



24-
STUNDEN-
PFLEGE

Selbstständig in der Pflege- vermittlung

Ihr Einstieg, Ihre Chancen,
Ihre Aufgaben

Susanne Schneider,
Beraterin in Frankfurt
am Main/Taunus:

„Die Pflege steht vor
großen Herausforderungen.
Mit meiner Arbeit ermögliche
ich pflegebedürftigen
Menschen ein Leben zu
Hause – genau so, wie sie
es sich wünschen“.

Menschen ein Leben im vertrauten Zuhause ermöglichen

Die Brinkmann Pflegevermittlung gehört zu den führenden Vermittlern im Wachstumsmarkt „24-Stunden-Betreuung“. Als unser*e Partner*innen sorgen Sie dafür, dass Menschen weiterhin in ihrem vertrauten Zuhause leben können – mithilfe einer osteuropäischen Betreuungskraft. Sie profitieren dabei von einem etablierten Konzept und unserer intensiven Unterstützung. Ihre Tätigkeit üben Sie bequem von zu Hause aus. Und: Große Investitionen sind nicht erforderlich.

Partner*in der Brinkmann Pflegevermittlung zu sein bedeutet: unternehmerische Freiheit bei einem hohen Maß an Sicherheit.



Ihre Susanna Witte, Geschäftsführerin
Brinkmann Pflegevermittlung

Onboarding

Wir machen Sie
fit in der
24-Stunden-Pflege

Branchen-
wechsler + Quer-
einsteiger
willkommen

Willkommen an Bord: Ihr Weg zum erfolgreichen Start

Unser umfassendes Onboarding ist der Schlüssel zu Ihrer neuen Karriere als selbstständiger Partner. Seit 2010 vermitteln wir sehr erfolgreich Betreuungskräfte aus Osteuropa, um Seniorinnen und Senioren ein Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen. Die Betreuungskräfte werden nach dem EU-Entsendegesetz entsandt und sind bei unseren osteuropäischen Partneragenturen unter Vertrag.

Was zeichnet die Brinkmann Pflegevermittlung aus? Unsere Leistungen im Rahmen der 24-Stunden-Vermittlung lassen sich unter vier Begriffen zusammenfassen: Zuhören, Beraten, Vermitteln, Begleiten. Unser Erfolg im Markt der 24-Stunden-Betreuung basiert dabei auf den Säulen: Marktverständnis, Akquisition, Vertrauensbildung, Qualität. In unserem mehrstufigen Onboarding-Prozess lernen Sie unsere Leistungen und Erfolgsfaktoren intensiv kennen. Sie erlernen die Methoden der Neukundengewinnung und der Bestandskundenbetreuung. So werden Sie fit für die 24-Stunden-Vermittlung und eine erfolgreiche Selbstständigkeit.

IHRE AUFGABEN

Kundenakquise. Sie generieren neue Anfragen und gewinnen neue Kunden. Im Laufe der Monate bauen Sie in Ihrer Region ein Netzwerk auf. Dabei binden Sie die entscheidenden Multiplikatoren ein und nutzen sowohl digitale als auch analoge Kommunika-

tionsmittel. In Gesprächen vermitteln Sie überzeugend den Mehrwert unserer Dienstleistung. Und Sie investieren Zeit in gutes Beziehungsmanagement und Empfehlungsmarketing. Beides sind wichtige Schlüssel zum Erfolg.

Kundenbegleitung. In der Kundenberatung begleiten Sie Angehörige und Pflegebedürftige vom Erstkontakt bis zum Ende der Betreuung. Sie ermitteln den Bedarf und klären Fragen zu den Rahmenbedingungen für Betreuungskräfte sowie zur Versicherung, EU-Recht und mehr. Nach unserer erfolgreichen Suche unterbreiten Sie Personalvorschläge und schließen den Dienstleistungsvertrag ab. Gemeinsam organisieren wir die Anreise der Betreuungskraft und den Wechsel nach einigen Wochen. Sobald die Betreuungskraft im Einsatz ist, stehen Sie für Fragen zur Verfügung, bearbeiten Reklamationen und dokumentieren den Betreuungsprozess.

SCHRITT FÜR SCHRITT EXPERTENWISSEN ERLANGEN

Ihren Weg in die Selbstständigkeit als Beraterin und Berater machen wir Ihnen leicht. Denn Sie haben einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite, der Sie bestens vorbereitet und begleitet. Sie sollen sich vom ersten Tag an wohlfühlen und sicher beraten können. Im Onboarding lernen Sie das Konzept der 24-Stunden-Pflege, den Markt, die rechtlichen Rah-

Was macht
eine Betreuungsk-
kraft?

Wie gestaltet sich
der Markt?

Wie gewinne
ich Kunden?

ONBOARDING
24-STUNDEN-
PFLEGE

ONBOARDING
GESCHÄFTS-
ENTWICKLUNG

ONBOARDING
VERTRIEB +
MARKETING

menbedingungen, Ihre Aufgaben und unsere Unternehmenskultur kennen. Das Onboarding besteht aus verschiedenen Modulen.

Pflege und Betreuung. Welche Aufgaben hat eine Betreuungskraft? Welche nicht? Unter welchen Rahmenbedingungen arbeitet sie? Etwa Wohnsituation, Dauer der Betreuung oder Arbeitszeiten. Was verdient eine Betreuungskraft? Welche finanziellen und steuerlichen Entlastungen gibt es für Familien?

Pflegevermittlung. Wie ermitteln Sie den Bedarf? Mit welchen osteuropäischen Partnern arbeiten wir zusammen? Wie sieht die Kooperation aus? Wie läuft ein erfolgreicher Verkaufsprozess ab? Was ist zu beachten, z. B. bei Umzug, Kündigung, Todesfall oder Leistungsunterbrechung? Wie sind die rechtlichen Rahmenbedingungen wie EU-Entsendegesetz und Mindestlohngesetz?

Vertrieb und Marketing. Wie schaffen wir Sichtbarkeit? Welche digitalen und analogen Kommunikationskanäle nutzen wir? Welche Multiplikatoren sind wichtig? Wie bauen wir ein erfolgreiches Beziehungs- und Empfehlungsmanagement auf?

Markt und Wettbewerb. Wie sieht der Markt aus? Welche Wettbewerber sind relevant? Wer sind die Kunden? Welche Ressourcen müssen Sie investieren, wie viel Zeit? Wie viele Kunden sind zu betreu-

en, um auskömmlich zu leben? Wie ist die Provisionsstruktur?

Unternehmensstruktur und -kultur. Was sind die Aufgaben der Zentrale? Wie unterstützen wir Sie? Welche Systeme und Tools setzen wir ein und wie funktionieren sie? Wie stellen wir Qualität und Zufriedenheit sicher?

UNSER ONBOARDING-PROZESS:

1. Dreitägige Online-Fortbildung für die Grundlagen
2. Eins-zu-eins-Schulung durch Geschäftsführerin Frau Witte
3. Teilnahme an Beratungs- und Verkaufsgesprächen
4. Persönliche Betreuung und Begleitung bei ersten Kundengesprächen*
5. Fortlaufend: weiterführendes Schulungsmaterial auf Videos und Audiodateien
6. Fortlaufend: Gruppenfortbildungen

* Eine besondere Leistung der Brinkmann Pflegevermittlung

Rahmen und Finanzierung

Das sollten Sie wissen

Arbeiten mit und für Menschen. Die Pflegevermittlung

Die Nachfrage nach häuslicher Pflege durch osteuropäische Betreuungskräfte wächst. Somit steigt auch der Bedarf an Personen, die Pflegebedürftige und ihre Angehörigen zu dieser Pflegeform beraten und qualifizierte Betreuungskräfte vermitteln. Diese Betreuungskräfte kommen in der Regel aus Osteuropa, vorwiegend aus Polen. Sie sind bei einem dort ansässigen Unternehmen angestellt und werden über das EU-Entsendegesetz für einen bestimmten Zeitraum legal nach Deutschland in die Familien entsandt.

SO LÄUFT DER VERMITTLUNGSPROZESS

1. Sie gewinnen neue Kunden. Das sind entweder Pflegebedürftige oder deren Angehörige.
2. Sie beraten die Kunden und stellen den individuellen Bedarf fest.
3. Wir suchen bei unseren osteuropäischen Partnern nach einer Betreuungskraft.
4. Sie unterbreiten unsere Vorschläge der Familie.
5. Die berechtigten Personen unterschreiben nach einer Bedenkzeit den Vertrag mit dem osteuropäischen Partnerunternehmen. Sie begleiten die Vertragsunterschrift.
6. Das Partnerunternehmen entsendet die Betreuungskraft.
7. Sie sind Ansprechperson für die Familien während der Betreuungszeit.

8. Gemeinsam sorgen wir für reibungslosen Ersatz nach Ablauf der befristeten Einsatzzeit der Betreuungskraft oder bei Problemen.

PFLEGEVERMITTLER WERDEN: FORMELLE VORAUSSETZUNGEN

Im Prinzip darf jeder Betreuungskräfte an Familien vermitteln. Es gibt wenig formelle Voraussetzungen.

- Sie benötigen eine Gewerbeanmeldung.
- Die Geschäftsadresse liegt in Ihrem festgelegten Gebiet.
- Sie sind in der Regel rentenversicherungspflichtig.
- Sie benötigen einen Führerschein, um die Familien zu besuchen.

HOMEOFFICE – GUT ZU WISSEN:

Die Arbeit ist vom Home-Office aus möglich. Berufserfahrung im Markt der 24-Stunden-Betreuung ist nicht notwendig.

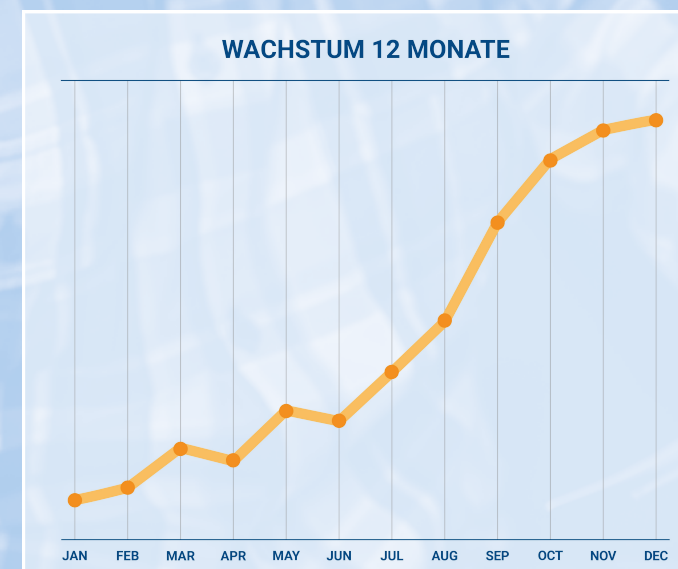
PFLEGEVERMITTLER WERDEN: PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

Als Pflegevermittlerin oder Pflegevermittler arbeiten Sie mit und für Menschen. Deshalb sind die wichtigsten Voraussetzungen: Freude am Zuhören und Beraten sowie Einfühlungsvermögen. Nicht zu vergessen: Die Familien müssen von Ihrem Angebot erfahren. Das heißt, Sie müssen sich aktiv um neue



Kundinnen und Kunden kümmern. Sind diese gefunden, gilt es, die Familien davon zu überzeugen, dass Sie der richtige Partner sind. Engagement, Vertriebsmentalität, Kommunikationsfreude und Überzeugungskraft sind somit wichtige Eigenschaften, die Sie mitbringen sollten. Ein guter Verkäufer übernimmt Verantwortung. Sowohl für das, was er verkauft, als auch für das, was er nicht verkauft. Verantwortungsbewusstsein ist also eine weitere Voraussetzung. Da Sie als Pflegevermittler den Schritt in die Selbstständigkeit gehen, benötigen Sie zudem Organisationstalent.

SO KÖNNTE IHRE ZUKUNFT AUSSEHEN



Exemplarisches Wachstum eines Regionalpartners

PFLEGEVERMITTLER WERDEN: FINANZIELLE VORAUSSETZUNGEN

Die finanziellen Hürden sind niedrig, die Investitionskosten gering. So nehmen wir nur eine geringe Einstiegsgebühr. Darüber hinaus sind Investitionen notwendig, um den Start in die Zukunft optimal zu gestalten. Sie können mit einem weiteren Startkapital von ca. 5.000 Euro rechnen.

* Für die Verwirklichung Ihrer Zukunft in der häuslichen Beratung haben Sie in der Regel folgende Investitionen zum Start und laufende Kosten zu tragen:

- Geschäftsausstattung wie Computer, Telefon etc.
- Werbematerial (Flyer, Visitenkarten etc.)
- Persönliche Werbekosten für Internetwerbung oder lokale Anzeigen

Mentoring

Beraten und
überzeugen Sie
sicher

INFORMATION

INSPIRATION

FEEDBACK

AUSTAUSCH

Persönlich weiterentwickeln. Unser Partnerprogramm

Die 24-Stunden-Pflege ist ständig in Bewegung. Fast jährlich ändern sich gesetzliche Vorgaben wie das Mindestlohngesetz oder die Verordnungen der Pflegekassen. Dasselbe gilt für Vertrieb und Marketing. Neue Vertriebswege erschließen sich, andere verlieren an Bedeutung. Auch die Bedürfnisse von Angehörigen und Pflegebedürftigen ändern sich im Laufe der Zeit. Um in der 24-Stunden-Pflegevermittlung langfristig erfolgreich zu sein, ist es daher wichtig, immer am Puls der Zeit zu sein. Um dies zu gewährleisten, haben wir ein Mentoring-Programm entwickelt. Beim Mentoring geht es um einen langfristigen Wissens- und Erfahrungstransfer. Das Programm ist anwendungsorientiert und verfolgt vier Ziele: Information, Inspiration, Feedback und Austausch. Es unterstützt Ihre persönliche Entwicklung. Für Mentoring und Training nutzen wir unterschiedliche Medien und Kursformate und setzen auf den persönlichen Austausch.

UNSERE FORTBILDUNGSANGEBOTE

Kunden gewinnen, Kunden beraten und betreuen, zwischenmenschliche Probleme meistern und aktuelles Wissen kommunizieren – das sind die Kerninhalte unserer Fortbildungsangebote. Dabei steht Ihnen ein eigener Partner Business Consultant zur Seite, der Sie strategisch und kaufmännisch unterstützt, um gemeinsam auf Marktveränderungen reagieren zu können.

Kundengewinnung und Marketing. In Online-Kursen stellen wir neue Trends und Maßnahmen zur Kundengewinnung vor. Gibt es andere Zielgruppen oder neue Akteure und Multiplikatoren? Verändern sich die Wünsche von Angehörigen und Pflegebedürftigen? Wir zeigen neue Wege der Akquise, berichten über erfolgreiche Beispiele, geben spannende Impulse für Marketing und Vertrieb und schulen in unserem CRM-System (Customer Relationship Management).

Kundenberatung und Kundenbetreuung. In Schulungen frischen wir regelmäßig die wichtigsten Kompetenzen für eine gute Beratung und Betreuung auf. Dazu gehören Punkte wie eine klare und einfühlsame Kommunikation, um Bedürfnisse und Erwartungen zu verstehen. Oder die Fähigkeit, schnell auf Herausforderungen zu reagieren, um eine reibungslose Betreuung zu gewährleisten.

Recht und Verordnungen. In Einzel- und Gruppenschulungen halten wir Sie über die Entwicklungen in der 24-Stunden-Pflege auf dem Laufenden. Wir informieren über aktuelle gesetzliche Regelungen und Richtlinien für eine korrekte und faire Vertragsgestaltung. Oder wir stellen neue Finanzierungshilfen wie geänderte Zuschüsse der Pflegekassen vor.

Konflikte gemeinsam lösen. Immer wieder kommt es vor, dass pflegebedürftige Menschen oder deren Angehörige unzufrieden mit der Betreuungskraft sind. Bei Problemen lassen wir Sie nicht alleine, sondern unterstützen Sie mit unserer Erfahrung. Gemeinsam suchen wir nach Lösungen.

EIN PARTNER MANAGER AN IHRER SEITE

Sie erhalten einen persönlichen Mentor, Ihren Partner Manager. Er ist Ihr erster Ansprechpartner in allen Fragen der Geschäftsentwicklung und Organisation. Er besucht Sie bei Bedarf vor Ort und unterstützt Sie telefonisch.

MARKT UND GESCHÄFT VERSTEHEN

- Monatliche Benchmark-Auswertungen
- Performance-Analyse anhand KPIs
- Marktentwicklung im In- und Ausland
- Geschäftsentwicklung und Vertriebsberatung

GEMEINSAM STÄRKER: UNSERE JAHRES- UND REGIONALPARTNERTREFFEN

Vertrieb und Beratung sind individuelle Tätigkeiten. Der Erfolg hängt aber ebenso von der Zusammenarbeit ab. Deswegen gehören regionale Partnertreffen zu unserem Mentoring-Programm. Diese finden mindestens halbjährlich online oder vor Ort statt.

Bei den Zusammenkünften tauschen wir Einblicke aus, zeigen Perspektiven auf und teilen Erfolgsgeschichten. Markttrends oder Veränderungen bei den Wettbewerbern werden erläutert. Zudem sammeln wir Rückmeldungen und entwickeln Strategien für neue Herausforderungen. Weitere Einblicke bieten die bilateralen Treffen mit ausländischen Kooperationspartnern. Auf dem überregionalen Jahrestreffen kommunizieren wir die aktuellen Unternehmensziele und stellen neue Maßnahmen und Instrumente vor. Dadurch sind alle auf dem neuesten Stand und wir können schnell auf Veränderungen reagieren. So bauen wir eine Kultur des Miteinanders auf. Diese Kultur stärkt die Eigenmotivation und ist entscheidend für den Erfolg.

VERWENDETE MEDIEN

- Online-Fortbildungen
- Einzel- und Gruppenschulungen
- Regional- und Partnertreffen
- Videos und Audiodateien
- Vorlagen und Handbücher
- Telefon-Support
- Persönliche Betreuung

Marketing und Werbung

So werden Sie sichtbar

Erfolgreich werben. Die Kundenakquise

Die Sichtbarkeit in Ihrer Stadt und in Ihrer Region sind entscheidend für Ihren Erfolg als Pflegevermittlerin oder Pflegevermittler. Der Schlüssel zur Sichtbarkeit liegt in einer Kombination aus Empfehlungsmarketing, Online-Präsenz sowie Print- und Pressearbeit. Für eine erfolgreiche Kundenakquise erhalten Sie ein Bündel von Werbe- und Marketingmaßnahmen.

UNSER WERBE- UND MARKETING-PAKET

- Persönliche Regionalpartner-Website
- Visitenkarten
- Flyer und Broschüren
- Anzeigenvorlagen für Lokalzeitungen
- POS-Artikel wie Messeartikel und Banner
- Individuelle Pressemitteilungen
- Online-Werbung

DAS A UND O: EMPFEHLUNGEN

Die effektivste Methode, neue Kunden zu gewinnen, ist die Empfehlung durch bestehende Kunden und Multiplikatoren wie ambulante Pflegedienste, Pflegeheime, Pflegeberater oder Krankenhäuser. Empfehlungen schaffen einen Vertrauensvorschuss. Pflegebedürftige und Angehörige sind offener für Ihr Angebot. Wir unterstützen Sie dabei, Beziehungen zu Multiplikatoren und Angehörigen aufzubauen und einen positiven Eindruck zu hinterlassen.

Gleichzeitig zeigen wir Ihnen Methoden, wie Sie Weiterempfehlungen fördern können. Ferner stellen wir Ihnen eine Adressliste mit den wichtigsten Multiplikatoren zur Verfügung und erschließen gemeinsam mit Ihnen neue Kooperationspartner.

BESSER BERATEN: UNSER MARKETINGSERVICE

Sie haben noch keine Erfahrung im Standortmarketing und in der Auswertung Ihrer Marketingmaßnahmen? Wir beraten Sie bei Ihren Online- und Offline-Werbeaktivitäten und beim Aufbau eines erfolgreichen Empfehlungsmarketings. Zur Erfolgskontrolle erhalten Sie ein monatliches, kennzahlenbasiertes Reporting. Bei Fragen können Sie sich jederzeit an Ihren Partner Manager wenden.



Flyer und Broschüren-Material

Suchmaschinen-Anzeigen



Visitenkarten

Regionale Anzeigen



Markt- beobachtung

Wie Sie dem
Wandel begegnen

Brinkmann Pflege- vermittlung

Der Partner für Ihre
Selbstständigkeit

Bedarf steigt. Kostenvorteile im Blick

5 Millionen Menschen in Deutschland sind derzeit pflegebedürftig. Zum Vergleich: 1999 waren es erst 2,02 Millionen Pflegebedürftige. Die Zahl wächst also kontinuierlich – und damit auch der Markt für die Pflegevermittlung. Denn 84 Prozent der Pflegebedürftigen werden zu Hause versorgt. Das sind mehr als 4 Millionen Menschen. Gut jeder Fünfte wird dabei von Betreuungs- und Pflegediensten unterstützt. Die Anderen werden von Angehörigen gepflegt. Die Zahl der Pflegebedürftigen, die vollstationär in Heimen versorgt werden, ist dagegen rückläufig. Diese Entwicklung wird sich in einer älter werdenden Gesellschaft fortsetzen: Immer mehr Menschen werden auf Pflege und Betreuung in den eigenen vier Wänden angewiesen sein.

FINANZIELLE VORTEILE DER 24-STUNDEN-PFLEGE

Die meisten Menschen entscheiden sich für eine 24-Stunden-Betreuung, weil sie im Alter in ihrem vertrauten Zuhause leben möchten. Die häusliche Betreuung durch eine osteuropäische Betreuungskraft ist zwar mit erheblichen Kosten verbunden, aber im Vergleich zu anderen Betreuungsformen günstiger.

Pflegeheimkosten. Die Kosten für einen Pflegeheimplatz variieren von Bundesland. Sie reichen von rund 2.600 Euro in Sachsen-Anhalt bis knapp

3.500 Euro in Baden-Württemberg. Diese Summe weist nur die Eigenbeteiligung aus. Je nach Sonderwünschen wie Zimmer oder Verpflegung liegen die Kosten deutlich höher.

Betreuung durch eigene Pflegekraft. Selbstständige deutsche Pflegekräfte bieten ebenfalls eine 24-Stunden-Betreuung an. Diese Dienstleistung ist nur für einen übersichtlichen Personenkreis finanzierbar: Die monatlichen Kosten liegen bei bis zu 8.000 Euro. Eine weitere Möglichkeit ist die Beschäftigung im Rahmen eines Arbeitsvertrages. Hier werden Familien zu Arbeitgebern: mit Pflichten wie Versicherungsschutz, Urlaubsanspruch, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall etc.

Kosten für 24-Stunden-Betreuung. Die Kosten für eine 24-Stunden-Betreuung, wie wir sie vermitteln, sind unterschiedlich. Ausschlaggebend sind Faktoren wie Sprachkenntnisse der Betreuungskraft, Erfahrung und Anzahl der zu betreuenden Personen. Derzeit müssen Familien mit Kosten zwischen 2.700 und 3.200 Euro für eine betreute Person rechnen. Zur Finanzierung können die Pflegebedürftigen Pflegegeld, Verhinderungspflegegeld und Kurzzeitpflegegeld anrechnen lassen sowie steuerliche Vorteile geltend machen. Abzüglich dieser Finanzierungshilfen kommen Familien auf einen monatlichen Betrag von 1.700 bis 2.200 Euro.

Erfolgreich vermitteln. Erfahrene 24-Stunden-Betreuungskräfte

Die Brinkmann Pflegevermittlung ist eine der größten unabhängigen Vermittlungsagenturen im Bereich der Betreuung in häuslicher Gemeinschaft, besser bekannt als 24-Stunden-Pflege. Deutschlandweit unterstützen unsere Beraterinnen und Berater Pflegebedürftige und deren Angehörige durch die Vermittlung qualifizierter, osteuropäischer Betreuungskräfte. Ziel ist es, dass die pflegebedürftigen Menschen weiterhin in ihrem vertrauten Zuhause leben können. Die Betreuungskräfte übernehmen die Hausarbeit, wie Putzen und Staubsaugen. Sie helfen bei der Körperpflege, beim Duschen, Baden, Zähneputzen oder Toilettengang. Sie kochen altersgerecht und gestalten zusammen mit den betreuten Frauen und Männern die Freizeit.

UNSERE LEISTUNGEN

Die Beraterinnen und Berater erstellen gemeinsam mit den Angehörigen und den Pflegebedürftigen ein umfassendes Pflegekonzept. Sie informieren die Familie zur Finanzierung der 24-Stunden-Pflege und beraten zur Unterbringung der Betreuungskraft. Von der Zentrale aus suchen wir die Betreuungskraft aus über 30 Dienstleistern in der EU, prüfen Sprachkenntnisse und weitere Qualifikationen sowie deren Erfahrungen in der Pflege. Nach der Vorstellung der Kandidatinnen und Kandidaten durch unsere Beraterinnen und Berater und der Entscheidung der Familie kümmern wir uns um die Formalitäten wie

Verträge und Anreise. Auch nach der Ankunft stehen wir als Ansprechpartner zur Verfügung, beraten bei Problemen und planen die reibungslose Übergabe an die nächste Betreuungsperson.

WIR IM MARKT

Das 2010 von Marzena Brinkmann gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Oerlinghausen gehört zu den Marktführern der Branche. Im Laufe der Jahre hat es sich einen hervorragenden Ruf erarbeitet, denn bei uns steht der Mensch mit all seinen Facetten im Mittelpunkt. Das gilt für die Pflegebedürftigen ebenso wie für die Betreuungskräfte. Dies spiegelt sich in den Top-Bewertungen der gängigen Portale wider.



58%

der Familien suchen innerhalb eines Monats eine Betreuungsperson. Daher ist es wichtig, schnell zu reagieren.

1,05 Mio.

Menschen leben in betreuter häuslicher Pflege (2023)

♀♂

68 % der Betreuungsbedürftigen sind Frauen. Die Gründe: höheres Alter und doppelt so hohes Demenzrisiko bei Frauen.

6,3 Mio.

Pflegebedürftige im Jahr 2035. Wir werden älter und pflegebedürftiger. Der Bedarf steigt bis 2035 um 27 % gegenüber 2021.

Pflege heute – eine große Aufgabe

Zahlen und Fakten zum Thema
Pflegebedürftigkeit in Deutschland

Belastung für Angehörige

27% aller pflegenden Angehörigen sind durch die Pflege gesundheitlich angegriffen. Eine Entlastung durch Betreuungskräfte ist sehr wichtig.

Demenz

445.000 Menschen erkranken pro Jahr im Alter an einer Demenz.

Sie haben Interesse
und möchten Ihr Berufsleben
mit einer sinnvollen Tätigkeit
ausfüllen, die den Menschen
wirklich hilft? Dann gestalten Sie mit
der Brinkmann Pflegevermittlung
Ihre Zukunft und nehmen Sie
Kontakt zu uns auf!
Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Ansprechpartnerin für alle
Informationen und Fragen:

Susanna Witte

Geschäftsführerin und Partnermanagerin

05202 8612031

partnermanagement@brinkmann-pflegevermittlung.de

Brinkmann Pflegevermittlung GmbH

Ravensberger Straße 9

33813 Oerlinghausen

www.brinkmann-pflegevermittlung.de/berater

www.brinkmann-pflegevermittlung.de

www.brinkmann-pflegevermittlung.de/berater