



HOME CARE

die Alltagshelfer

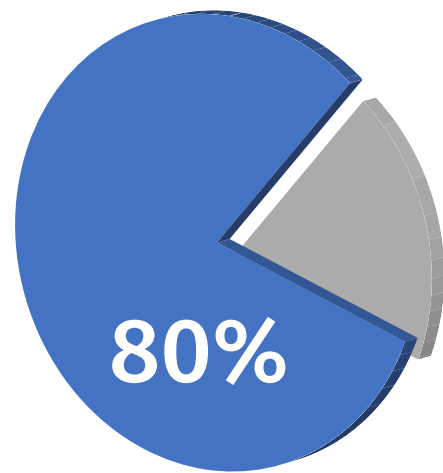
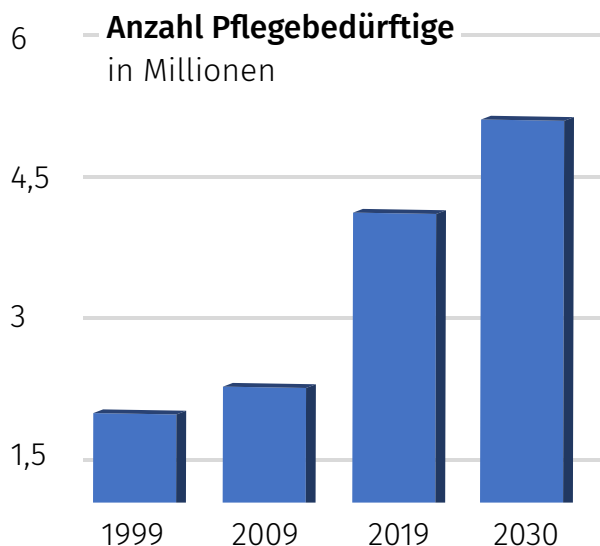
STARTEN SIE JETZT:

**Franchise für Unternehmer mit Ambition:
HOME CARE – die Alltagshelfer**



HOMECARE – die Alltagshelfer: Ihr Weg zum nachhaltigen Erfolg

Kaum ein Thema beschäftigt und bewegt in Deutschland so viele Menschen wie die Seniorenbetreuung. Denn der Anteil der älteren Menschen in der Bevölkerung steigt und damit auch die Zahl derjenigen, die Hilfe benötigen. Rund 4,1 Millionen Menschen sind aktuell bereits pflegebedürftig, und alle Prognosen gehen von einer starken Zunahme in den kommenden Jahren aus. Doch vielerorts fehlen passende Hilfen und dringend benötigtes Personal.



80% (3,31 Mio) Menschen wurden zu Hause versorgt, nur 20% wurden stationär versorgt.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Ein weiteres Problem: Die meisten Menschen möchten im Alter in ihrem vertrauten Zuhause wohnen bleiben. Nur ein kleiner Teil – 4 Prozent der über 65-Jährigen laut Statistischem Bundesamt – zieht in ein Alten- oder Pflegeheim um. Doch jeder Dritte in diesem Alter lebt hierzulande allein. **Fast sechs Millionen Menschen haben demnach niemanden im Haushalt, der sie unterstützen könnte oder ihnen Gesellschaft leistet.**

Was also tun, wenn der Vater, die Mutter oder ein anderer geliebter Mensch Hilfe benötigt und man selbst nur begrenzt unterstützen kann? Wer hilft im bürokratischen Dschungel der Pflegeversicherung? Wo gibt es verlässliche, empathische und kompetente Betreuungskräfte? Diese Fragen stellen sich jeden Tag zahlreiche Menschen in Deutschland.

Kompetente Unterstützung mit Herz – und ein Unternehmenskonzept, das aufgeht

Unser Konzept bietet Antworten – in Form einer flexiblen, individuellen und menschlichen Betreuung und Unterstützung für Menschen, die Hilfe benötigen. Die Leistungen von HOMECARE – die Alltagshelfer bieten eine echte Alternative zu Alten- oder Pflegeheimen und ergänzen die Arbeit klassischer Pflegedienste. Die Besonderheit: Anders als diese rechnen wir nicht im Minutentakt, sondern auf Stundenbasis ab und können uns so ganz ohne Zeitdruck individuell auf unsere Kunden einstellen. Ein Vorteil, der das Konzept auch für künftige Mitarbeiter attraktiv macht.

Ob Hilfen im Haushalt, Begleitung zum Arzt oder Supermarkt, gemeinsame Aktivitäten oder Unterstützung bei der Körperpflege: Unsere Betreuungskräfte vor Ort bieten umfangreiche Leistungen in ganz unterschiedlichen Situationen. Neben der Hilfe für Senioren übernehmen wir auch Haushaltstätigkeiten für Schwangere oder Familienbetreuung im Fall einer Krankheit oder nach einem Unfall. Kompetent betreuen wir auch Demenzkranke und entlasten pflegende Angehörige. Alle Alltagshelfer arbeiten unter der Leitung einer professionellen Pflegefachkraft.

Zum Konzept gehören auch die fachkundige Beratung und Hilfe bei der Abrechnung und der Antragsstellung bei den Pflege- oder Krankenkassen. Für Pflegebedürftige, die von Angehörigen oder Freunden unterstützt werden und Pflegegeld erhalten, bieten wir Beratungsbesuche zur Qualitätssicherung an und geben Tipps zur Pflegesituation.



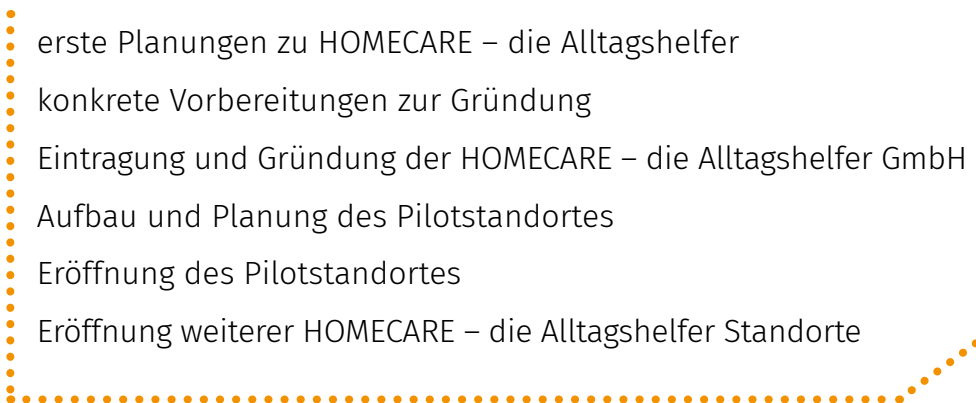
Ein Auszug unserer Leistungen für die Kunden:

- Betreuung zu Hause
- Begleitung außer Haus
- Hauswirtschaftliche Hilfe
- Unterstützung bei der Grundpflege
- Hauswirtschaftliche Unterstützung für Schwangere
- Familienbetreuung
- Entlastung Angehöriger
- Demenzbetreuung
- Unterstützung bei der Abrechnung/Anträgen
- Beratungsbesuche nach §37 Abs. 3 SGB XI

HOMECARE – die Alltagshelfer trägt dazu bei, dass Senioren und andere, die auf Hilfe angewiesen sind, weiterhin zu Hause leben können. Für viele ein entscheidender Faktor für ein möglichst selbstbestimmtes und glückliches Leben auch im Alter. Die Nachfrage ist groß – und das Konzept hat sich bereits bewährt.

Die Menschen hinter dem Konzept

Gegründet haben HOMECARE – die Alltagshelfer die Unternehmer Dominik Gapski, Marcus Maiwald und Hendrik Steffen, die bereits seit 2014 in der Pflegebranche aktiv sind. Die gesamte Erfahrung resultiert nun in HOMECARE – die Alltagshelfer. Der erste Pilotbetrieb ging Mitte 2021 im nordrhein-westfälischen Meerbusch an den Start, weitere sind gefolgt. Schon jetzt ist klar: Das Konzept geht auf und bietet die Chance auf eine schnelle und wirtschaftlich sehr erfolgreiche Entwicklung.

- Seit 2019 : erste Planungen zu HOMECARE – die Alltagshelfer
 - Anfang 2020 : konkrete Vorbereitungen zur Gründung
 - März 2021 : Eintragung und Gründung der HOMECARE – die Alltagshelfer GmbH
 - April 2021 : Aufbau und Planung des Pilotstandortes
 - Juli 2021 : Eröffnung des Pilotstandortes
 - Seit Nov. 2021 : Eröffnung weiterer HOMECARE – die Alltagshelfer Standorte
- 

Das sagen die Gründer und Geschäftsführer:



„Ein lohnendes Investment für die Zukunft mit hohen Gewinnerwartungen“

Marcus Maiwald



„Wir begleiten und unterstützen Sie mit voller Kraft auf dem Weg zum Erfolg.“

Dominik Gapski



„Eine sinnstiftende Arbeit in einem der garantierten Wachstumsmärkte unserer Zeit.“

Hendrik Steffen

Sind Sie führungsstark und ambitioniert?

Wollen Sie Ihr eigenes Unternehmen aufbauen und entwickeln? Dafür müssen Sie nicht aus der Pflegebranche kommen. Denn wir von der Systemzentrale bereiten Sie bestens auf Ihre Aufgaben vor. Gemeinsam mit einem kompetenten Team bieten Sie fachkundige Beratung, organisieren und unterstützen die Betreuung und Pflege. Auch bei der Gewinnung des Fachpersonals stehen wir Ihnen zur Seite. Zu Ihren wesentlichen Aufgaben gehören die Rekrutierung und die Personalführung, das Marketing sowie die Entwicklung Ihres Unternehmens. Hierfür setzen Sie unter anderem auf ein Netzwerk und Empfehlungen, die sie an Ihrem Standort nach und nach schaffen.



Ihre wichtigsten Aufgaben als Franchisepartner:

- Unternehmensgründung, -planung und -steuerung
- Personalrekrutierung, Personalführung und Motivation
- Unternehmenspositionierung
- Netzwerke und Kontakte aufbauen und pflegen
- Controlling und Reporting
- Gebietsentwicklung, ggf. auch die Expansion

Was Sie mitbringen sollten

Um erfolgreich Ihren Standort aufzubauen, benötigen Sie vor allem Unternehmergeist, das entsprechende Engagement sowie wünschenswert Management- und Personalführungs-Erfahrung. Der Vertrieb sollte Ihnen nicht fremd sein, wichtig sind uns zudem Empathie, soziale Kompetenzen und Einsatzbereitschaft. Sie müssen nicht aus der Pflegebranche kommen, sollten aber über mehrjährige Berufserfahrung verfügen, idealerweise im mittleren Management.

Neben der persönlichen Eignung sind für jede Gründung auch finanzielle Investitionen notwendig. Mit unserem Konzept haben Sie hohe Verdienstchancen und gute Wachstumsmöglichkeiten und können dank der Unterstützung unserer Zentrale zügig starten.

Sie benötigen dafür ein Eigenkapital von ca. 50.000 Euro. Der Gesamtkapitalbedarf liegt – je nach Businessplan und angestrebter Entwicklung – bei 300.000 Euro. Die Einstiegsgebühr in unser Franchisesystem beträgt 24.900 Euro netto.

Die Kosten im Überblick:

Unsere Einstiegsgebühr*	24.900 €
Marketingpaket zur Eröffnung	4.900 €
Büroausstattung	ca. 15.000 €
Pflegesoftware	ca. 4.300 €
Externer Finanzierungsberater	ca. 3.000 – 5.000 €
Gründungskosten GmbH	ca. 1.100 €
Startinvestition gesamt	ca. 53.000 €

Ihr Gesamtkapitalbedarf

Eigenkapitalbedarf/Startinvestition	ca. 53.000 €
Anlaufverluste (ohne Ihr Gehalt bis Break-Even)	ca. 100.000 €
Kosten für Ihren Lebensunterhalt bis zum Break-Even	Entsprechend Ihres Bedarfs
Gesamtkapitalbedarf	ca. 300.000 €

Bei den oben genannten Beträgen für die Startinvestition sind die Netto-Beträge genannt.

*Aktivierungspflicht, Abschreibung auf 10 Jahre

Anerkannt und abrechenbar: Mit der Pflegekassenzulassung zum Erfolg

Unser Angebot ist für die Kunden auch deshalb attraktiv, weil die Leistungen – sofern der Bedarf durch die Pflegekasse festgestellt wurde – dann auch von diesen übernommen werden können. Wir unterstützen Sie dabei, von Anfang an eine vollständige Anerkennung durch die Pflegekassen zu erhalten. So können die Leistungen von den Kassen bezahlt und auch direkt mit ihnen abgerechnet werden. Nutzbar sind dann die Budgets für Pflegesachleistungen, für zusätzliche Betreuungsleistungen und für die Verhinderungspflege.

„Dass wir unsere Leistungen direkt mit der Pflegekasse abrechnen können, ist ein riesiger Vorteil und ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wir können verlässlich abrechnen und unsere Kunden erhalten die Hilfe, die sie brauchen, in hoher Qualität - ohne ständig über die Kosten nachdenken zu müssen.“

Florian Behnecke, Franchisepartner
von HOMECARE – die Alltagshelfer in Meerbusch

Ein Wachstumsmarkt mit besten Zukunftschancen

Schon heute ist der Bedarf nach ambulanten Pflege- und Betreuungsleistungen in Deutschland sehr groß – und er wird weiter zunehmen. Denn sowohl die absolute Anzahl als auch der Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung steigt zügig an, unter anderem durch die geburtenstarken Jahrgänge der in den 1950-er und 1960-er geborenen „Babyboomer“. 2020 waren bereits 22 Prozent der Menschen im Land älter als 65 Jahre. Entsprechend wird auch der Pflegebedarf wachsen.

Jeder Vierte der über 75-Jährigen ist heute anerkannt pflegebedürftig, bei den über 80-Jährigen ist es mehr als jeder Dritte. Aktuellen Prognosen zufolge wird sich die Zahl der Pflegebedürftigen in der Folge bis 2040 von heute 4,1 Millionen auf rund 5,4 Millionen Menschen erhöhen. **Marktanalysen zeigen: Das größte Wachstum ist bei der Nachfrage nach ambulanten Pflegeleistungen zu sehen.**

Klar ist: Mit der steigenden Zahl von Menschen, die Pflege benötigen, wird künftig auch der Bedarf an Unterstützung zu Hause noch weiter wachsen.

Für eine Gründung mit dem erfolgserprobten Konzept von HOMECARE – die Alltagshelfer bedeutet das extrem gute Verdienst- und Wachstumschancen. Gerne entwickeln wir mit besonders erfolgreichen Franchisepartnern auch mehrere Standorte.

Monatliche Umsatzerwartung

in Höhe von



Das können Sie von uns erwarten






Als Teil unseres Franchisesystems profitieren Sie von einem ausgereiften Konzept, dem Austausch untereinander sowie umfangreicher und professioneller Unterstützung durch die Systemzentrale – etwa bei den wichtigen Themen Personalgewinnung oder dem Zulassungsverfahren und der Abrechnung mit den Pflegekassen.

So können sie schnell in den Markt einsteigen und Ihr lokales Unternehmen aufbauen und entwickeln, auch als Quereinsteiger in der Branche. Für unsere Leistungen erheben wir eine Franchisegebühr von 7 Prozent und eine Marketinggebühr von 1 Prozent Ihres monatlichen Nettoumsatzes.

Unsere wichtigsten Leistungen für Sie

- Persönliche Beratung und Support: vor dem Start beispielsweise zu Standortwahl und dem Kassen-Zulassungsverfahren, Rechtsform und Firmenstruktur, im laufenden Betrieb nach Bedarf
- Unterstützung bei der Kapitalbeschaffung
- Expertennetzwerk für professionelle Gründung und Strukturierung: Wir vernetzen Sie mit den Besten - von Anfang an.
- Marketingkonzept und Unterstützung für den lokalen Markt
- Frischer Markenauftritt
- Hochwertige Marketingmaterialien: personalisiertes Starterpaket und eine eigene Website
- Umfassende Schulungen zur Einarbeitung
- CRM/Software/EDV mit nützlichen Schnittstellen für maximale Prozessgeschwindigkeit und unmittelbaren Mittelrückfluss
- Betriebsvergleiche, Controlling für die geplante Zielerreichung
- Erfahrungsaustausch mit anderen Franchisepartnern

Ihre Checkliste

-  Sie wollen Ihr eigenes Unternehmen gründen und entwickeln?
-  HOMECARE – die Alltagshelfer spricht Sie an und Sie sehen die großen Chancen in diesem enormen Wachstumsmarkt?
-  Sie haben Lust auf die Tätigkeit und bringen alle wichtigen Voraussetzungen mit?
-  Investition, Leistungen und Verdienstmöglichkeiten stehen für Sie im richtigen Verhältnis?
-  **Sie wollen Teil unseres Erfolgskonzepts werden? Dann sollten wir uns persönlich kennenlernen!**





So kommen wir zusammen

Ist unser Franchise-Angebot für Sie interessant? Dann möchten wir Sie gerne kennenlernen.

So sieht der Weg zur Franchise-Partnerschaft aus:

- 1 Erstes Kennenlernen am Telefon und Raum für Ihre Fragen
- 2 Bewerbung: Sie reichen Ihre Unterlagen ein.
- 3 Assessment: Wir laden Sie zum persönlichen Gespräch ein.
- 4 Reservierungsvereinbarung: Sie sichert Ihnen bis zum Abschluss des Franchisevertrags Ihr gewünschtes Vertragsgebiet.
- 5 Finanzierung: Wir stellen den Kontakt zu Finanzierungsberatern her.
- 6 Vorvertragliche Aufklärung und Gespräch zum Franchisevertrag: Für beides treffen wir uns persönlich.
- 7 Finanzierung: Mit Unterstützung durch Berater wird sie sichergestellt.
- 8 Willkommen an Bord: Sie unterschreiben den Franchisevertrag.

Wir freuen uns auf Sie!



 0211 5457 02 17

 expansion@homecare-alltagshelfer.de

 homecare-alltagshelfer.de/franchisepartner/

 Neuer Zollhof 3, 40221 Düsseldorf