

Wie, du bist freiberuflich? Funktioniert das denn überhaupt?“ Fragen wie diese hörte Sandra Albrecht oft, wenn sie fest angestellten Kollegen zum ersten Mal auf Station begegnete. Auch Skepsis darüber, ob die „Neue“ was von Pflege verstehe, spürte sie ab und zu. In den meisten Fällen waren die Kollegen aber einfach nur neugierig und froh darüber, dass sie endlich jemand unterstützte. Denn Sandra Albrecht tauchte wie die meisten freiberuflich Pflegenden immer dort auf, wo die Personaldecke löchrig war.

Sprung ins Ungewisse

Als sie sich im Sommer 2006 auf den Weg in die Selbstständigkeit machte, sah die 35-jährige Gesundheits- und Krankenpflegende erst mal nur Hürden und Fragezeichen vor sich. Sandra Albrechts Plan war, ihre Dienste als freiberuflich Pflegende für Akuteinsätze in Kliniken und Heimen anzubieten. „Zunächst musste ich meine Familie davon überzeugen, dass das wirklich eine Option ist“, sagt die dreifache Mutter. Sie reizte die Aussicht, besser zu verdienen und sich ihre Zeit selbst einteilen zu können. Auch der Gedanke, nicht mehr nur für eine Klinik zu arbeiten, sondern viele neue Teams und Einsatzorte kennenzulernen, gefiel ihr.

Zunächst musste sie den Behördenmarathon hinter sich bringen: vom Gesundheitsamt über das Finanzamt bis zur Berufsgenossenschaft für Pflegeberufe. Sie brauchte eine Steueridentifikationsnummer, damit sie mit den auftraggebenden Kliniken abrechnen kann. Da sie nicht mehr fest angestellt war, musste sie sich auch privat krankenversichern. „Das Wichtigste ist eine Berufshaftpflichtversicherung“, sagt Sandra Albrecht. „Sie brauchen nur versehentlich eine Beatmungsmaschine umzuwerfen. Das können sie alleine gar nicht abbezahlen.“

Pflege auf Abruf

Sie nahm Kontakt zu Vermittlungsagenturen auf – schon kamen die ersten Aufträge. Sandra Albrecht arbeitete in den nächsten zwei Jahren in zahlreichen Kliniken und Pflegeheimen, meist im Umfeld ihres Wohnorts München. Aber auch in weiter entfernten Städten absolvierte sie Einsätze, wie im 400 Kilometer entfernten Mainz.

Als sie morgens dort ankam, zeigte ihr ein Mitarbeiter kurz die Einrichtung und ihre Unterkunft. Sie packte aus, ging zum Spätdienst auf Station und begleitete zunächst eine Pflegende, um die Patienten und Wege kennenzulernen. Sandra Albrecht schrieb sich dabei alle wichtigen Eckdaten über die Bewohner auf. Bereits einen Tag später war sie für den Rest der Woche Schichtleitung.

Das verlangt Flexibilität und auch die Bereitschaft, sich immer wieder neu in bestehende Teams zu integrieren. „Ich konnte so eine Menge dazulernen und auch selbst Erfahrungen weitergeben“, resümiert Sandra Albrecht. „Es kam nicht selten vor, dass mich die Kollegen oder die Auftraggeber sogar danach fragten, wie die Pflege in anderen Häusern läuft.“

Wer gut ist, wird gebucht

Mittlerweile hatte sie verschiedene Vermittlungsagenturen für selbstständig Pflegenden kennengelernt. 2008 stieß sie auf die Pflege@gentur, die mit einem bundesweiten Netz an Freiberuflern arbeitet. Nach kurzer Zeit wurde diese zu ihrem Hauptauftraggeber. „Die Nachfrage hat in den letzten zwei Jahren so zugenommen, dass sich die Zahl unserer Freiberufler verzehnfacht hat“, berichtet Dominik Spohr, der Gründer der Agentur. Freiberuflich Pflegenden seien auf das Jahr gerechnet billiger, da sie lediglich für ihre Leistung honoriert würden und

»ALS FREIBERUFLER IN DER PFLEGE SOLLTE MAN FLEXIBEL UND SELBSTBEWUSST SEIN.«

keine weiteren Personalkosten entstünden. „Bei geringem Verwaltungsaufwand können sie so viel und lange arbeiten, wie sie sich zumuten wollen, weil sie keinem Arbeitszeitgesetz unterliegen“, erklärt Sandra Albrecht. „Die Freiberufler können zum Beispiel zweimal 10 Tage am Stück etwa 12 bis 14 Stunden pro Tag arbeiten und haben die restliche Zeit frei. Unterkunft und Verpflegung werden gestellt. Viele kommen auf etwa 200 Arbeitsstunden im Monat.“ Die Motivation der Kollegen sei hoch, denn es gilt: Wer gut ist, wird gebucht.

Als Unternehmerin selbst vermitteln

Aufgrund der guten Auftragslage sagte sie einmal im Spaß zu Dominik Spohr: „Sie sollten dringend expandieren.“ Keine drei Monate später wurde sie Franchisepartnerin der Pflege@gentur für den Bereich Süd- und Mitteldeutschland. Das bedeutet, dass sie gegen eine prozentuale Umsatzbeteiligung das Geschäftsmodell und Know-how der Pflegeagentur inklusive Werbung und

Logo nutzen kann. Als Geschäftsführerin vermittelt sie mittlerweile etwa 20 Pflegenden in bis zu 500 Kilometer entfernte Einsatzorte. Neben Kliniken und Pflegeheimen erhält sie auch Anfragen für die außerklinische ambulante Intensivpflege. Die beatmeten Patienten werden rund um die Uhr versorgt. „Diese 48-Stunden-Einsätze sind beliebt, da die Vergütung stimmt und viele Mitarbeiter lieber en bloc arbeiten, um mehr Zeit für die Familie zu haben“, so Albrecht. Je nach Arbeitsaufwand können sie zwischen 4.500 und 5.500 Euro brutto im Monat verdienen. „Wer örtlich flexibel ist, Abwechslung liebt und mit Haut und Haar Pflegenden ist, ist bei uns richtig.“

Thomas Koch

Die Versorgungsstrukturen für Patienten werden immer komplexer. Mehr dazu unter: [CNE.fortbildung 2/09, Lerneinheit 8, „Integriert versorgen“](#)



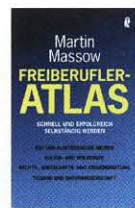
FREIBERUFLICH PFLEGEN

Sandra Albrecht arbeitete als selbstständig Pflegende. Heute vermittelt sie Kollegen an Kliniken.

CNE.AKTION VERLOSUNG

Buch zum Thema

Alle Fakten zur Selbstständigkeit enthält der „Freiberufler-Atlas“ von Martin Masow. Wir verlosen drei Exemplare. Teilnahme unter: www.thieme.de/cne/aktion mit dem Stichwort „freiberuflich“.



Einsendeschluss:
15.5.2009