

Begehrte Ressource

Professionelle Vermittler haben den Betreuungsmarkt unter Kontrolle. Ihr Problem: In Osteuropa werden Arbeitskräfte rar

Die Vermittlung von 24-Stunden-Betreuungskräften ist ein Milliardengeschäft. 870 Anbieter sind allein auf dem Vergleichsportal 24h-Pflege-Check.de eingetragen. Die Branche bietet Feierabend-Gründern genauso ein Auskommen wie professionell aufgestellten Unternehmen.

Platzhirsch in Deutschland ist Promedica Plus. Die Firma gehört zur polnischen Promedica24 und arbeitet nach eigenen Angaben mit 100 Franchisepartnern. Gründer, die sich ins Promedica-Netzwerk einklinken wollen, zahlen zwischen 10 000 und 25 000 Euro Startgebühr, zwei Prozent Marketing-Umlage pro Monat plus eine Franchisegebühr abhängig vom Nettoumsatz.

Für die Berliner Promedica-Franchisepartnerin Jutta Kleber lohnt sich die Zusammenarbeit. „Das Unternehmen hat eine eigene Busflotte in Polen, die die Mitarbeiterinnen zu Hause abholt“, lobt sie die Infrastruktur. In der Regel habe sie um die 50 aktive Kunden. Einmal pro Woche ruft sie die Betreuungskräfte an, „um zu hören, wie es ihnen geht, wie ihre familiäre Situation in der Heimat ist und ob sie noch motiviert sind“.

Auch Gregor Szuba von Vilena baut ein Franchisesystem auf. Pro Betreuungsvertrag, der über Vilena abgewickelt werde, sicherten sich die lokalen Agenturen gut 300 Euro im Monat, sagt er. Die Goldgräberzeiten, in denen Vermittler für einige Hundert Euro im Monat Betreuungskräfte in polnischen Dörfern anwerben konnten, seien allerdings vorbei. „Unter 1500 Euro netto macht das niemand mehr“, sagt Gregor Szuba, „selbst diejenigen nicht, die kein Wort Deutsch können.“

Inklusive Sozialabgaben und den Provisionen für regionale Vermittler seien Kosten für den Kunden unter 3000 Euro schwer darstellbar. Von der Billigkonkurrenz, die mit Preisen ab 2000 Euro im Monat im Internet wirbt, grenzt er sich ab: „Da werden schon mal Kräfte als Betreuer angeworben, die in akuten Notlagen sind, hinter denen in Polen der Gerichtsvollzieher her ist.“

Der Vertriebsdruck ist hoch. Für Werbung über Google Ads, deren Preis sich nach der aktuellen Nachfrage richtet, müsse er pro Vertrag über 1500 Euro kalkulieren, sagt ein Anbieter. Den Personalbedarf zu decken, das wird eine immer größere Herausforderung für die Agenturen. „Viele polnische Betreuungskräfte sind selbst schon im Rentenalter“, sagt Christian Holsing, Mitgründer von 24h-Pflege-Check.de. Zu erwarten sei, dass daher künftig mehr Menschen aus weiter östlichen Ländern wie Bulgarien oder Rumänien nach Deutschland kommen.

Fußangeln in den Verträgen

Holsings Portal bietet die Möglichkeit, drei Angebote für eine 24-Stunden-Betreuung einzuholen. Sein Team habe im Blick, wie die Kundenbewertungen für einzelne Agenturen ausfielen, sagt er. Er verlange im Zweifel Einblick in Verträge und Vertriebsunterlagen und sortiere schwarze Schafe aus.

Angehörigen empfiehlt Holsing, die Vertragsdetails genau unter die Lupe zu nehmen: Welche Leistungen werden garantiert? Spricht die Betreuungskraft Deutsch? Muss zusätzlich zu den monatlichen Kosten die An- und Abfahrt bezahlt werden?

Um böse Überraschungen zu vermeiden, sagt er, sollten künftige Kunden vor dem

Vertragsabschluss mindestens ein Videogespräch mit der Betreuerin führen.
SUSANNE STEPHAN