

Von der Bahnbeamtenlaufbahn zum innovativen Pflegespezialisten

Haftet an ambulanten Pflegediensten doch oft ein schlechtes Image, ist Ralf Sprave dabei, hier neue Standards zu setzen, die nicht nur seine Mitarbeiter sondern auch seine Kunden überzeugen. Faire Löhne gehören ebenso dazu, wie eine gute Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter und ein entsprechendes Qualitätsmanagement. Dabei scheinen ihm die Ideen nicht auszugehen, wenn es darum geht, sich auf die ständigen neuen Herausforderungen einzustellen und damit die Position des eigenen Unternehmens zu stabilisieren. Da sind neben der Pflege sehr gute Geschäftsführerqualitäten gefragt.

(von Dr. Ralf Stölting)



BU: Ralf Sprave (rechts) mit einem Teil seines Pflgeteams vor der Zentrale in Castrop-Rauxel. (Quelle: Ralf Sprave)

Zu Beginn seiner Berufsausbildung hätte sich Ralf Sprave sein heutiges Betätigungsfeld in der ambulanten Pflege sicherlich nicht vorstellen können. Begann er sein Berufsleben doch mit einer Ausbildung zum Elektromechaniker bei der Deutschen Bahn. Erst seine 24-monatige Zivildiensttätigkeit in einer Schreinerwerkstatt eines großen Krankenhauses in Hagen brachte für ihn die Wende. Dort lernte er bei Reparaturarbeiten auf einer Station seine Ehefrau kennen, die ihm als Krankenschwester nicht nur sich selbst, sondern auch die Pflege näher gebracht hat. 1981 beendete Ralf Sprave deshalb seine Beamtenlaufbahn bei der Bahn und begann eine Berufsausbildung zum Krankenpfleger, die er 1984 erfolgreich abschloss.

„Zwei Dinge kristallisierten sich für mich in dieser Zeit heraus“, berichtet Ralf Sprave. „Ich wollte Menschen helfen und stellte an mir die Fähigkeit fest, anderen Menschen in der Praxis gut etwas vermitteln zu können. Schon frühzeitig erhielt ich deshalb die Verantwortung für eine Station und

später auch noch für die Auszubildenden. Im Krankenhaus machte ich eine Ausbildung zur Praxisanleitung und bildete dann für einige Jahre neben meiner Stationstätigkeit auch Pflegekräfte aus.“ Dann machte sich bei Ralf Sprave der Gedanke breit, sich der Ausbildung von Pflegekräften intensiver widmen zu wollen, und er begann an der Akademie für Gesundheitsberufe in Stuttgart eine Ausbildung zum „Lehrer für das Gesundheitswesen“ in Vollzeitausbildung. Er war aber plötzlich auf einer ganz anderen Ebene unterwegs. Die Lehrtätigkeit war nicht mehr mit Praxis verbunden sondern nur reine Theorie. Nach Abschluss seines Studiums in Stuttgart kam dann für Sprave eine Tätigkeit für einige Jahre an der Krankenpflegeschule in Bruchsal. „Aufgrund familiärer Umstände ging es dann für mich wieder zurück nach Nordrhein-Westfalen“, so Sprave, „wo ich das Glück hatte, an der Krankenpflegeschule in Herne mit 140 Pflegeschülern tätig sein zu können. Ich habe dort viele Menschen für die Praxis ausgebildet.“



BU: Geschäftsführer Ralf Sprave

1996 Reform der Pflegeversicherung

Mit der Reform der Pflegeversicherung 1996 ergab sich die Möglichkeit für examinierte Pflegekräfte sich unter entsprechenden Voraussetzungen mit einem ambulanten Pflegedienst in die Selbständigkeit zu begeben. „Zu dem Zeitpunkt hatte ich von beruflicher Seite Kontakt zu Personen, die für sich diesen Schritt bereits gewagt hatten“, erzählt Ralf Sprave seinen Weg in die Selbständigkeit. „Die waren so überzeugt und luden mich in ihre Betriebe ein, dass sich der Gedanke einer Selbständigkeit in meinem Kopf immer mehr verfestigte. Gemeinsam mit meiner Ehefrau Ulrike und weiteren drei Pflegekräften gründeten wir dann im November 1997 in Castrop-Rauxel die ‚Ambulante Pflege Sprave‘. Heute bestehen wir bereits 15 Jahre und versorgen mit einem Team von 36 Mitarbeitern 120 Patienten rund um die Uhr. Meiner Frau fiel der Schritt in die Selbständigkeit damals nicht so leicht, weil sie sich in der Klinik, in der sie arbeitete, sehr wohl fühlte.“

Harte Gründerjahre

Der Weg in die Selbständigkeit war für das Ehepaar Sprave sehr hart. Zwar erstatteten die Kassen schon damals die Pflegekosten, bis aber der Kundenstamm so groß war, dass er so einen Betrieb mit drei Angestellten und dem notwendigen Fuhrpark auch tragen konnte, dauerte es gut drei bis vier Jahre. Ralf Sprave bedauert heute, dass er sich damals keine Anschubfinanzierung über die Kreditbank für Wiederaufbau (KfW) besorgt hat. Das war zu der Zeit aber noch nicht so üblich wie heute. Er und seine Frau stemmten alles mit Eigenkapital, was sicherlich nicht immer leicht war, da die eigenen Ressourcen schnell schwinden. Heute würde er das nicht mehr so machen. Die Gründe für die Selbständigkeit waren für Sprave die gleichen wie für die Tätigkeit in der Pflege. Er wollte Menschen helfen und durch die Lehrtätigkeit sein Wissen an andere weitergeben. Jetzt war er ja

auch wieder viel näher am Leben. Seine Philosophie: „Nichts kann man besser vermehren als das Wissen, das man weitergibt.“

Geschäftsführung gefragt

Der Pflegebetrieb hat sich kontinuierlich weiter entwickelt. Der Mitarbeiterstamm ist auf mittlerweile 36 gewachsen und die letzten Jahre relativ konstant geblieben. Die Finanzierung ist wie damals über die Krankenkassen (Pflegeversicherung) geregelt. Nur sind die Margen heute geringer geworden. „Da ist man gezwungen, den eigentlichen Beruf ein wenig beiseite zu schieben und sich stark der Geschäftsführung zu widmen“, weiß Geschäftsführer Sprave zu berichten. „Man muss die Instrumente der Steuerung verstehen und auch einsetzen können. D.h., man muss Gewinne machen und diese auch wieder reinvestieren – insbesondere in die Ausbildung und Weiterqualifikation der eigenen Mitarbeiter.“

In meinem Unternehmen orientiere ich mich dabei an der Leistung der Mitarbeiter. So haben erst kürzlich Mitarbeiterinnen die Ausbildung zur Wundmanagerin bzw. Diabetesmanagerin abgeschlossen, was die Qualität der Pflege und möglichen Inhouse-Schulungen noch einmal deutlich hebt und auch Kooperationen mit niedergelassenen Ärzten ermöglicht, die diese Qualifikation in der eigenen Praxis nicht vorweisen können. So lässt sich auch das Unternehmen stabilisieren. Seit 2005 stellen wir jährlich einen Ausbildungsplatz für den Beruf Altenpflege zur Verfügung. Wir bilden hier im Verbund mit einem Kooperationspartner vor Ort im dualen System aus. Dazu haben wir eine Mitarbeiterin aus den eigenen Reihen zur Praxisanleiterin weiterqualifiziert, um den vielfältigen Anforderungen an eine moderne Ausbildung professionell gerecht werden zu können. Über die Jahre haben sich in der Region viele Unternehmen und Praxen zu einem Verbund zusammengeschlossen. So können wir Leistungen anbieten, die einer für sich allein nicht stemmen könnte.“

Pflegeneuausrichtungsgesetz

Dieses Gesetz tritt zum 01.01.2013 in Kraft. Es ermöglicht zum Beispiel neue Wohnformen und damit neue Gestaltungsformen für die ambulante Pflege. So besteht die Möglichkeit vier Personen in einer gemeinsamen Wohnung mit einem Gemeinschaftsraum pflegerisch zu versorgen. Jeder Kunde hat sein eigenes Zimmer. Küche und Bad werden aber gemeinsam genutzt. Dieses Konstrukt bietet sich gerade für betreutes Wohnen von Demenzkranken an. „Der große Vorteil ist“, so Sprave, „dass ich bei vier Personen in so einer Wohneinheit eine Präsenzpflegekraft abstellen kann. Dabei ist man in der Abrechnung der Leistungen relativ frei, weil diese sich nicht nur auf die Leistungen im Pflegekatalog beschränken müssen, sondern auch Leistungen aus dem Bereich der haushaltsnahen Tätigkeiten in Anrechnung gebracht werden können. Dieses zu steuern und für die Bewohner Leistungen gegenüber den Pflegekassen und Sozialhilfeträgern der Region zu beantragen, wird künftig wohl auch die Aufgabe des Pflegedienstes sein.“ Der Gesetzgeber hat das so gewünscht. Natürlich sind auch hier die Leistungen gedeckelt. „Dennoch sehe ich das als Chance, das Leistungsspektrum meines Unternehmens zu erweitern. Dazu muss ich meine Hausaufgaben machen, mich hinsetzen und eine genaue Betriebskalkulation durchführen, um meine Kosten zu kennen und einen Stundensatz kalkulieren zu können. Dieser wird sicherlich nicht unter einem bestimmten Satz liegen und da ist es wichtig, diesen Preis durch ein Alleinstellungsmerkmal oder eine entsprechende Qualität zu rechtfertigen. Hierzu sind natürlich auch Marketingaktivitäten notwendig. Es ergeben sich aber auch wieder neue Möglichkeiten zur Kooperation mit Vermietern oder Dienstleistern aus der Umgebung.“

TÜV-Zertifizierung

Im letzten Jahr hat Ralf Sprave seinen Pflegedienst zertifizieren lassen. „Natürlich ist so ein Audit eine anstrengende Sache, bis die Prozesse klar definiert und auch niedergelegt sind“, weiß Sprave. „Nur sind die Vorteile auch nicht mehr von der Hand zu wischen. So stand neulich eine Mitarbeiterin nach einem Verkehrsunfall nicht wie ein Ochse vorm Berg. Sie erinnerte sich an das Vorgehen, wie es im Rahmen des Qualitätsmanagements festgelegt wurde und konnte die Situation perfekt meistern. Auch unser Beschwerdemanagement hat sich positiv verändert. Hat es mir vor einem Jahr noch fast selbst die Zornesröte ins Gesicht getrieben, wenn sich jemand beschwert hat, sehen wir es heute im Unternehmen als Chance, da ich ja nur so die Möglichkeit habe, kritische Punkte zu analysieren und abzustellen.“

Augenblicklich führen die Mitarbeiter der Ambulanten Pflege Sprave bei ihren Kunden eine Umfrage durch, wo sie die Leistungen und Kundenwünsche abfragen. Damit lässt sich dann der künftige Bedarf gut abschätzen und auch das Personal besser planen. „Ich habe zum Beispiel einen Mitarbeiter, der sich um unseren Fuhrpark kümmert. Der ist aber nicht voll ausgelastet und so könnte man überlegen, wenn die neue Gesetzeslage greift, ihn zum Beispiel für haushaltsnahe Dienstleistungen einzusetzen. Was da alles im Detail möglich sein wird, weiß ich zum heutigen Zeitpunkt noch nicht. Vielleicht ergibt sich ja für uns ein neues Arbeitsfeld und ich kann neue Mitarbeiter einstellen?“

Wirtschaftlichkeit überlebenswichtig

„Man benötigt schon einen kaufmännischen Blick dafür, wer ein A-Kunde ist und wer nicht. Das hört sich jetzt schlimm an. Schließlich bin ich ja angetreten, um anderen Menschen zu helfen. Es ist aber für einen verantwortlichen Unternehmer viel sozialer, so zu denken, weil ich ja gegenüber meinen Mitarbeitern auch eine Verpflichtung habe und gut kalkulieren muss, um nicht Arbeitsplätze oder vielleicht sogar das ganze Unternehmen zu gefährden. Schon bei der Aufnahme eines Kunden lege ich den Fokus auf eine Mischkalkulation und kann so rasch erkennen, ob ich mir den Kunden leisten kann oder nicht. Mittleiweile habe ich so eine gute Technik vor Ort, dass ich noch beim Kunden ein Angebot ausdrucken und dort lassen kann. Auch meine Mitarbeiter sind mit Smartphones ausgerüstet, in die sie vor Ort ihre Zeiten eingeben. So weiß ich zu jeder Zeit des Tages, was wir verdient oder auch noch nicht verdient haben. Kann ich mir einen Kunden nicht leisten, habe ich im Rahmen unseres Pflegeverbundes vor Ort, diesen an einen anderen Pflegedienst zu verweisen, der kalkulatorisch vielleicht noch ein entsprechendes Fenster hat.“

Ausbildung im Pflegeverbund

In Castrop-Rauxel gibt es auf Initiative von Ralf Sprave einen Informationstag zu den Gesundheitsberufen mit diversen Unternehmen und der Unterstützung durch die Agentur für Arbeit. Dieser Informationstag findet nun bereits zum dritten Mal statt und repräsentiert 40 Ausbildungsbetriebe der Region Castrop-Rauxel. „Wir haben die Hoffnung“, so Sprave, „dass die im Verbund ausgebildeten Pflegekräfte dann auch im Bereich der ambulanten Pflege bleiben. Von meinen Verbundpartnern habe ich gerade erst die Zusage für zwölf Ausbildungsplätze erhalten.“ Sein neuester Coup ist die Idee, mit seinem ambulanten Pflegeverbund aus Castrop-Rauxel in den Bachelor-Studiengang Pflege der Ruhr-Universität Bochum zu kommen. Die Gespräche dazu waren hart und Sprave muss jetzt Menschen finden, die Interesse an dieser Ausbildung haben.

Mein Pflege Service GmbH

Das Ziel dieser Gesellschaft, die Ralf Sprave gegründet hat, ist es, die ambulanten Pflegedienste in

einer Qualitäts- und Einkaufsgemeinschaft zu vernetzen. Hierzu finden regelmäßig Treffen zu speziellen Themen statt. Hier sollen Unternehmer von anderen erfolgreichen Unternehmern lernen und so die eigenen Handlungsspielräume erweitern. Es kommen Unternehmer zusammen, die sich als Lizenznehmer auf einen einheitlichen Markenauftritt und klare Qualitätsrichtlinien verpflichten müssen, wenn sie mitmachen wollen:

- Die Zahlung vernünftiger Löhne;
- Arbeitsverträge auch im Minijobbereich;
- Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter;
- Vernünftiges Auftreten nach außen (TÜV-Siegel).

„Dabei geht es nicht darum, die Partner zum Beispiel auf eine bestimmte Autofarbe zu verpflichten, sondern auf die zuvor genannten Kriterien.“ Professionelle Werbung und Kommunikation kostet eine Menge Geld. Das kann sich ein einzelner Unternehmer in der Pflegebranche kaum leisten. Durch den Zusammenschluss und die Kostenverteilung auf viele Unternehmen, sind hier ganz andere Möglichkeiten gegeben.

KASTEN ANFANG

Buchtipps:



Pflege ist ein Teil in unserer aller Leben. Sie begleitet uns das ganze Leben und betrifft darum nicht nur diejenigen, die einer zeitweisen oder dauernden Hilfe bedürfen. In diesem Buch von Peter Krause wird beschrieben, wie man Gesundheits- und Krankenpflege verstehen kann, wenn man den ganzen Menschen meint, nicht nur seine Erkrankung.

Sie erfahren, wie sich das Berufsbild der Gesundheits- und Krankenpflege historisch entwickelt hat. Den Schwerpunkt bildet die ambulante Pflege, die Ihnen anhand eines Pflegedienstes im nordrhein-westfälischen Castrop-Rauxel vorgestellt wird. Portraits von Pflegenden und Gepflegten vermitteln einen Eindruck von dem, worauf es bei einer guten Pflege besonders ankommt: Die von Empathie getragene Begegnung von Menschen.

Das Buch „Pflege ist Kunst“ ist erhältlich bei:

epubli GmbH, Berlin

www.epubli.de

ISBN 978-3-8442-2349-1

KASTEN ENDE

Ansprechpartner für dieses Projekt:

Ralf Sprave

Mein Pflege Service GmbH

Geschäftsführung

Dortmunder Straße 383a

44577 Castrop-Rauxel

Telefon: 02305 97390

Telefax: 02305 973920

E-Mail: rsprave@mein-pflegeservice.de

Web: www.pflegedienst-sprave.de