

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Senioren-Betreuungsdienst (nicht-medizinisch)".

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 Senioren-Betreuungsdienst (nicht- medizinisch)



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

Geschäftsidee

Ich gründe zum 01.10.2025 einen nicht-medizinischen Senioren-Betreuungsdienst unter dem Namen „Herzenszeit – Alltagshilfe mit Gefühl“. Mein Angebot richtet sich an ältere Menschen, die Unterstützung im Alltag benötigen, ohne pflegebedürftig im engeren Sinne zu sein. Dazu gehören Einkaufsdienste, Begleitung, Gesellschaft, Haushaltshilfe und digitale Unterstützung. Der Fokus liegt auf einer festen Bezugsperson, die regelmäßig Zeit mit den Kundinnen und Kunden verbringt. Die Betreuung startet regional im Raum Hannover, mittelfristig ist eine Ausweitung geplant. Die Rechtsform ist das Einzelunternehmen, um flexibel auf die Bedürfnisse meiner Zielgruppe reagieren zu können.

Die Gründerin

Ich bin gelernte Sozialbetreuerin mit über zehn Jahren Berufserfahrung in der ambulanten Betreuung älterer Menschen. Schon früh war für mich klar, dass ich anderen Menschen im Alter ein selbstbestimmtes Leben ermöglichen möchte. Durch persönliche Erlebnisse im beruflichen und privaten Umfeld wurde mir bewusst, wie groß der Bedarf an zuverlässiger Alltagshilfe ist. Eine Weiterbildung zur zertifizierten Alltagsbegleiterin sowie ein Existenzgründerkurs bilden die Grundlage für mein Konzept. Ich verbinde Fachwissen mit einem hohen Maß an Einfühlungsvermögen und unternehmerischer Klarheit

Mein Mehrwert im Markt

Mein Angebot hebt sich durch persönliche Bindung, Zeit und Verlässlichkeit von anderen Anbietern ab. Ich arbeite nicht im Minutentakt, sondern stelle das Wohl und die Bedürfnisse meiner Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt. Besonders hervorzuheben ist die Kontinuität durch eine feste Bezugsperson sowie meine empathische Art im Umgang mit sensiblen Persönlichkeiten. Ich fülle eine Lücke zwischen klassischer Pflege und alltäglicher Vereinsamung. Langfristig ist der Aufbau eines kleinen, qualitätsgesicherten Teams geplant.

Marktanalyse

Die Zahl älterer Menschen in Deutschland wächst rasant, während das familiäre Pflegepotenzial stark zurückgeht. Bereits heute leben rund 6 Millionen Menschen über 70 allein – viele von ihnen benötigen Unterstützung im Alltag, haben aber keinen Pflegegrad. Die Politik fördert den Grundsatz „ambulant vor stationär“, und die meisten Menschen wünschen sich, in ihrer eigenen Wohnung alt zu werden. Der Markt für haushaltsnahe Seniorenbetreuung ist in Bewegung – und mein Angebot trifft genau den Nerv dieser gesellschaftlichen Entwicklung.

Marketing

Mein Marketing-Mix besteht aus einer professionellen Website, lokal ausgesteuerten Google Ads, Präsenz in sozialen Netzwerken (z. B. Facebook, Instagram) und klassischen Maßnahmen wie Flyern. Besonders wichtig sind Empfehlungen und Kooperationen mit lokalen Akteuren wie Apotheken, Pflegediensten und Seniorennetzwerken. Die Kommunikation erfolgt stets persönlich und transparent, um Vertrauen aufzubauen. Die Website dient auch als zentrale Informationsquelle für Angehörige.

Preise

Meine Preise liegen im mittleren bis leicht gehobenen Segment, da ich besonderen Wert auf Qualität und individuelle Betreuung lege. Für typische Leistungen wie Haushaltshilfe, Begleitung oder Gesellschaft berechne ich feste Stundensätze, in denen Anfahrt und Planung enthalten sind. Für regelmäßige Kunden gibt es Rabatte. Eine kostenlose Kennenlernstunde gehört ebenfalls zum Angebot. Die Preise sind so kalkuliert, dass sie wirtschaftlich tragfähig sind und dennoch sozial verträglich bleiben.

Chancen und Risiken

Ein Risiko liegt in einem langsameren Geschäftsstart oder in der Schwierigkeit, später geeignetes Personal zu finden. Beide Risiken beurteile ich als überschaubar und habe Strategien entwickelt, um flexibel darauf zu reagieren. Die Chancen hingegen sind groß: Die Nachfrage steigt, gesellschaftliche Trends sprechen für mein Angebot, und es besteht hohes Potenzial für Expansion. Mein Geschäftsmodell trifft einen wachsenden Bedarf – mit einem klaren menschlichen Fokus.

2. Geschäftsidee

Zum 01.10.2025 plane ich die Gründung eines **Senioren-Betreuungsdienstes** unter dem Namen „**Herzenszeit - Alltagshilfe mit Gefühl**“. Mein Angebot richtet sich an ältere Menschen, die im Alltag Unterstützung benötigen, ohne dass eine medizinische Pflege notwendig ist. Ziel ist es, die Lebensqualität meiner Kundinnen und Kunden zu erhöhen, ihnen Gesellschaft zu leisten, Selbstständigkeit zu bewahren und Angehörige zu entlasten.

Mein Angebot besteht aus einer Vielzahl an Leistungen, die individuell nach Bedarf kombiniert werden können. Dazu gehören u.a.:

- **Begleitung zu Arztterminen, Spaziergängen oder Veranstaltungen,**
- **Einkaufsservice und Botengänge,**
- **Haushaltshilfe**, z. B. beim Wäschewaschen, Aufräumen oder Kochen,
- **Aktivierende Freizeitgestaltung**, etwa gemeinsames Lesen, Spielen, oder auch digitale Unterstützung (z. B. beim Umgang mit Smartphone oder Tablet),
- sowie die **verbindliche und empathische Betreuung durch geschulte Alltagsbegleiterinnen.**

Ein besonderes Merkmal meines Angebots ist die **emotionale Konstanz**: Die Betreuung erfolgt möglichst immer durch dieselbe Bezugsperson, um Vertrauen und Verlässlichkeit zu gewährleisten. Ergänzend biete ich **digitale Terminverwaltung für Angehörige** an, sodass sie jederzeit einsehen können, wann welche Betreuung stattfindet – ein Service, der insbesondere bei berufstätigen Familienmitgliedern sehr gut ankommt.

Mein Angebot starte ich zunächst **regional im Raum Hannover und Umgebung**, plane jedoch, es mittelfristig auf weitere Städte im deutschsprachigen Raum auszuweiten – durch Kooperationen mit qualifizierten Partnerinnen vor Ort.

Ich gründe meine Firma im Wege eines **Einzelunternehmens**. Grund hierfür ist die unkomplizierte Gründung und die Möglichkeit, schnell und flexibel auf Kundenbedürfnisse zu

reagieren. Da ich die Betreuung zunächst persönlich übernehme und nach und nach ein kleines Team aufbauen möchte, eignet sich diese Rechtsform besonders gut für den Einstieg.

3. Gründer/in

Im Jahr **2011** habe ich meine Ausbildung zur **staatlich geprüften Sozialbetreuerin und Alltagsbegleiterin** abgeschlossen. Ich wollte schon immer mit Menschen arbeiten – insbesondere mit älteren Personen, deren Lebensgeschichten mich schon als Jugendliche tief beeindruckt haben. Der Wunsch, anderen ein würdevolles und selbstbestimmtes Leben im Alter zu ermöglichen, war für mich von Anfang an sinnstiftend.

Anschließend fing ich meine erste Arbeitsstelle in einem ambulanten Pflegedienst an, wo ich über zehn Jahre lang tätig war – zunächst im Bereich der Hauswirtschaft und später in der sozialen Betreuung. Im Laufe der Zeit habe ich die Erfahrung gemacht, dass viele Seniorinnen und Senioren zwar keine klassische Pflege brauchen, aber dennoch vereinsamen oder alltägliche Aufgaben nicht mehr selbstständig erledigen können. Die regulären Pflegestrukturen waren oft nicht in der Lage, genau diese Lücke zu füllen.

Daher wuchs bei mir immer mehr der Wunsch, mich in die Richtung **nicht-medizinische Seniorenbetreuung** weiterzubilden. Mein Wunsch festigte sich, als ich später die Erfahrung machte, wie stark die Entlastung für Angehörige sein kann, wenn eine verlässliche Betreuungsperson regelmäßig da ist – das durfte ich im familiären Umfeld selbst erleben.

Mittlerweile habe ich eine **Weiterbildung zur zertifizierten Alltagsbegleiterin nach § 45b SGB XI** abgeschlossen und vertiefe derzeit mein Wissen im Bereich Kommunikation mit Menschen mit Demenz. Zusätzlich habe ich einen **Kurs zur Existenzgründung im sozialen Bereich** absolviert, um mein Angebot nicht nur fachlich, sondern auch unternehmerisch fundiert aufzubauen.

4. Mehrwert im Markt

Wie bereits aus dem Abschnitt zu mir als Gründerin ersichtlich, zeichnet mich aus, dass ich über **mehr als ein Jahrzehnt Erfahrung in der Arbeit mit älteren Menschen** verfüge. Ich kenne nicht nur die alltäglichen Herausforderungen meiner Zielgruppe, sondern auch die strukturellen Lücken im bestehenden Versorgungssystem – und genau hier setze ich mit meinem Angebot an.

Mein Betreuungskonzept basiert auf drei Säulen: **Verlässlichkeit, Beziehung und Alltagstauglichkeit**. Ich nehme mir Zeit, wirklich zuzuhören, die Bedürfnisse meiner Kundinnen und Kunden zu verstehen und passgenaue Lösungen zu entwickeln – nicht von der Stange, sondern mit Herz und Verstand.

Wie bereits bei der Darstellung meiner Dienstleistungen beschrieben, hebt sich mein Angebot besonders dadurch ab, dass ich **eine feste Bezugsperson** für meine Kundinnen und Kunden bin – keine wechselnden Gesichter, keine anonymen Dienste. Diese Konstanz ist aus meiner Sicht entscheidend für das Vertrauen, das gerade ältere Menschen brauchen, um Unterstützung anzunehmen.

Zudem habe ich von Bekannten und ehemaligen Kolleginnen immer wieder die Rückmeldung erhalten, dass ich besonders gut darin bin, **auch mit schwierigen Persönlichkeiten empathisch und ruhig umzugehen**. Gerade bei Demenz, Einsamkeit oder depressiven Verstimmungen ist das ein großer Vorteil – viele Angehörige fühlen sich damit überfordert. Ich

verstehe mich als **Brücke zwischen den Generationen**, aber auch als **emotionale Entlastung** für Familien.

Langfristig möchte ich weitere qualifizierte Betreuungskräfte einarbeiten, die mein Werteverständnis teilen. Durch **intensive Schulung und klare Qualitätsstandards** stelle ich sicher, dass auch in der Skalierung meines Angebots der persönliche Charakter erhalten bleibt.

Meine Preise liegen **im mittleren bis leicht höheren Bereich**, weil ich mir für jede Betreuungseinheit **ausreichend Zeit nehme**, gut vorbereite und nicht unter dem Druck von Minutentaktung arbeite. Ich bin überzeugt: Qualität braucht Zeit – und genau das macht mein Angebot im Marktvergleich besonders wertvoll.

5. Marktanalyse

Die demografische Entwicklung in Deutschland führt unaufhaltsam zu einem wachsenden Bedarf an Unterstützungsleistungen im Alter – insbesondere im nicht-medizinischen Bereich. Ich gründe meinen Senioren-Betreuungsdienst in einem Markt, der sich im **tiefgreifenden Umbruch** befindet und in den kommenden Jahrzehnten stark an Bedeutung gewinnen wird.

Die Entwicklung allein im Pflegemarkt, die parallel zu dem für mich relevanten Markt der nicht-medizinischen Unterstützung verlaufen dürfte, zeigt sich an folgender Abbildung:

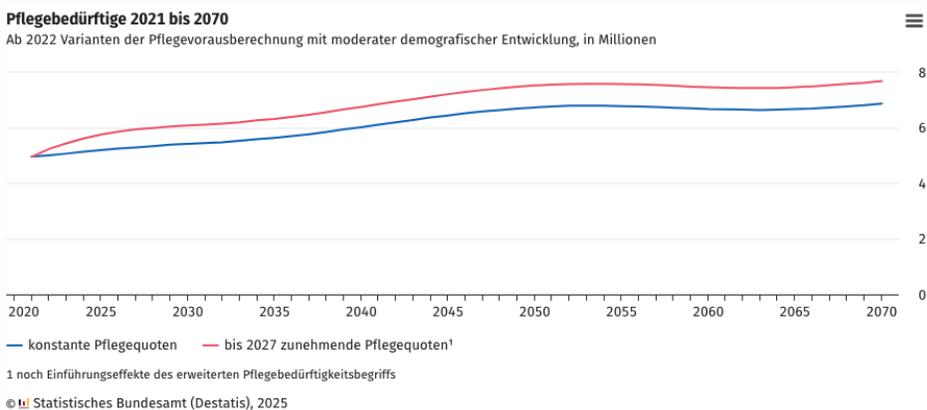


Abb. 1: Vorausschau der Entwicklung der Pflegebedürftigkeit in Deutschland bis 2070.
Quelle: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/03/PD23_124_12.html

Schon heute leben **rund 6 Millionen Menschen über 70 Jahre allein** – fast ein Drittel davon hat Schwierigkeiten bei der Alltagsbewältigung, etwa jede/r Fünfte ist in der Mobilität eingeschränkt (vgl. <https://www.domizilium.de/der-pflegemarkt-im-ueberblick/>). Zusätzlich gibt es laut Statistik **weit über 4 Millionen ältere Menschen ohne Pflegegrad**, die dennoch in ihrem Alltag Unterstützung benötigen – genau hier setze ich mit meinem Angebot an.

Während der Anteil der stationären Pflegeplätze seit Jahren rückläufig ist, steigt gleichzeitig die Zahl der Menschen, die zu Hause betreut werden möchten – **unterstützt von Angehörigen oder privaten Diensten**. Diese familiären Pflegepotenziale nehmen jedoch deutlich ab: Schon in den nächsten 15 Jahren wird die Zahl der pflegenden Angehörigen in der Kernaltersgruppe (50–69 Jahre) **um rund 30 % sinken**, bis 2045 sogar um rund 70 % (vgl. <https://www.domizilium.de/der-pflegemarkt-im-ueberblick/>). Gleichzeitig wächst die Zahl der über 80-jährigen in Deutschland **bis 2045 um 100 % auf rund 7 Millionen Menschen**. Es wird also immer mehr ältere Menschen geben – und immer weniger familiäre Helfer.

Auch die politische Entwicklung unterstützt mein Vorhaben: Mit den Pflegestärkungsgesetzen hat der Gesetzgeber den Grundsatz „**ambulant vor stationär**“ gestärkt. Leistungen für ambulante Betreuung wurden gezielt ausgebaut, während stationäre Leistungen teils gekürzt wurden. Gleichzeitig erlaubt die neue Rechtslage die flexible Kombination verschiedener Entlastungsleistungen – ein wichtiger Baustein für Kunden, die meine Unterstützung künftig zumindest anteilig über Pflegekassen refinanzieren können.

Unabhängig von Zahlen und Gesetzgebung zeigt sich auch gesellschaftlich ein klarer Trend: **Die Mehrheit der älteren Menschen möchte in der eigenen Wohnung bleiben**, wünscht sich aber gleichzeitig soziale Einbindung, Gesellschaft und Sicherheit. Eine PwC-Umfrage hat ergeben, dass **80 % der Befragten Angst vor dem Pflegeheim haben**, aber nur **6 %** sich den Umzug dorthin im Pflegefall vorstellen können. Mein Angebot entspricht diesem Wunsch nach **selbstbestimmtem Leben in vertrauter Umgebung**.

In meinem Zielgebiet – dem Raum Hannover – leben laut Pflegevorausberechnung bis 2035 deutlich mehr Pflegebedürftige als heute. Auch **Niedersachsen insgesamt** verzeichnet einen erwarteten Zuwachs von rund **38 % bis 2055** (vgl. <https://www.goslarsche.de/Nachrichten/Bundesamt-Deutlich-mehr-Pflegebeduerftige-bis-2055-454145.html>). In dieser wachsenden Zielgruppe liegt enormes Potenzial – vor allem für Angebote wie meines, die **niedrigschwellig, flexibel und vertrauensvoll** arbeiten.

Während klassische Pflegeangebote unter zunehmendem Personalangel und Fachkraftbindung leiden, kann mein Konzept durch persönliche Betreuung, kleine Teams und enge Kundenbindung einen entscheidenden Unterschied machen. Ich positioniere mich bewusst nicht als Pflegedienst, sondern als **Alltagsbegleiterin mit Herz und Verstand**, die eine Lücke zwischen Pflege und Einsamkeit füllt – und damit auf eine Nachfrage trifft, die in den kommenden Jahren **massiv steigen wird**.

6. Marketing

Eine wesentliche Säule, um auf mein Angebot aufmerksam zu machen, ist die **gezielte Online-Präsenz**. Ich werde eine eigene Homepage erstellen, auf der ich mein Leistungsspektrum transparent darstelle, häufige Fragen beantworte und über meine Qualifikationen informiere. Für die Umsetzung nutze ich das Tool **Wix**, das mir erlaubt, die Seite eigenständig zu pflegen und auf dem neuesten Stand zu halten. Die Website wird suchmaschinenoptimiert gestaltet, damit Interessierte in meiner Region mich bei Google schnell finden, wenn sie etwa nach „Alltagshilfe Hannover“ oder „Seniorenbetreuung privat“ suchen.

Zusätzlich plane ich die **Schaltung gezielter Online-Anzeigen über Google Ads**, vor allem bei Suchbegriffen mit regionalem Bezug. Ergänzend werde ich in **lokalen Facebook-Gruppen** sowie auf **Instagram** präsent sein, um auch Angehörige zu erreichen, die für ihre Eltern oder Großeltern nach Unterstützung suchen. In den sozialen Medien möchte ich vor allem Vertrauen aufbauen, Einblicke in den Alltag meiner Arbeit geben und Erfahrungsberichte veröffentlichen – mit Zustimmung der Beteiligten natürlich.

Für alle potenziellen Kundinnen und Kunden, die eher offline unterwegs sind, setze ich auf klassische Maßnahmen: Ich lasse **Flyer und Visitenkarten drucken**, die ich in Apotheken, Arztpraxen, Sanitätshäusern und Supermärkten auslegen darf. Außerdem plane ich **Kooperationen mit Pflegediensten, Betreuungsvereinen und Seniorenetzwerken** in der Region. Erste Gespräche mit Kooperationspartnern laufen bereits.

Ich bin überzeugt, dass **Vertrauen und persönliche Empfehlungen** im Bereich der Seniorenbetreuung entscheidend sind. Daher setze ich stark auf **Mundpropaganda** und bitte zufriedene Kundinnen und Angehörige aktiv um Weiterempfehlungen – auch digital über Bewertungsportale oder meine Homepage.

7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich am regionalen Marktvergleich, liegen jedoch **leicht über denen der Konkurrenz**. Grund dafür ist mein Anspruch an Qualität, Zeit und persönliche Betreuung. Ich arbeite **nicht im Minutentakt**, sondern nehme mir für jede Kundin und jeden Kunden ausreichend Zeit, um individuelle Bedürfnisse zu berücksichtigen. Auch die Fahrtzeit ist bereits in den Pauschalen einkalkuliert, sodass keine versteckten Zusatzkosten entstehen.

Die folgenden Leistungen biete ich an (jeweils inkl. Anfahrt im Raum Hannover, zzgl. 19 % MwSt):

Leistung	Dauer	Preis (netto)	Konkurrenzpreise (Ø)
Alltagshilfe (Haushalt, Einkauf)	60 Minuten	35,00 €	30,00–33,00 €
Begleitung zu Terminen	bis 90 Minuten	55,00 €	45,00–50,00 €
Gesellschaft & Aktivierung	60 Minuten	35,00 €	30,00–32,00 €
Digitale Unterstützung	45 Minuten	30,00 €	kaum angeboten
Paket 1x wöchentlich (monatlich) je 2 Std/Woche		260,00 €	220,00–240,00 €

Für **regelmäßige Kunden biete ich Rabattpakete** an (z. B. 5 % Ermäßigung ab 8 Betreuungsstunden im Monat). Eine kostenlose Kennenlernstunde (30 Min) ist fester Bestandteil meines Angebots, da Vertrauen die Grundlage jeder Betreuung ist.

Ich rechne nicht mit Pflegekassen ab, unterstütze meine Kundinnen und Kunden aber auf Wunsch beim Beantragen eines **Entlastungsbetrags nach § 45b SGB XI**, sofern dieser individuell anwendbar ist.

8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass sich die Geschäftsentwicklung **langsamer entwickelt als erwartet**. Grund hierfür könnte etwa sein, dass die Bekanntheit meines Angebots in der Anfangsphase noch gering ist oder potenzielle Kundinnen und Angehörige zögern, eine private Betreuung in Anspruch zu nehmen.

Dieses Risiko beurteile ich jedoch als **überschaubar**, da ich durch gezielte Marketingmaßnahmen – sowohl online als auch offline – frühzeitig Reichweite aufbaue und bereits erste positive Rückmeldungen aus meinem Umfeld erhalte. Sollte dieses Szenario dennoch eintreten, reagiere ich mit einer Ausweitung meiner Werbeaktivitäten, zusätzlichen Kooperationen mit lokalen Akteuren und einem verstärkten Fokus auf digitale Reichweite.

Ein weiteres Risiko könnte darin liegen, dass **geeignetes Personal für eine spätere Skalierung** schwer zu finden ist. Die Arbeit mit älteren Menschen erfordert nicht nur Fachwissen, sondern auch emotionale Reife und Einfühlungsvermögen – Eigenschaften, die nicht selbstverständlich sind. Um dem entgegenzuwirken, werde ich schon früh mit einem klaren Schulungskonzept und persönlicher Einarbeitung arbeiten und bei der Personalauswahl besonders auf soziale Kompetenzen achten.

Den Risiken stehen allerdings auch klare Chancen gegenüber:
Zum einen wächst der Bedarf an **nicht-medizinischen Betreuungsangeboten stetig**, da immer mehr ältere Menschen so lange wie möglich in ihrer gewohnten Umgebung bleiben möchten – bei gleichzeitig zunehmender beruflicher Belastung der Angehörigen. Zum anderen zeigt sich, dass **persönliche Empfehlungen und Vertrauen** in dieser Branche sehr stark

wirken – sobald die ersten Kundinnen zufrieden sind, ist das Potenzial für Weiterempfehlungen hoch.

Langfristig sehe ich die Chance, mein Angebot auf andere Städte zu übertragen, **Kooperationsnetzwerke** aufzubauen oder mit Pflegediensten zusammenzuarbeiten, um ein ganzheitliches Betreuungskonzept aus einer Hand zu ermöglichen. Auch **digitale Erweiterungen**, etwa durch eine App zur Familienkommunikation oder Online-Buchung, könnten mein Geschäftsmodell zukunftssicher ergänzen.
