

Auf eigene Rechnung

Pflegepersonal wird gesucht. Doch der Klinikalltag schreckt ab. Immer mehr Schwestern arbeiten als **Freiberuflerinnen**

Heute Frühdienst, morgen Spätdienst, dann drei Nachtschichten übers Wochenende. Kürzlich wurde ein neuer, schwerer Pflegefall aufgenommen. Die Station ist voll. In den Nächten wird es besonders eng: Eine Krankenschwester muss sich um 20 Patienten kümmern. Pausenlos geht die Klingel. Längere Unterbrechungen sind nicht möglich, es wird durchgearbeitet, acht, neun Stunden lang. Im Morgenrauen müssen die Krankenakten noch aktualisiert werden. Und dann melden sich auch noch zwei Kolleginnen krank...

„Für uns ist die angespannte Situation in den Kliniken günstig“, sagt Dominik Spohr, Inhaber der bundesweit tätigen Pflegeagentur. „Wir spüren Aufwind.“ Die Pflegeagentur ist mit vier Regionalbüros einer der größeren Vermittler

« Für uns ist die angespannte Situation in den Kliniken günstig »

für freiberufliches Pflegepersonal. Kliniken, Altenheime oder mobile Pflegedienste zählen zu den Auftraggebern. Fällt Personal in den überlasteten Einrichtungen wegen Krankheit oder Urlaub aus, hilft die Agentur mit Honorarkräften aus – auch in Berlin. Spohr schätzt, dass bundesweit etwa 10 000 Menschen im Pflegebereich auf eigene Rechnung arbeiten – Tendenz steigend. Seine Agentur vermittelt etwa 700 Freiberufler.

Um der häufig unerträglichen Routine in Krankenhäusern und Heimen und der miserablen Bezahlung zu entkommen, wählen examinierte Schwestern und Pfleger immer häufiger den Weg in die Selbstständigkeit. Damit ver-

Firmeninfo

Die Pflegeagentur sucht
examiertes Pflegepersonal

Pflegeagentur Systemzentrale Geschäftsführer:

Dominik Spohr

Adresse: Dorfstraße 16 M,
22964 Steinburg Spreng

Umsatz: k. A.

Mitarbeiter: 2

Telefon: 04534 / 20 55 21

Web: www.pflegeagentur.net

bindet sich die Hoffnung, mehr zu verdienen, die Arbeitszeit flexibler einteilen zu können und neue Arbeitsfelder kennen zu lernen.

Die freie Pflgetätigkeit auf Abruf macht die Honorarkraft zu einem kleinen Unternehmer in eigener Sache. Private Kranken-

Dominik Spohr, Pflegeagentur

versicherung, Altersvorsorge, Berufshaftpflicht, Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft – der oder die Selbstständige muss für alles selbst sorgen. Die Klinik oder das Heim zahlt nur das Honorar und eine Provision an die Vermittlungsagentur. Und: Das Arbeitszeitgesetz gilt für Selbstständige nicht. Die Freiberufler können so lange arbeiten, wie sie wollen und können.

„Wenn ich wollte, könnte ich mehr arbeiten, als ein normaler Arbeitgeber zulässt“, sagt Marion Dittrich (Name geändert). Die Krankenschwester hat zehn Jahre Berufserfahrung in der Charité gesammelt und vor fünf Jahren den Mittelweg zwischen Festanstellung und Selbstständigkeit



Heute hier, morgen da: Selbstständige Pflegerinnen müssen flexibel sein.

eingeschlagen. 50 Prozent ihres Einkommens erzielt sie seitdem als Freiberuflerin. Und das lohnt sich: „Zehn Tage Charité bringen 1000 Euro, fünf bis sieben Tage als Honorarkraft 2000 Euro“, schätzt Dittrich. Vermittelt wird sie von der Berliner Agentur Plycoco. „Ich bekomme mehr Aufträge als der Monat freie Tage hat“, sagt die Krankenschwester. Neben der Charité ist die Berlinerin im Monat durchschnittlich bei vier weiteren Arbeitgebern beschäftigt. „Und jeden Monat sind es vier neue“, sagt sie. Die Einarbeitung sei unkompliziert. „Die Abläufe auf den Stationen sind häufig gleich, nur die Arbeitsgebiete wechseln.“ Weil ihr Freund beruflich viel unterwegs ist, will Dittrich im November in Münchener Kliniken arbeiten. „Die Stationen sind froh, dass jemand helfen kommt.“

Große Kliniken wie die Charité setzen freiberufliche Krankenschwestern und Pfleger allerdings noch zögerlich ein. „Das lohnt sich ökonomisch nur selten“, sagt Charité-Sprecherin Claudia Peter. Vermittlungsprovisionen und lange Einarbeitungszeiten für die Aushilfskräfte wägen die Einsparungen bei den Personalkosten häufig auf. Von den rund

3000 Charité-Angestellten in der Pflege werden nach Peters Angaben 28 bis 30 Vollzeitkräfte durch Freiberufler ersetzt. „Das entspricht etwa einem Prozent der Pflegekosten“, sagt Peter.

Dominik Spohr von der Pflegeagentur hat andere Erfahrungen gemacht. Die Auftragslage habe sich in den vergangenen Jahren geradezu stürmisch entwickelt. Spohr setzt deshalb regionale Franchisepartner ein, die gegen eine prozentuale Umsatzbeteiligung das Geschäftsmodell der Pflegeagentur inklusive Werbung nutzen können. Bisher ist das Büro in Schwerin für den Berliner Raum zuständig. „Wir planen aber, auch in Berlin eine Agentur aufzumachen“, sagt Spohr.

Er rät interessierten Pflegekräften, sich vor dem Start in die Selbstständigkeit gut zu informieren. Außerdem sollten die künftigen Freiberufler flexibel sein. „Wer drei kleine Kinder hat und finanziell keine großen Sprünge machen kann, sollte es besser lassen“, warnt Spohr. Auch regional sollten die Pfleger und Krankenschwestern flexibel sein. Spohr: „Singles, die bereit sind zu reisen, eignen sich perfekt für den Beruf.“

Henrik Mortsiefer