

Die Tagespflege ist ein unterschätzter Wachstumstreiber für Pflegedienste

Ein Gespräch mit Andreas Heiber (Unternehmensberater) und Rainer Berg (Steuerberater) über die Chancen, Risiken und Strategien rund um die Tagespflege als Bestandteil zukunftsfähiger ambulanter Pflegedienste.

Herr Heiber, Herr Berg, wie beurteilen Sie aktuell die Rolle der Tagespflege in der Versorgung?

Andreas Heiber: Die Bundespflegestatistik zeigt, dass die Nachfrage kontinuierlich steigt. Die Zahl der pflegebedürftigen Menschen nimmt zu, aber wir haben bundesweit weiterhin nur etwa 2,1 Tagespflegeplätze auf 100 Pflegebedürftige. Diese Quote stagniert seit Jahren. Viele denken, es würden überall Einrichtungen schließen – doch das Bild ist differenzierter: Ja, es gab Schließungen, aber es gab auch viele Neueröffnungen. Im Saldo des Jahres 2024 sind es etwa 4.500 zusätzliche, also neue Tagespflegeplätze in Deutschland.

Rainer Berg: Das stimmt. Tagespflege war lange Zeit kaum bekannt. Dann wurde sie vorübergehend als Konkurrenz zur vollstationären Versorgung kritisch beäugt. Doch viele haben erkannt: Sie ist eine echte Alternative zum Pflegeheim, gerade bei hohen Pflegegraden. Durch die Tarifbindung sind die Kosten zwar gestiegen, und viele Angehörige buchen nun weniger Tage – früher fünf, heute eher zwei oder drei. Aber das ist auch eine Chance, weil dadurch neue Kundengruppen erschlossen werden müssen.

Also ist Flexibilität das Stichwort?

Heiber: Absolut. Tagespflegereinrichtungen müssen heute flexibler werden. Sie können auch an sechs oder sieben Tagen in der Woche öffnen. Angehörige, die ihre pflegebedürftigen Eltern oder Partner betreuen, wünschen sich häufig einfach ein bis zwei Tage Entlastung pro Woche. Dafür brauchen wir neue, kundenorientierte Angebote.

Berg: Genau. Es reicht vielen Angehörigen schon, wenn sie einen freien Tag pro Woche zur Erholung haben. Dabei darf man nicht unterschätzen: Wenn die pflegebedürftige Person in die Tagespflege geht, ist sie abends oft müde und ausgeglichener – das entlastet zusätzlich das häusliche Umfeld.

Heiber: Das wird aus meiner Sicht zu wenig kommuniziert. Tagespflege ist



nicht nur eine Betreuungslösung, sondern auch ein echter Mehrwert für die pflegenden Angehörigen. Einrichtungen sollten diesen Punkt viel stärker in den Vordergrund stellen. Ich kenne Beispiele, da war die Einladung an die Angehörigen sinngemäß: „Gönnen Sie sich einmal in der Woche einen Wellnessstag, während Ihr Vater bei uns gut versorgt ist.“ Mit dieser Leichtigkeit wurde die Tagespflege sofort gut angenommen.

Trotzdem klagen viele über schwierige Rahmenbedingungen. Was läuft hier schief?

Berg: Viele Träger konzentrieren sich auf die Kostenfrage des laufenden Betriebes und unterschätzen die Kosten für die Anlaufzeit. Die meisten Tagespflegen erreichen frühestens nach einem Jahr die volle Auslastung. Diese Durststrecke muss finanziell abgesichert sein. Wer sich hier übernimmt, gerät schnell ins Straucheln.

Heiber: Ja, man muss ganz realistisch kalkulieren. Ich rate jedem Betreiber, sich nicht auf Immobilienprojekte einzulassen, da das nicht die eigene Kernkompetenz ist. Viele haben sich mit Neu-

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN DER TAGESPFLEGE (DARSTELLUNG PRO MONAT AB 2025)

	Pflegegrad 1	Pflegegrad 2	Pflegegrad 3	Pflegegrad 4	Pflegegrad 5
Für die Finanzierung der Tagespflege stehen folgende Budgets zur Verfügung					
Pflegebedingte Aufwendungen (inkl. Fahrtkosten)					
Tagespflege § 42	0,00	721,00	1.357,00	1.685,00	2.085,00
Verhinderungspflege § 39	0,00	210,66	210,66	210,66	210,66
Unterkunft, Verpflegung, Investkosten					
Entlastungsleistung § 45b	131,00	131,00	131,00	131,00	131,00
Gesamt verfügbar Tagespflege (ohne einsetzbares Pflegegeld)	131,00	1.062,66	1.698,66	2.026,66	2.426,66
Darüber hinaus stehen folgende Leistungen für die häusliche Pflege zur Verfügung					
Versorgung Zuhause					
Pflegesachleistung	0,00	796,00	1.497,00	1.859,00	2.299,00
einsetzbares Pflegegeld	0,00	347,00	599,00	800,00	990,00
Gesamtbudget für die Versorgung in der Tagespflege und Zuhause					
Tagespflege und Pflegesachleistung ambulante Versorgung Zuhause	131,00	1.858,66	3.195,66	3.885,66	4.725,66
Für vollstationäre Pflege verfügbares Budget	125,00	805,00	1.319,00	1.855,00	2.096,00
Unterschied zu ambulant in Prozent	-	230,9	242,3	209,5	225,5

Quelle: SysPra.de

NEUGRÜNDUNGEN UND SCHLISSUNGEN 2024

	Schließungen	Neugründungen	Differenz
Pflegedienste	274	569	295
Tagespflegen	111	315	204
Plätze	1.409	5.984	4.575
Pflegeheime	112	111	-1
Plätze	5.596	7.186	1.590

Quelle: pm pflegemarkt.com gmbH, Januar 2025

bauten übernommen, weil sie die Risiken unterschätzt haben – etwa überbeuerte Mietverträge oder zu optimistische Auslastungsprognosen.

Berg: Deshalb: Erst gut rechnen, dann bauen. Eine bestehende Immobilie mit einem Kooperationspartner zu nutzen, kann der bessere Start sein. Und frühzeitig Fachberater hinzuziehen, die die spezifischen Anforderungen an Tagespflegen kennen – von der Raumaufteilung bis zum Pflegekonzept.

Wie wichtig ist die richtige Betriebsgröße, die Auslastung und natürlich das regionale Umfeld?

Berg: Elementar. Aus meiner Sicht lohnt sich eine Tagespflege wirtschaftlich erst ab etwa 20 Plätzen. Und selbst dann ist

die Auslastung entscheidend. Bei 90 Prozent Auslastung lässt sich gut arbeiten, bei 80 Prozent wird es schnell eng, und darunter wird es wirtschaftlich problematisch.

Heiber: Da spielen auch die regionalen Rahmenbedingungen eine Rolle. In Niedersachsen zum Beispiel wird der Pflegeplatz auch bei kurzfristigem Ausfall für bis zu fünf Tage weiniger finanziert – in Nordrhein-Westfalen hingegen nicht. Solche Unterschiede können über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Wie gelingt es, Tagespflege nahtlos in die bestehende ambulante Versorgung zu integrieren?



ne Anbindung an bestehende Strukturen, sind aus unserer Sicht eher riskant. Die Chance liegt gerade in der Kombination von ambulantem Dienst, Tagespflege und vielleicht sogar ergänzenden Angeboten wie Wohngemeinschaften.

Wo sehen Sie die größten strategischen Chancen für mittelständische Pflegedienste?

Berg: Mittelständische Anbieter sollten unbedingt in ihre strategische Erweiterung investieren. Tagespflege, Wohngemeinschaften und ergänzende Dienstleistungen stabilisieren das Unternehmen – auch finanziell. Aber es braucht einen klaren Plan und einen belastbaren Finanzrahmen.

Heiber: Ja, Tagespflege ist dabei ein wertvoller Baustein. Es gibt in jedem Pflegedienst den Moment, an dem ambulante Angebote allein nicht mehr ausreichen. Wer dann keine eigene Lösung wie Tagespflege oder Wohngemeinschaft bietet, riskiert, den Kunden zu verlieren.

Berg: Wir sprechen hier über die Zukunftsfähigkeit ganzer Unternehmen. Pflegedienste, die eine Versorgungskette anbieten, bleiben wettbewerbsfähig – und entlasten gleichzeitig die Angehörigen, die mit den Herausforderungen der Pflege oft allein sind.

Herr Heiber, Herr Berg, das klingt ja alles gut und bietet den Pflegediensten neue Spielräume. Wie lautet Ihr Fazit?

Heiber: Die Tagespflege ist ein unterschätzter, aber zentraler Bestandteil moderner Pflegeunternehmen. Sie stabilisiert die ambulante Versorgung, entlastet Angehörige und stärkt die wirtschaftliche Basis. Wer strategisch handelt und solide kalkuliert, kann hier nur gewinnen. **Berg:** Ich sehe es genauso. Tagespflege ist eine echte Chance – aber nur mit guter Planung und einem klaren finanziellen Konzept. Wer nur auf Hoffnung setzt, wird scheitern. Wer mit Verstand investiert, profitiert langfristig.

Die Fragen stellte Asim Loncaric.

Lesen Sie auch den Beitrag auf Seite 10 dieser Ausgabe, der sich mit den wirtschaftlichen Herausforderungen für Pflegedienste auseinandersetzt.

„Die meisten Tagespflegen erreichen frühestens nach einem Jahr die volle Auslastung.“

Rainer Berg

„Wer strategisch handelt und solide kalkuliert, kann hier nur gewinnen.“

Andreas Heiber