

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Pflegedienst".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf www.gruenderruf.de und buche einen Termin.

Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

Businessplan Vorlage Pflegedienst



Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

1. Zusammenfassung

Zum **01.01.2026** gründe ich einen ambulanten Pflegedienst, der sich auf die **Versorgung von Seniorinnen und Senioren mit Demenz** sowie auf die **Übergangspflege nach Krankenhausaufenthalt** spezialisiert. Ziel ist es, pflegebedürftigen Menschen ein selbstbestimmtes Leben in ihrer häuslichen Umgebung zu ermöglichen und gleichzeitig Angehörige spürbar zu entlasten. Mein Angebot umfasst Grund- und Behandlungspflege, hauswirtschaftliche Unterstützung sowie individuelle Alltagsbegleitung. Damit schaffe ich eine Versorgung, die über die reine Pflege hinausgeht und auf persönliche Zuwendung setzt. Die Gründung erfolgt im Wege eines **Einzelunternehmens**, um flexibel und ohne große Formalitäten starten zu können.

Als Gründerin bringe ich umfangreiche **fachliche Erfahrung** mit. Nach meiner Ausbildung zur examinierten Gesundheits- und Krankenpflegerin im Jahr 2010 war ich in verschiedenen stationären und ambulanten Einrichtungen tätig. Dort habe ich nicht nur mein medizinisches Wissen vertieft, sondern auch erkannt, wie sehr Zeitdruck und knappe Ressourcen die Qualität der Pflege beeinflussen können. Mein Wunsch, einen eigenen Pflegedienst aufzubauen, entstand aus der Erfahrung, dass Patientinnen, Patienten und deren Angehörige mehr individuelle Betreuung benötigen, als viele Einrichtungen leisten können. Durch meine Weiterbildung zur Pflegedienstleitung sowie in der Demenzbetreuung habe ich mir die organisatorischen und fachlichen Grundlagen für eine erfolgreiche Unternehmensführung angeeignet.

Mein **Mehrwert im Markt** liegt in der Kombination aus fachlicher Expertise, Empathie und Spezialisierung. Während viele Dienste stark auf Effizienz ausgerichtet sind, lege ich Wert auf persönliche Nähe und Zeit. Insbesondere bei Menschen mit Demenz oder in der Übergangspflege ist dies ein entscheidender Faktor für Lebensqualität und Vertrauen. Zusätzlich nutze ich digitale Tools, die eine transparente Dokumentation und eine einfache Einbindung der Angehörigen ermöglichen. Damit biete ich ein modernes, kundenorientiertes Angebot, das die klassischen Leistungen sinnvoll ergänzt.

Um Kundinnen und Kunden zu gewinnen, setze ich auf eine **Kombination aus digitalem Marketing und regionaler Vernetzung**. Eine professionelle Homepage mit relevanten Inhalten sowie gezielte Google Ads-Kampagnen stellen sicher, dass mein Pflegedienst online gefunden wird. Gleichzeitig baue ich Kooperationen mit Hausärzten, Krankenhäusern, Apotheken und Seniorentreffs auf, um mein Angebot vor Ort bekannt zu machen. Ergänzend nutze ich soziale Medien, Flyer und lokale Veranstaltungen, um eine persönliche Bindung zu meiner Zielgruppe aufzubauen.

Meine **Preisgestaltung** orientiert sich an den gesetzlichen Vorgaben der Pflege- und Krankenkassen. Damit ist sichergestellt, dass viele Leistungen über die Kassen abrechenbar sind. Für zusätzliche Services wie Alltagsbegleitung oder Arztbegleitung biete ich transparente Privatpreise an, die im Wettbewerbsvergleich leicht günstiger liegen. Kundinnen und Kunden haben dadurch jederzeit Klarheit über die Kosten und können meine Leistungen flexibel und ohne langfristige Bindung in Anspruch nehmen.

Natürlich birgt die Gründung auch Risiken, insbesondere in der Anlaufphase. Dazu zählen eine mögliche langsamere Geschäftsentwicklung oder personelle Engpässe. Diese Risiken minimiere ich durch eine flexible Kostenstruktur und die Möglichkeit, in der Startphase selbst viele Einsätze zu übernehmen. Gleichzeitig bieten sich erhebliche **Chancen**: Der demografische Wandel führt zu einer stetig wachsenden Nachfrage nach ambulanter Pflege. Mit meiner Spezialisierung auf Demenz- und Übergangspflege sowie der Integration digitaler Transparenzlösungen positioniere ich mich in einem besonders zukunftssträchtigen Marktsegment.

Mein Ziel ist es, meinen Pflegedienst als **verlässlichen, qualitativ hochwertigen Partner** in meiner Region zu etablieren. Mit einem klaren Fokus auf Qualität, persönlicher Nähe und innovativen Prozessen bin ich überzeugt, die Grundlage für ein nachhaltiges und erfolgreiches Unternehmen geschaffen zu haben.

2. Geschäftsidee

Zum **01.01.2026** plane ich die Gründung eines **ambulanten Pflegedienstes**, der sich auf die Versorgung von älteren Menschen mit Demenz sowie auf die Begleitung von Menschen nach Krankenhausaufenthalten spezialisiert. Ich habe in den vergangenen Jahren erlebt, wie stark die Nachfrage nach individueller und zugleich verlässlicher Pflege steigt, während viele bestehende Dienste unter Personalmangel und Zeitdruck leiden. Mein Ziel ist es, einen Pflegedienst aufzubauen, der Qualität vor Quantität stellt und sowohl die pflegerische Versorgung als auch die persönliche Betreuung in den Mittelpunkt rückt.

Mein Angebot richtet sich an Seniorinnen und Senioren, die in ihrer häuslichen Umgebung leben und Unterstützung im Alltag benötigen. Dazu gehören sowohl Menschen, die eine umfassende Grund- und Behandlungspflege brauchen, als auch Personen, die nach Operationen oder längeren Klinikaufenthalten eine Übergangsversorgung benötigen. Ebenso spreche ich pflegende Angehörige an, die durch meine Leistungen entlastet werden und mehr Zeit für sich selbst gewinnen.

Mein Angebot besteht aus klassischer Grundpflege (z. B. Körperpflege, Ernährung, Mobilität), Behandlungspflege nach ärztlicher Anordnung (z. B. Medikamentengabe, Wundversorgung), hauswirtschaftlicher Unterstützung sowie einer aktivierenden Betreuung, die besonders auf die Bedürfnisse von Demenzpatienten eingeht. Ergänzend biete ich individuelle Serviceleistungen wie Begleitung zu Arztterminen, Spaziergänge und kleine Alltagshilfen an. Damit schaffe ich ein Rundum-Paket, das weit über die reine Pflege hinausgeht und Lebensqualität erhält.

Mein Angebot biete ich in erster Linie regional an, nämlich im Raum [Beispiel: Berlin-Pankow], wo ich ein großes Potenzial an Kundinnen und Kunden sehe. Mittelfristig plane ich jedoch, das Angebot auch in weitere Bezirke auszuweiten und perspektivisch über digitale Beratungsangebote auch im deutschsprachigen Raum präsent zu sein.

Ich gründe meine Firma im Wege eines **Einzelunternehmens**. Grund hierfür ist, dass diese Rechtsform den Einstieg in die Selbstständigkeit besonders unkompliziert macht und mir erlaubt, meine Tätigkeit schnell und ohne umfangreiche Formalitäten aufzunehmen. Zugleich bietet mir die Rechtsform die Möglichkeit, mein Angebot flexibel weiterzuentwickeln und zu einem späteren Zeitpunkt – beispielsweise bei starkem Wachstum – in eine andere Rechtsform wie eine GmbH zu überführen.

Besonders macht meine Geschäftsidee, dass ich nicht nur pflegerische Leistungen anbiete, sondern auch **innovative Konzepte** integriere: So möchte ich digitale Tools einsetzen, um Angehörige jederzeit über den Gesundheitszustand ihrer Liebsten informieren zu können. Mittels einer App können kurze Pflegeberichte, Erinnerungen an Arzttermine oder Hinweise zur Medikamentengabe geteilt werden.

Meine Geschäftsidee basiert auf dem Anspruch, Pflege neu zu denken: **verlässlich, individuell, menschlich** – und immer mit dem Blick darauf, dass pflegebedürftige Menschen nicht nur versorgt, sondern als Persönlichkeiten wertgeschätzt werden.

3. Gründer/in

Im Jahr **2010** habe ich meine Ausbildung zur **examierten Gesundheits- und Krankenpflegerin** abgeschlossen. Schon während meiner Schulzeit war für mich klar, dass ich einen Beruf ergreifen möchte, in dem ich direkt mit Menschen arbeite und einen spürbaren Unterschied in deren Leben machen kann. Die Arbeit in der Pflege hat mich von Beginn an fasziniert, weil sie medizinisches Fachwissen mit zwischenmenschlicher Nähe verbindet.

Anschließend begann ich meine erste Arbeitsstelle im **Krankenhaus**, wo ich zunächst auf einer internistischen Station tätig war. Dort sammelte ich wertvolle praktische Erfahrungen im Umgang mit Patientinnen und Patienten, die sowohl eine medizinische Versorgung als auch menschliche Zuwendung benötigten.

Im Laufe der Zeit habe ich die Erfahrung gemacht, dass die Rahmenbedingungen in großen Einrichtungen oft nicht ausreichen, um den Menschen die Aufmerksamkeit zu schenken, die sie eigentlich benötigen. Die Pflege wurde häufig durch Zeitdruck bestimmt, und mir fehlte die Möglichkeit, auf die individuellen Bedürfnisse einzugehen. Daher wuchs bei mir der Wunsch, mich stärker in Richtung **ambulante Pflege** zu orientieren, wo die Versorgung direkter und persönlicher stattfinden kann.

Mein Wunsch festigte sich, als ich später die Erfahrung machte, wie sehr Angehörige von pflegebedürftigen Menschen unter der Belastung leiden. Viele Familien stehen unter großem Druck, Beruf, Kinder und Pflege zu vereinen. In mehreren Einsätzen im ambulanten Bereich habe ich gesehen, wie wichtig es ist, nicht nur die Patientinnen und Patienten, sondern auch die Angehörigen einzubeziehen und ihnen Entlastung zu bieten.

Um mein Wissen zu vertiefen, habe ich eine Weiterbildung zur **Pflegedienstleitung** absolviert. Diese Qualifikation ermöglicht es mir, die organisatorischen und rechtlichen Anforderungen an die Führung eines Pflegedienstes professionell umzusetzen. Zudem habe ich mich im Bereich **Demenzbetreuung** fortgebildet, da ich hierin ein besonders wachsendes Handlungsfeld sehe.

Mit meinen fachlichen Qualifikationen, meiner Berufserfahrung und meiner persönlichen Motivation fühle ich mich heute bestens vorbereitet, die Gründung eines eigenen Pflegedienstes zu realisieren und damit meinen beruflichen Traum zu verwirklichen.

4. Mehrwert im Markt

Wie bereits aus dem Abschnitt zu mir als Gründerin ersichtlich, zeichnet mich aus, dass ich über **langjährige Erfahrung in der Pflege** verfüge und mein Fachwissen sowohl in stationären als auch in ambulanten Einrichtungen erworben habe. Diese Kombination macht es mir möglich, nicht nur einzelne Handgriffe professionell auszuführen, sondern die gesamte Versorgungssituation eines Menschen im Blick zu behalten.

Mein Angebot unterscheidet sich von vielen Wettbewerbern, weil ich besonderen Wert auf **Zeit für die Patientinnen und Patienten** lege. Während andere Dienste oft stark auf Effizienz und enge Taktungen setzen, plane ich meine Einsätze so, dass Raum für persönliche Gespräche bleibt. Gerade bei Menschen mit Demenz oder nach schweren Erkrankungen ist dies ein entscheidender Faktor für Lebensqualität.

Zudem habe ich von Bekannten, Kolleginnen und Angehörigen die Rückmeldung erhalten, dass ich besonders gut darin bin, eine **vertrauensvolle Beziehung** zu pflegebedürftigen Menschen aufzubauen. Dieses Vertrauen ist in der Pflegebranche ein entscheidender Erfolgsfaktor, weil es die Zusammenarbeit erleichtert und Ängste reduziert.

Ein weiterer Vorteil meines Angebots ist die **klare Spezialisierung** auf Demenzbetreuung und Übergangspflege nach Krankenhausaufenthalten. Viele Pflegedienste bieten zwar ein breites Leistungsspektrum an, doch gerade diese beiden Bereiche erfordern besondere Kompetenz und Geduld. Mit meiner Weiterbildung und meiner Erfahrung kann ich hier Leistungen auf einem besonders hohen Qualitätsniveau anbieten.

Auch organisatorisch biete ich einen Mehrwert: Durch die Nutzung digitaler Tools für die Pflegeplanung und Dokumentation können Angehörige – wenn gewünscht – jederzeit Einblick in die Versorgung nehmen. Dies schafft Transparenz und Sicherheit, sowohl für die Familien als auch für die behandelnden Ärztinnen und Ärzte.

Ich bin überzeugt, dass ich mich mit dieser Kombination aus **fachlicher Expertise, Empathie und innovativen Prozessen** erfolgreich am Markt positionieren kann und so eine Lücke im bestehenden Angebot schließe.

5. Marktanalyse

Info: Die Marktanalyse setzt entweder spezifische lokale Gegebenheiten voraus, die nicht verallgemeinerbar sind und für jeden Einzelfall durchgeführt werden müssen oder es ist die Veröffentlichung von Karten der Statistiken notwendig, für die wir für den Zweck dieser Vorlage keine Rechte haben. Daher können wir an dieser Stelle keine Marktanalyse veröffentlichen.

Informiere Dich gerne hier, wie man eine Marktanalyse schreibt.

Wir erstellen die Analyse auch gerne mit Dir zusammen. Buche einfach unten einen Termin in unserer Gründersprechstunde.

6. Marketing

Eine wesentliche Säule, um auf meinen Pflegedienst aufmerksam zu machen, ist die **digitale Präsenz**. Ich werde eine eigene Homepage erstellen, die sowohl meine Leistungen als auch meine Philosophie als Gründerin darstellt. Hierfür nutze ich ein benutzerfreundliches Tool, das mir erlaubt, Inhalte regelmäßig selbst zu pflegen und zu erweitern. Auf der Homepage stelle ich alle relevanten Informationen bereit, von den angebotenen Leistungen über meine Qualifikationen bis hin zu Kontaktmöglichkeiten. Zusätzlich plane ich eine Rubrik mit **Ratgeber-Artikeln** für pflegende Angehörige, um bereits vor einer Zusammenarbeit Vertrauen aufzubauen und Kompetenz zu zeigen.

Um neue Kundinnen und Kunden zu erreichen, setze ich auf **Suchmaschinenoptimierung** für relevante Inhalte und die Schaltung von Online-Anzeigen, insbesondere über **Google Ads**. Viele Angehörige suchen heute im Internet nach einem passenden Pflegedienst, daher ist es entscheidend, mit meiner Homepage dort sichtbar zu sein, wo diese Suchen stattfinden.

Darüber hinaus möchte ich **soziale Medien** nutzen, insbesondere **Facebook und Instagram**, da hier viele Angehörige aktiv sind und sich über Pflegeangebote austauschen. Kurze Beiträge

über Alltagstipps in der Pflege, Erfahrungsberichte und Einblicke in meinen Pflegedienst können hier für Nähe und Authentizität sorgen.

Neben der digitalen Werbung ist mir die **Vernetzung vor Ort** besonders wichtig. Ich werde gezielt Kooperationen mit Hausärzten, Krankenhäusern und Reha-Einrichtungen aufbauen, da diese häufig die ersten Anlaufstellen für pflegebedürftige Menschen und deren Angehörige sind. Flyer und Informationsmaterialien werde ich gezielt in Praxen, Apotheken und Beratungsstellen auslegen. Außerdem plane ich die Zusammenarbeit mit Seniorentreffs und Kirchengemeinden, um direkt in den persönlichen Austausch mit meiner Zielgruppe zu kommen.

Ein weiterer Schritt besteht in der Teilnahme an **lokalen Messen und Gesundheitstagen**, bei denen ich mein Angebot vorstellen und Interessierte beraten kann. Damit positioniere ich meinen Pflegedienst nicht nur als Dienstleister, sondern auch als Ansprechpartnerin in Fragen rund um Pflege, Entlastung und Lebensqualität.

Mit dieser Kombination aus **digitaler Sichtbarkeit** und **regionaler Vernetzung** möchte ich meinen Pflegedienst nachhaltig bekannt machen und ein positives Image aufbauen.

7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich an den **gesetzlichen Vorgaben der Pflege- und Krankenkassen**, mit denen ich nach der Gründung Verträge abschließen werde. Damit stelle ich sicher, dass meine Kundinnen und Kunden die Möglichkeit haben, meine Leistungen über die Pflegekasse oder Krankenversicherung abzurechnen. Dies betrifft insbesondere die Grund- und Behandlungspflege sowie die Leistungen im Bereich der hauswirtschaftlichen Versorgung.

Für **zusätzliche Serviceleistungen**, die über das reguläre Angebot hinausgehen – wie zum Beispiel Begleitung zu Arztterminen, individuelle Alltagsbegleitung oder kleinere Erledigungen – biete ich transparente Pauschalpreise an. Meine Preise liegen dabei **leicht unter dem Niveau vieler Wettbewerber**, da ich bewusst mit einem schlanken Verwaltungsapparat starte und Kostenersparnisse direkt an meine Kundinnen und Kunden weitergeben kann.

Leistung	Abrechnung über Kasse möglich	Preis privat (bei Eigenleistung)	Konkurrenzpreise (Durchschnitt)
Grundpflege (z. B. Körperpflege, Mobilität)	Ja	35 € / Stunde	38 € / Stunde
Behandlungspflege (z. B. Medikamentengabe, Wundversorgung)	Ja	40 € / Stunde	42 € / Stunde
Hauswirtschaftliche Unterstützung	Ja (bei anerkanntem Pflegegrad)	30 € / Stunde	32 € / Stunde
Alltagsbegleitung / Spaziergänge	Nein	25 € / Stunde	28 € / Stunde
Begleitung zu Arztterminen	Nein	30 € pro Einsatz	35 € pro Einsatz

Meine Preisgestaltung soll **fair, nachvollziehbar und wettbewerbsfähig** sein. Kundinnen und Kunden haben jederzeit volle Transparenz über die Kosten, sodass keine versteckten Gebühren oder Überraschungen entstehen. Besonders wichtig ist mir, dass pflegende Angehörige meine Leistungen flexibel abrufen können – ohne langfristige Vertragsbindung, sondern nach tatsächlichem Bedarf.

Mit dieser Preisstruktur biete ich sowohl Menschen mit Pflegegrad als auch Selbstzahlern eine attraktive Möglichkeit, hochwertige Pflege und Betreuung in Anspruch zu nehmen.

8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass die **Geschäftsentwicklung hinter den Erwartungen zurückbleibt**. Grund hierfür könnte sein, dass ich in der Anfangsphase noch nicht genügend Patientinnen und Patienten gewinne oder dass die Anlaufkosten höher ausfallen als geplant. Auch ein kurzfristiger Personalausfall – sei es durch Krankheit oder Kündigung – könnte den Betrieb beeinträchtigen.

Dieses Risiko beurteile ich jedoch als **überschaubar**, weil die Nachfrage nach ambulanter Pflege in den kommenden Jahren weiter steigen wird und bereits heute deutlich höher ist als das Angebot. Sollte dieses Szenario eintreten, reagiere ich mit einer **flexiblen Kostenstruktur**: In der Startphase plane ich meine Einsätze so, dass ich zunächst selbst einen Großteil der Pflege übernehme und erst mit wachsender Auslastung weitere Fachkräfte einstelle. Dadurch kann ich Fixkosten geringhalten und mein Geschäftsmodell an die tatsächliche Nachfrage anpassen.

Ein weiteres Risiko könnte sein, dass sich die **gesetzlichen Rahmenbedingungen ändern**, etwa durch neue Vergütungsmodelle der Pflegekassen oder strengere Qualitätsanforderungen. Um hier handlungsfähig zu bleiben, bilde ich mich kontinuierlich fort, halte engen Kontakt zu Berufsverbänden und plane Rücklagen für mögliche Anpassungen ein.

Den Risiken stehen allerdings auch große **Chancen** gegenüber. Der demografische Wandel führt dazu, dass die Zahl der pflegebedürftigen Menschen in den nächsten Jahren weiter steigen wird. Gleichzeitig möchten viele Seniorinnen und Senioren so lange wie möglich in ihrer häuslichen Umgebung bleiben – ein Trend, den mein Angebot direkt unterstützt.

Eine weitere Chance sehe ich in meiner **Spezialisierung auf Demenzbetreuung und Übergangspflege**. In diesen Bereichen besteht ein besonders hoher Bedarf, da Angehörige oft überfordert sind und viele Pflegedienste diese Leistungen nur eingeschränkt anbieten. Durch meine Weiterbildung und meinen klaren Fokus kann ich hier eine Nische besetzen, die langfristig wächst.

Zudem eröffnet mir die **digitale Vernetzung mit Angehörigen und Ärzten** die Möglichkeit, mein Angebot von Beginn an moderner und transparenter zu gestalten als viele Wettbewerber. Dies schafft Vertrauen und erhöht die Bindung meiner Kundinnen und Kunden.

Langfristig besteht die Vision, meinen Pflegedienst zu einem **verlässlichen Partner für ganzheitliche Pflege und Betreuung** in meiner Region auszubauen. Mit einem hohen Qualitätsanspruch, persönlicher Nähe und einer flexiblen Struktur habe ich die Chance, mich dauerhaft erfolgreich am Markt zu etablieren.
