

## Gründungen im sozialen Bereich

### Anmoderation

Wer möchte nicht im hohen Alter noch in den eigenen vier Wänden wohnen? Und welche Eltern wünschen sich nicht eine zuverlässige und qualifizierte Betreuung für ihre Kinder? Und zweifellos ist auch jeder behinderte Mensch froh, wenn er so unabhängig wie möglich leben kann. Allein die drei Beispiele zeigen, ein Bedarf an Serviceangeboten im sozialen Bereich ist zweifellos vorhanden. Dabei ist die Nachfrage meist größer als das Angebot. Geschäftsideen im sozialen Bereich haben also Konjunktur. Doch wer sich hier beruflich selbständig macht, muss wissen, dass sich nicht alle Leistungen in Euro und Cent aufwiegen lassen.

### Beitrag

Geschäftsideen für Gründungen im sozialen Bereich sind vielseitig und lassen viele Variationen zu. Zu den besonders zukunftssträchtigen Ideen zählt Eva-Maria Siuda, die sich als Unternehmensberaterin auf Existenzgründungen im sozialen Bereich spezialisiert hat, zum Beispiel folgende:

- Betrieb von Altenheimen, weil der Bedarf zunehmen wird.
- flexible Kinderbetreuungsangebote, die auch den Bildungsaspekt bedienen, weil immer mehr Mütter ihre Erwerbstätigkeit nicht aufgeben wollen oder können und gute Bildung für Kinder existenziell ist.
- Angebote für Übergewichtige oder chronisch Kranke in Kooperation mit Krankenkassen, Sportvereinen, Ärzten und Schulen (Kurse, Beratung, Projekte), weil die gesetzliche Krankenversicherung Vernetzung und Prävention fördert.
- ambulantes betreutes Wohnen für Menschen mit Behinderungen, weil die Zahl der psychischen Erkrankungen, auch bei jungen Menschen, wächst.

- Angebote und Schulen im Bereich der ganzheitlichen Entspannung und Stressreduktion (Einzelkurse oder Urlaube) und betrieblichen Gesundheitsförderung, weil dies von der gesetzlichen Krankenversicherung gefördert wird.
- Aufbau von "Senioren-genossenschaften", die ehrenamtliche Tätigkeit mit professioneller Betreuungs-/Pflegetätigkeit verbinden und sich als Dienstleister für eine bessere Lebensqualität positionieren, weil professionelle Arbeit alleine unbezahlbar wird.

"Allerdings," warnt Eva-Maria Siuda, "dürften Erfolg versprechende Geschäftsideen nicht einfach von bereits bestehenden Unternehmen kopiert werden." Wie für jede Gründung gilt auch hier: Jede Gründerin und jeder Gründer muss sich mit einem ganz besonderem Angebot auf dem Markt positionieren. Dieses Alleinstellungsmerkmal ist entscheidend, um sich von seinen Wettbewerbern abzuheben.

Um Erfolg versprechende Ideen auf solide ökonomische Beine zu stellen, ist für Eva-Maria Siuda eine Kombination aus hoher fachlicher Qualifikation und der Fähigkeit, unternehmerisch zu denken, optimal. Doch nur wenige Gründerinnen und Gründer können die kaufmännischen Anforderungen erfüllen. Dr. Eva Fischer von den Beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft kennt das Problem: "In vielen Fällen machen sich in sozialen Berufen Menschen mit einer hohen Helfermotivation selbständig, ohne dabei auf ihr Einkommen zu achten." Dabei gilt auch hier, wie für jedes Gründungsvorhaben, der Satz von Benjamin Franklin "Führe Dein Geschäft, oder es wird Dich führen." Das kaufmännische Einmaleins muss also "sitzen". Genauso wie die professionelle Kundenakquise, die dafür sorgt, überhaupt am Markt bestehen bleiben zu können. Denn im Gegensatz zu früher, spielt die Kundenakquise, wie überhaupt das komplette Marketing, eine wichtige Rolle - nicht nur bei den Gründungsvorbereitungen. Nicht vergessen werden darf auch die strategische Planung auf einem Markt, dessen Gesetze und Strukturen sich ständig verändern.

Eine Lösung für den Ausgleich dieser und anderer kaufmännischer Defizite kann beispielsweise eine Weiterbildung zum Thema "Management sozialer Organisationen" sein, die es in verschiedenen Bundesländern gibt. So bieten zum Beispiel die Beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft einen solchen Lehrgang an. Dr. Eva Fischer: "Im Vordergrund steht die Vermittlung unternehmerischen Denkens und Handelns in Organisationen des Sozial- und Gesundheitswesens. Der Lehrgang ist für selbständige Unternehmer und Freiberufler im Sozial- und Gesundheitswesen geeignet. Er dauert ein Jahr und kombiniert Präsenz- und Selbstlernphasen."

Eine weitere Möglichkeit, um kaufmännische Defizite auszugleichen, bietet auch eine Teamgründung unter Beteiligung eines kaufmännisch versierten Mitgründers.

Darüber hinaus zählen aber für Gründungen im sozialen Bereich mehr noch als in anderen Branchen die persönlichen Voraussetzungen. Denn der wesentliche Unterschied zu anderen Branchen sei, so Eva-Maria Siuda, "dass diese Dienstleistungen immer direkt am und mit dem Menschen erbracht werden". Das bedeute, ergänzt Dr. Eva Fischer: "Die Gründerinnen und Gründer sollten hier besonders mitfühlend und emotional belastbar sein. Im pflegerischen Bereich sind sie zum Beispiel mit Krankheit oder gar Tod konfrontiert. Deswegen ist die Rückendeckung durch die eigene Familie besonders wichtig, da die psychische Belastung in den privaten Bereich ausstrahlen kann". Vor allem auf Grund der psychischen Belastung sei die Fähigkeit, sich abzugrenzen, mindestens genau so wichtig wie Mitgefühl und Belastbarkeit, fügt Unternehmensberaterin Siuda hinzu.

Gründerinnen und Gründer im sozialen Bereich müssen - meist - mit besonders aufwendigen Formalitäten und Antragsverfahren rechnen. Unabhängig davon, ob sie privat zahlende Kunden haben werden, über die gesetzliche Krankenversicherung abrechnen oder öffentliche Förderung in Anspruch nehmen. Kenntnisse im Bereich der Sozialgesetzgebung, der Landesgesetze und der kommunalen Vorgaben sind ein absolutes "Muss". Sie entscheiden über Zulassung, Betrieb und Förderung. Eva-Maria Siuda nennt zwei Beispiele:

- **Tagesmutter/Tagesbetreuung:** In Nordrhein-Westfalen gilt beispielsweise: Bis zu fünf Kindern reicht eine Erlaubnis und in der Regel auch eine Qualifizierungsmaßnahme durch das zuständige Jugendamt. Bei mehr als fünf Kindern ist eine Betriebserlaubnis durch das Landesjugendamt notwendig. Ist geplant, die Kindertagesbetreuung mit Landeszuschüssen zu betreiben, muss der Träger (in der Regel ein e.V.) die Anerkennung als freier Träger der Jugendhilfe erhalten und bestimmte räumliche und personelle Voraussetzungen erfüllen. Darüber hinaus muss das Jugendamt den Bedarf für eine solche Einrichtung bestätigen.
- **Ambulanter Pflegedienst für ältere Menschen:** Hier gilt bundesweit: Für eine Krankenkassenzulassung erwartet diese mindestens vier Mitarbeiter. Die Pflegedienstleitung und deren Stellvertretung müssen examinierte Krankenpflegekräfte mit Berufserfahrung in der ambulanten und stationären Pflege sein. Die Leitung muss eine einschlägige Weiterbildung nachweisen. Darüber hinaus sind zwei weitere Vollzeitkräfte einzustellen. Davon darf eine nicht examiniert sein. Die Pflegekasse verlangt für die Zulassung nur zwei Mitarbeiter. Darüber hinaus verlangt die Pflegekasse eine besondere räumliche (Mindestanforderung an Geräte, Pflegemittel- und -hilfsmittel usw.) und organisatorische (Dokumentation, telefonische Erreichbarkeit usw.) Ausstattung.

Viele Menschen, die auf fremde Hilfe angewiesen sind, können diese nicht aus eigener Tasche bezahlen, so dass die Leistungen von der Pflegekasse, Krankenkasse oder vom Sozialamt übernommen werden. Eva-Maria Siuda: "Der Mensch, der die Leistung erhält, ist häufig nicht der, der zahlt. Man lässt sich also meist auf eine Dreiecks- oder Mehrecksbeziehung ein". Problematisch daran sei, dass hier die Erwartungen der Menschen, die betreut oder gepflegt werden wollen, über das hinausgehen, was der Kostenträger gesetzlich finanzieren darf: Es wird nicht immer getan, was nötig, sondern nur das, was finanziell möglich ist. Schmerzlich sowohl für Hilfsbedürftige als auch für Helfer.

Andererseits gibt es immer mehr Menschen, die in der Lage sind, Betreuungsleistungen privat "einzukaufen". Für Gründerinnen und Gründer bedeutet

dies, ihren Businessplan von vorneherein so anzulegen, dass beide Varianten berücksichtigt werden. Insbesondere bei der Zielgruppe der Privatzahler muss gründlich recherchiert werden, wer vor Ort dazu gehört, wie die potenziellen Kunden am besten angesprochen werden, welche Ansprüche sie stellen und wie viel sie bereit sind zu bezahlen. Wer anstrebt, ausschließlich Privatkunden zu bedienen, sollte erst recht sehr genau recherchieren und feststellen, ob er hier bereits über ausreichend Kontakte verfügt.

Ein sensibler Punkt ist zweifellos der Preis, zu dem die Leistung angeboten wird. "Denn", so die Erfahrung von Eva Fischer "viele Angebote im sozialen Bereich kommen aus der Tradition des Ehrenamts oder des Sozialstaats. Insofern tun sich viele Menschen schwer, für soziale Dienstleistungen den Preis zu bezahlen, der notwendig wäre, damit die Unternehmerin oder der Unternehmer gut zurecht kommt. Sinnvoll ist es daher, dem potenziellen Kunden ein detailliertes Angebot vorzulegen, damit deutlich wird, was alles hinter den angebotenen Leistungen steckt. Wichtig ist aber auch die eigene Haltung. Wenn man beispielsweise weiß, zu welchen Preisen die Wettbewerber ihre Leistungen anbieten und wie viel man einnehmen muss, um den eigenen Lebensunterhalt zu decken, kann man ganz anders argumentieren, als wenn man über ‚Luftnummern‘ spricht. Existenzgründer müssen also von Anfang an mit Preisen kalkulieren, die ihnen ein Bestehen am Markt ermöglichen."

Das erforderliche Startkapital für Gründungen im sozialen Bereich ist - je nach Geschäftsidee - unterschiedlich. Während Tagesmütter schon mit rund 1.000 Euro starten können, muss man für Kindertageseinrichtungen (20 Plätze) in gemieteten Räumen mit 50.000 Euro rechnen. "Wer mit dem Gedanken spielt, einen ambulanten Pflegedienst mit Kassenzulassung zu gründen, sollte versuchen, ein Unternehmen zu übernehmen", rät Eva-Maria Siuda. Vorteil gegenüber einer Neugründung: vor allem die hohen Personalkosten sind so durch den übernommenen Kundenstamm von Anfang an gedeckt. Zur Finanzierung des Kapitalbedarfs kommen übrigens in aller Regel die gängigen Förderprogramme des Bundes und der Länder in Frage.

Wie bei jeder Gründung gilt auch für Gründerinnen und Gründer im sozialen Bereich: Keine Gründung ohne fundierte Beratung. Die finden Gründungsinteressierte bei allen Kammern, Berufsverbänden und den vielen regionalen Gründerinitiativen.

Darüber hinaus sollten alle Behörden, deren Zustimmung für die Gründung und Führung des Betriebs notwendig sind, im Vorfeld aufgesucht werden. Oftmals gibt es selbst zwischen den Kommunen Unterschiede hinsichtlich der Auflagen, der Preisgestaltung und der Trägerstrukturen.

### **Abmoderation**

**Weitere Informationen zum Thema „Gründungen im sozialen Bereich“ finden Sie im Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de).**