künftigen Marktwachstum teilzuhaben.



Markus Küffel, Pflege zu Hause Küffel



Ihre Franchisezentrale
und die CRONBANK –
Partner, die
Mehrwert bieten!

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM:

- Assekuranzservice
- Bankbürgschaften
- Betriebsmittelfinanzierung
- Cash-Management
- Finanzkauf
- Geldanlagen
- Investitionsfinanzierung
- Kundenkarten
- Mobile Cash-Terminals
- Schutzbriefkonzepte



Rufen Sie uns an: +49 6103 391 71117

Hans-Strothoff-Platz 1 · 63303 Dreieich · Internet: www.cronbank.de

CRONBANK
EINFACH MACHEN

Im Interview mit
BRITTA LINNEMANN, MARKUS KÜFFEL
 & FINN LEHMANN

Ein wichtiger Dienst an der Gesellschaft

Die Pflege und Betreuung älterer Menschen zu Hause ist kein Job – man muss dafür brennen.

Interview: Andrea Körner

Ambulante Pflegedienste sind für viele die menschliche Alternative zum Heimaufenthalt im Alter oder bei Pflegebedürftigkeit. Viele Anbieter nehmen mit unterschiedlichen Leistungsangeboten eine der wohl größten gesellschaftlichen Herausforderungen an, indem sie Menschen zu Hause betreuen – und agieren damit auf einem dynamisch wachsenden Markt, der auch Franchisenehmerinnen und -nehmern ausgezeichnete Perspektiven bietet. Vertreter dreier Unternehmen baten wir, ihr Konzept im Interview vorzustellen.

Frau Linnemann, was zeichnet das Konzept von Familien Med aus?

Britta Linnemann (B. L.): Als Franchisesystem bietet Familien Med eine einzigartige Geschäftsmöglichkeit in der häuslichen Pflege. Wir haben über zehn Jahre Erfahrung in der Branche, zusammen mit unserem exklusiven Partner Aterima MED. So bieten wir als eines der wenigen Unternehmen den kompletten Service unter einem Dach – vom Verständnis der individuellen Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden über die Ausbildung und Rekrutierung von Betreuungskräften bis zum Matching von Betreuungskräften und zur Erbringung von Betreuungsleistungen.

Herr Küffel, beschreiben Sie doch bitte das Geschäftsmodell von Pflege zu Hause Küffel.

Markus Küffel (M. K.): Pflege zu Hause Küffel widmet sich der professionellen Vermittlung von osteuropäischen Betreuungskräften für die sogenannte 24-Stunden-Pflege, damit Pflegebedürftige so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden leben können. Dabei legen wir besonderen Wert auf kompetente Beratung und Begleitung unserer Kunden – mit ausgesprochen hoher Qualität. Dafür waren wir 2017 Stiftung-Warentest-Sieger und sind eines von nur fünf nach DIN SPEC 33454 zertifizierten Unternehmen.

Herr Lehmann, nun zu den Pflegehelden: Was ist Ihr Konzept?

Finn Lehmann (F. L.): Wir bei Pflegehelden setzen uns dafür ein, den Herzenswunsch vieler Menschen zu erfüllen: im Alter in ihrem vertrauten Zuhause zu wohnen. Unsere liebevolle Betreuung findet direkt in den eigenen vier Wänden statt. Basierend auf unserer langjährigen Erfahrung wissen wir zudem, dass die persönliche Betreuung durch einen Ansprechpartner vor Ort von großer Bedeutung ist, sowohl für pflegebedürftige Personen als auch für ihre Angehörigen. Daher legen wir großen Wert darauf, die Nähe zu unseren Kunden in den Mittelpunkt unserer Arbeit zu

stellen. Unsere Pflegehelden sind von Anfang an und während der gesamten Betreuungszeit als persönliche Ansprechpartner für die Kunden da. Mit über 90 Filialen in ganz Deutschland und der Schweiz gewährleisten wir, dass wir immer in ihrer Nähe sind.

Wie beurteilen Sie die Aussichten für Gründungswillige in diesem Markt?

B. L.: Prognosen zufolge werden es mehr als 80 Prozent der voraussichtlich im Jahr 2060 Pflegebedürftigen vorziehen, Hilfe zu Hause zu erhalten – eine echte Geschäftsgelegenheit für alle, die sich in diesem Bereich engagieren wollen.

F. L.: Schon heute steht die Pflegebranche vor dem Problem, den Bedarf an Hilfsangeboten nicht mehr ausreichend decken zu können. Insbesondere Heime sind in den letzten Jahren von Fachkräftemangel, Zeitdruck und Versorgungslücken stark belastet worden. Einen kostenintensiven Heimplatz können sich viele Menschen kaum mehr leisten. Damit steigt die Bedeutung der liebevollen Rundum-Betreuung in den vertrauten vier Wänden.

Lässt sich das Marktvolumen beziffern?

M. K.: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gibt die von ambulanten und stationären Pflegeeinrichtungen erzielte Bruttowertschöpfung für Deutschland im Jahr 2020 mit 44,4 Mrd. Euro an. Schätzungen zufolge könnten es 2030 schon 84 Mrd. Euro sein.

Suchen Sie demnach händeringend nach neuen Franchisepartnerinnen und -partnern?

M. K.: Nun ja, weil ja in absehbarer Zeit auch viele der heutigen Pflegekräfte in Rente gehen werden, steigt der Bedarf. Damit gewinnt die Betreuung durch osteuropäische Fachkräfte, die wir vermitteln, enorm an Bedeutung. Sie gelten heute schon als systemrelevant. Das wird auch künftig so bleiben.

B. L.: Unsere Vision ist es, mit der Hilfe von ausgebildeten, professionellen Betreuungskräften, die perfekt auf die zu Betreuenden abgestimmt sind, einen Dienst auf höchstem Niveau anzubieten und dabei den gesamten Service unter einem Dach zu halten.

Was ist Gründungswilligen zu raten?

F. L.: Die aktuelle Situation auf dem Pflegemarkt zeigt, dass es für Einzelunternehmen schwierig geworden ist, sich zu behaupten. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, zusammenzuarbeiten und eine starke Marke im Hintergrund zu haben.

Welche persönlichen Eigenschaften sollte man mitbringen, um in der Branche erfolgreich zu sein?

F. L.: Häusliche Betreuung verstehen wir bei Pflegehelden als sehr emotionales Thema. Zugleich

Britta Linnemann ist Business Development Manager der Familien Med GmbH. Das auf häusliche Pflege spezialisierte Franchiseunternehmen wurde im Jahr 2020 gegründet und ist heute an zehn Standorten in Deutschland vertreten. familien-med.de



WOLLEN SIE FRANCHISE-PARTNER IN EINEM DER GRÖSSTEN FRANCHISESYSTEME FÜR HAUSHALTSNAHE DIENSTLEISTUNGEN WERDEN?



Dann lesen Sie weiter...

- ▶ Sie greifen auf ein bewährtes Konzept zurück
- ▶ Anfangsfehler sind vermeidbar
- ▶ Sie haben rund um die Uhr einen Ansprechpartner
- ▶ Wir bieten Seniorenhilfe mit Herz – somit unterstützen wir Pflegebedürftige und Angehörige rund um das Thema „Pflege“.

Folgende Leistungen können Sie erwarten:

- ▶ Ein professionelles Handbuch incl. Schulung
- ▶ Jährliche Tagungen
- ▶ Aktive Einarbeitung in Leipzig
- ▶ Unterstützung im Bereich Marketing
- ▶ Eine eigene Homepage
- ▶ Ein bezahltes, zukunftsicheres und ausgefeiltes Unternehmenskonzept
- ▶ Exakte Kalkulationsunterlagen
- ▶ Unterstützung durch eine starke Franchisegemeinschaft

Gern beantworten wir Ihre Fragen:
ASL – Alles Saubere Leistung – GmbH
Frau Cornelia Rössel, Tel.: 0341 6512633
www.asl-leipzig.de
cornelia.roessel@asl-leipzig.de



kommt es auf ausgeprägte Serviceorientierung und das grundsätzliche Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge an. Bestenfalls verbinden sich vertrieblisches Engagement und Empathie für hilfebedürftige Senioren.

B. L.: Wir wollen vor allem keine Barrieren aufbauen, denn wir haben festgestellt, dass Menschen aus verschiedenen Branchen und mit unterschiedlichem Hintergrund in unserem Geschäft sehr erfolgreich werden können. Eine Gemeinsamkeit gibt es jedoch bei allen, nämlich die Leidenschaft und das Engagement für unsere einzigartige Branche. Unternehmerische Persönlichkeiten mit Einfühlungsvermögen, die bereit sind, geschäftliches und persönliches Wachstum mit einer gesellschaftlich wichtigen Aufgabe zu verbinden, sind Familien Med herzlich willkommen.

M. K.: Um Partner von Pflege zu Hause Küffel zu werden, muss man grundsätzlich keine Pflegeerfahrung mitbringen. Wir freuen uns auch über Quereinsteiger, die für das Thema Pflege brennen. Wer sich für die Zusammenarbeit mit uns entscheidet, agiert als Vermittler zwischen lokalen Pflegebedürftigen und osteuropäischen Pflegekräften. Spaß an der Arbeit mit Menschen ist eine der wichtigsten Eigenschaften für diese Aufgabe.

Zu guter Letzt: Was spricht für die Partnerschaft mit Ihrem Unternehmen?

F. L.: Neben dem starken Austausch untereinander und dem Zugriff auf ein bewährtes Geschäftsmodell profitieren Pflegeheld-Franchisenehmer vor allem von

der internen Softwarelösung. Diese leistungsstarke Schnittstelle ermöglicht es den Partnern, effizient und effektiv zu arbeiten, Prozesse zu optimieren und stets den Überblick über ihre Aktivitäten zu behalten. Darüber hinaus bietet Pflegehelden noch weitere Vorteile, die es attraktiv machen, ein Pflegeheld zu werden. Das System hat sich bereits mit über 80 000 Vermittlungen am Markt bewährt und zeichnet sich zudem durch eine individuelle Partnerbetreuung aus. Eine bemerkenswerte 0-Prozent-Partnerfluktuation spricht für die Stabilität des Systems.

M. K.: Wir haben ein in der Branche einzigartiges Mentoringprogramm entwickelt, um unsere Partner durch einen renommierten Experten zu coachen. Er kennt das Fachgebiet bis ins Detail und hat jahrzehntelange Vertriebserfahrung. Durch dieses intensive Trainingsprogramm werden Anfängerfehler vermieden und schnell erste Umsätze erzielt. Weil Pflege zu Hause Küffel als Marke bereits etabliert ist, hohe Medienpräsenz und Bekanntheit hat, lassen erste Erfolge nicht lange auf sich warten.

B. L.: Es gibt viele Gründe, sich unserer Familie anzuschließen. Franchisepartner von Familien Med erhalten volle Unterstützung und Zugang zu Expertenwissen und zu professionellen Betreuungskräften höchster Qualität, die exklusiv von unserem Partnerunternehmen Aterima MED rekrutiert und ausgebildet werden.

Markus Küffel ist Gesundheitswissenschaftler, examinierte Pflegefachkraft und Geschäftsführer der Pflege zu Hause Küffel GmbH. Seit 2005 gibt es die Agentur zur professionellen Vermittlung osteuropäischer Pflegekräfte – mit heute zwölf Standorten deutschlandweit.
 ↘ pflegezuhaeuse.info



Finn Lehmann ist Director Franchise and Sales der seit 2005 bestehenden Pflegehelden Franchise GmbH, die mittlerweile bundesweit über 90 Standorte und 23 Kooperationsunternehmen im In- und Ausland verfügt.
 ↘ pflegehelden.de

