

Im Interview mit JULIA OLLINGER

WEIL MOBILITÄT LEBENSQUALITÄT IST

Ein interdisziplinäres Konzept auf dem Weg in die Zukunft

Interview: Andrea Körner

Julia Ollinger ist Inhaberin
und Geschäftsführerin der
Curegia GmbH



Ambulante Pflege und Physiotherapie verbindet die Curegia GmbH zu einem deutschlandweit einzigartigen Konzept. Ziel des im Jahr 2014 gegründeten Unternehmens: Kunden der Altenhilfe eine Versorgung zu bieten, die ihnen ein selbstbestimmtes Leben im gewohnten Umfeld und die gesellschaftliche Teilhabe auch bei eintretendem Hilfe- und Pflegebedarf ermöglicht. Zu den reinen Pflegeleistungen kommen daher physiotherapeutische Angebote und weitere unterstützende Dienstleistungen wie Betreuung und Hauswirtschaft – alles für zu Hause. Bereits nominiert für den Bayerischen Gesundheits- und Pflegepreis, könnte sich das Angebot als Versorgungskonzept der Zukunft etablieren, ist sich Julia Ollinger sicher. Sie entschied sich im Jahr 2020, ihre Geschäftsidee mit Franchising zu vervielfältigen, um möglichst vielen alten Menschen diese Versorgung zugänglich zu machen.

Frau Ollinger, inwiefern profitieren Kunden oder Patienten vom Franchising des Konzepts Curegia?

Die konventionelle ambulante Altenpflege umfasst üblicherweise nicht die kontinuierliche Mobilisierung und Aktivierung der Selbsthilfefähigkeit der Pflegebedürftigen. Die Beweglichkeit wird nicht trainiert – eine der Hauptursachen für folgenschwere Stürze. Zudem sind Pflegedienste aus verschiedenen Gründen häufig so überlastet, dass an private Zusatz- und Betreuungsleistungen, hauswirtschaft-

liche Tätigkeiten und Besorgungen nicht zu denken ist. Diese Dienstleistungen werden auch gar nicht erst angeboten, ebenso mangelt es an Verhinderungspflege und Entlastungsleistungen, sodass das Budget der Kunden beim Kostenträger gar nicht komplett ausgeschöpft, somit auch nicht optimal versorgt wird.

Kann Franchising die Professionalität und Qualität in der therapeutischen Pflege steigern?

Die Anforderungen an Pflegekräfte sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen: Pflegedokumentation, Hygiene, Datenschutz, um nur einige zu nennen, sind kaum zu bewältigen. Im gängigen Gefüge solcher Dienste ist die Betreuung von mehr als etwa 60 Patienten kaum realisierbar. Qualitätsmanagement gibt es oft nur auf dem Papier – weil der Medizinische Dienst der Krankenkassen jährlich prüft. Das tägliche „Überleben“ der

In der
Pflege eröffnet
Arbeitsteilung neue
Möglichkeiten.

Pflegekräfte steht über der qualitativ hochwertigen, strukturierten Dienstleistung. Der demografischen Entwicklung wird dies längst nicht mehr gerecht. Für die Zukunft gilt es, neue Wege zu finden und konsequent zu gehen. Franchising bietet hier gute Möglichkeiten: Die Arbeitsteilung, die Entlastung des Unternehmers von Nebentätigkeiten, die Synergien der Zusammenarbeit und der Zusammenhalt in der Gruppe bieten starke Wettbewerbsvorteile und sichern den langfristigen Erfolg.