

Die Chemie mit der Ersatztochter muss stimmen

KANDEL: Das Dienstleistungsunternehmen seniorcare24 vermittelt legal im gesamten Bundesgebiet polnische Pflegekräfte. Nach stockendem Beginn boomt das Geschäft inzwischen, Geschäftsführerin Renata Föry hat den Firmensitz deshalb von Berg nach Kandel verlegt.

Ein schwerer Sturz oder ein Schlaganfall genügt: Plötzlich ist ein bislang rüstiger Senior ein Pflegefall, die Angehörigen müssen schnell eine Pflegemöglichkeit finden. Seit fünf Jahren bietet Seniorcare24 die Vermittlung von polnischen Pflegekräften an – sehr schnell und ganz legal.

Dabei hatte Seniorcare24-Chefin Renata Föry zunächst polnische Au-Pair-Mädchen vermittelt. Dabei sei sie immer wieder angesprochen worden, ob sie nicht auch eine Pflegekraft kennen würde. Außerdem wusste sie, dass tausende Polinnen illegal in Deutschland arbeiten. Also informierte sich Föry über die Gesetzeslage: „Ich habe darauf gewartet, dass Polen zur Europäischen Union kommt“, sagt sie. Denn das Entsendegesetz biete „legal eine Möglichkeit, eine Lücke zu füllen und Pflege legal anzubieten“. Ab 2004 hielt die rührige 35-Jährige Kontakt zu den Ämtern, hatte eine Datenbank mit Ansprechpartnern in Polen angelegt.

Die Pflegerinnen haben Anspruch auf Urlaub und auf Ruhezeiten.

Der Start 2005 lief dennoch holprig: „Bei einer neuen Firma waren alle misstrauisch“, sagt sie. Dann kam die Frage, weshalb eine Pflegekraft monatlich 1500 Euro koste, während der Nachbar nur 800 Euro zahlt. Ärzte und Krankenkassen erkannten EU-Formulare nicht an, dabei sind die Polinnen in Deutschland

gesetzlich krankenversichert. Doch dann hatte Föry bei „Hart, aber fair“, ihren ersten TV-Auftritt bei einer Debatte über Altenpflege, weitere Termine folgten. Danach stand das Telefon nicht mehr still.

Inzwischen hat seniorcare24 bundesweit etwa 1000 Kunden, viele davon in Großstädten wie München, Hamburg oder Stuttgart. Insgesamt sind zirka 2000 Pflegekräfte im Einsatz – schließlich wollen auch Urlaubsvertretungen und Ersatzkräfte im Krankheitsfall organisiert sein.

„Wir arbeiten mit 40 großen Arbeitsvermittlungen in Polen zusammen“, sagt Föry. Diese müssen mindestens 50 Prozent ihrer Aufträge aus Polen erhalten. Die deutschen Kunden erhalten einen vierseitigen Fragebogen, in dem Details, wie das genaue Krankheitsbild, vorab geklärt werden sollen. Die Kunden unterzeichnen dann einen Dienstleistungsvertrag, alle bürokratischen Fragen klärt seniorcare24. „Wir kümmern uns um die Arbeitsgenehmigung, die Urlaubsvertretung und so weiter“, sagt Föry. Die Familien bekommen jeweils zehn Bewerbungen mit Bildern zugesandt, um eine Vorauswahl zu treffen. Denn: „Die Chemie muss passen, sonst klingelt das Telefon“, spricht Föry aus Erfahrung. Die Pflegerin sei ein Familienersatz, sie muss sich in der deutschen Familie zu Hause fühlen, „anders läuft das nicht“. Probleme gebe es aber nur selten.

Die Kosten pro Monat bewegen sich zwischen 1400 und 1800 Euro: Für 1400 Euro sprechen die Pflege-

kräfte etwas deutsch, für 1800 Euro sehr gut. Vermittelt werden ausschließlich erfahrene Betreuerinnen, Krankenschwestern oder Altenbetreuerinnen. Für schwere Fälle, derzeit etwa 20 bis 30, werden diplomierte Krankenschwestern eingesetzt. Von den 1400 bis 1800 Euro, die die Frauen bekommen, gehen 10 bis 15 Prozent an die Zeitarbeitsfirma in Polen. Seniorcare24 verdient an der Vermittlung, die pro Jahr und Pflegefall 850 Euro kostet.

Auf Wunsch gibt es einen Schnuppermonat, die Vermittlung kostet dann die Hälfte.

Die Nachfrage ist groß, inzwischen hat Seniorcare24 neben Renata Föry vier Mitarbeiterinnen. Nach den Anfangsjahren in ausgebauten Kellerräumen in Berg hat Föry jetzt Firmen- und Wohnsitz nach Kandel verlegt: Die Geschäftsräume im Erdgeschoss sind hell und repräsentativ. Föry ist mit ihrem Mann in den ersten Stock gezogen. Probleme mit anderen Pflegeanbietern gebe es nicht, sagt Föry: „Wir sind für die Pflegedienste keine Konkurrenz, sie verlieren ja die Patienten nicht.“ Mit Beratungs- und Koordinierungsstellen (BeKos) und Krankenhäusern arbeite man gut zusammen.

KONTAKT:

seniorcare24, Eichendorffstraße 15 - 17
76870 Kandel, 07275 9886680;
www.seniorcare24.de (tnc)



Lukretia Rupp (links) hat über seniorcare24-Chefin Renata Föry (Mitte) ihre Pflegerin Jolanta Widuch (rechts) vermittelt bekommen.

FOTO: VAN

Lötmaschinen sorgen für punktgenaue Verbindung

HAGENBACH: Interselect GmbH konstruiert und vertreibt Lötmaschinen für Platinen – „Bali-Flair“ als zweites Standbein



Florian Strohmayer und Roland Hecht an der Lötmaschine

FOTO: VAN

Ein neues Unternehmen bringt seit April Internationalität ins Hagenbacher Industriegebiet: die Interselect GmbH. Die beiden Gesellschafter Roland Hecht und Florian Strohmayer haben ihre Tätigkeitsfelder aufgeteilt. Florian Strohmayer ist vor allem für die technischen Fragestellungen bis hin zur Aufstellung der Maschinen bei den Kunden Ansprechpartner. Roland Hecht ist für den Vertrieb und alle weiteren kaufmännischen und technischen Aufgaben verantwortlich.

Das Unternehmen verkauft Lötmaschinen, die mit entsprechender Programmierung jeweils nur bestimmte Stellen (selektiv) an Platinen verlöten. Solche Platinen oder Leiterplatten sind Trägerelemente für elektronische Bauteile, die heute als Steuerungen in alle Artikel eingebaut werden, in denen Elektronik steckt.

Die Kunden der Interselect GmbH sind Automobilzulieferer, Hausgerätehersteller und die Unterhaltungselektronik. Der Trend geht hin zur weiteren Automatisierung. „Die Geschäftsaussichten sind fast grenzen-

los sonnig“, sieht Roland Hecht höchstens in der Größe der Bauteile – der Trend geht zu immer kleineren und kompakteren Modulen – ein Ende. „Noch sind die Kundenwünsche umsetzbar, doch hier wird es wohl Untergrenzen geben.“

Etwas 70 Prozent der Maschinen gehen in den Export, insgesamt kommen die Kunden aus 45 Ländern, die beiden großen Märkte in Asien und Amerika werden von zwei Handelsagenturen in Singapur und Philadelphia betreut. „Unsere Kunden schätzen vor allem unseren Service aus einer Hand. Wir erkunden und analysieren ihre Wünsche und Bedürfnisse, viele kommen auch nach Hagenbach zu Probevorführungen“, sagt Hecht. Danach werden die Maschinen entsprechend den Kundenanforderungen in Karlsruhe und Pforzheim gefertigt. Programmierung, Versand, Aufstellung, Inbetriebnahme und eventuell notwendige Wartung und Reparaturen gehören zum Interselect-Angebot.

Die hohe Flexibilität ist eine weitere Stärke des relativ kleinen Unternehmens, die sich letztlich in einem

besseren Preis-Leistungsverhältnis zeige. Immerhin kostet eine Maschine zwischen 40.000 und 100.000 Euro, erläutert Roland Hecht.

Der umtriebige 50er, gelernter Werkzeugmacher mit Meisterbrief, ist früh bei der Elektronik gelandet und betrieb bisher einen Handel mit elektronischen Teilen in Karlsruhe. Bei Interselect sind neben den beiden Geschäftsführern vier Mitarbeiter tätig, der Jahresumsatz wird auf rund zwei Millionen Euro beziffert.

Als Unternehmer verfolgt Roland Hecht die Wirtschaftslage in der Welt mit wachem Blick. Und obwohl er in seinem Bereich wieder einen starken Aufschwung feststellt, zweifelt er an der Stabilität des Aufwärtstrends, zumal derzeit der schwache Euro den Export ankurbelt. Inspiriert von einem Bali-Urlaub gründete er einen Import, der von Rattan-Möbeln über Buddha-Figuren bis hin zu Fahnen und Wohnaccessoires Produkte mit fernöstlichem Flair nach Maximiliansau einführt. Hier verkauft die Firma „Bali-Flair“ über eine Internet-Plattform diese Artikel an Kunden in ganz Deutschland. (bp)

KURZ NOTIERT

Jockgrim: Ehrung für Top-Qualität

Markus Pfanger und sein Team aus Jockgrim können stolz auf ihre Werke aus Holz, Metall, Glas und Mineralwerkstoffen sein. Der Tischlermeister wurde von der Initiative Qualität im Handwerk (QIH) für die weit überdurchschnittlichen Leistungen seines Betriebes geehrt. Die Urkunde belegt, dass die ausgezeichneten Innungsbetriebe zu den besten ihrer Branche gehören. Nur wer dauerhaft mit „sehr gut“ bewertet wird, dürfte das QIH-Qualitätssiegel führen, heißt es in einer Pressemitteilung. Die Schreinerei und Innenausbaufirma Pfanger besteht seit 1969. (scna)

Kreis Ger: Im Schnitt 38.000 Euro Verdienst

Die Arbeitnehmerentgelte stiegen im Landkreis Germersheim von 1996 bis 2007 um 544 Millionen Euro auf 1.870 Millionen Euro. Das ist ein Anstieg von 36,2 Prozent. Während der durchschnittliche Verdienst 1996 noch bei 32.531 Euro lag, sind es 2007 immerhin 38.787 Euro gewesen, so das Statistische Landesamt Rheinland-Pfalz in Bad Ems. (osw)

ANZEIGE

MEIER /
Das Magazin
für das Leben
im Rhein-
Neckar-Delta //

Jetzt am Kiosk!

meier

MUSIK CLUBS KINO BÜHNE ESSEN // LEBEN IM DELTA



ANZEIGE