



Gründungen im sozialen Bereich

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.

Geschäftsideen reichlich vorhanden

Geschäftsideen für Gründungen im sozialen Bereich sind vielseitig und lassen viele Variationen zu. 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.

Persönliche Voraussetzungen: unternehmerisch denkend, mitfühlend und belastbar

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.

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. Die Gründerinnen und Gründer sollten besonders mitfühlend und emotional belastbar sein. Deswegen ist die Rückendeckung durch die eigene Familie besonders wichtig, da die psychische Belastung in den privaten Bereich ausstrahlen kann.

Formalitäten und Antragsverfahren

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.

Dreiecksbeziehung: Leistungserbringer, Leistungsempfänger, Kostenträger

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. Die Erwartungen der Menschen, die betreut oder gepflegt werden wollen, gehen aber meist über das hinaus, 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 vornherein 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. 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. In jedem Fall sollten Gründerinnen und Gründer wissen, zu welchen Preisen die Wettbewerber ihre Leistungen anbieten und wie viel man einnehmen muss, um den eigenen Lebensunterhalt zu decken.

Beratung

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.

[Zum Seitenanfang](#)