

Klares Profil zeigen

KLARHEIT UND POSITIONIERUNG sind für Tagespflege-Angebote wichtiger denn je. Denn die Zeiten sind vorbei, dass die vorhandenen Plätze sich quasi wie von selbst füllen. Profilfindung ist der Schlüssel, Kunden an sich zu binden. Und entscheidet so über Auslastung und Wirtschaftlichkeit des Angebots.

TEXT: KERSTIN PLEUS

Die Tagespflegen stehen seit der Corona-Pandemie an einem Wendepunkt. Was früher Selbstläufer waren – stabile Belegung, kontinuierliche Nachfrage, sichere Plätze – ist für viele Einrichtungen plötzlich zum Risiko geworden. Auslastungseinbrüche, Unsicherheiten bei pflegenden Angehörigen, veränderte Erwartungshaltungen und der zunehmende Wettbewerb setzen Tagespflegen unter Druck und zeigen einen Bedarf an konzeptioneller Weiterentwicklung von Tagespflegen.

Und genau jetzt liegt darin eine große Chance: Tagespflegen, die ihr Profil schärfen, gewinnen nicht nur neue Gäste, sondern auch Reputation, Sichtbarkeit und Bindung der Angehörigen. Die klare Positionierung wird zum Kompass für Führung, Team, Gäste und Kooperationspartner.

Profilfindung ist unverzichtbar

Viele Tagespflege-Einrichtungen haben über Jahre mehr oder weniger „für alle“ gearbeitet – mit breiten Zielgruppen, unscharfen Angeboten und wenig erkennbarem Alleinstellungsmerkmal. Corona hat gezeigt, dass diese Breite oft aber keine Resilienz schafft. Was zählt, ist Klarheit & Positionierung – entlang der folgenden Kernfragestellungen:

- Wofür steht unsere Tagespflege? Welche Gäste sprechen wir an? Welche Pro-



KERSTIN PLEUS

Beraterin für Pflegeeinrichtungen und Trainerin für Führungskräfte, kerstinpleus.de

bleme lösen wir? Welche Bedürfnisse erfüllen wir? Welche Werte prägen unsere Arbeit?

Beantworten Sie sich diese Fragen und schaffen Sie sich so ein unverwechselbares Profil. Es gibt Sicherheit – nach innen wie außen.

Faktoren der Profilfindung

Im Prozess der Profilfindung gilt es die zentralen Fragestellungen für sich sukzessive zu definieren; dabei gilt es die folgenden Faktoren in den Fokus zu nehmen:

- **Zielgruppe klar definieren:** Nicht jede Tagespflege ist für jeden Gast optimal. Erfolgreiche Tagespflegen legen Zielgruppen fest: z. B. Menschen mit einer Demenzerkrankung, jüngere pflegebedürftige Personen, gerontopsychiatrische Ausrichtung, Menschen mit Migrationshintergrund etc. Je klarer die Zielgruppe, desto klarer das Angebot!

LEITFADEN

Wie Tagespflegen ihr Profil schärfen

1. Standortanalyse: Welche Bedarfe gibt es im Einzugsgebiet? Welche Lücken?
2. Selbstbild klären: Wofür stehen wir? Was ist unsere Stärke?
3. Gäste- & Angehörigenanalyse: Welche Bedürfnisse werden an uns herangetragen? Was fehlt?
4. Leistungsschwerpunkte definieren: z. B. Aktivierung, Demenz, Entlastung berufstätiger Angehöriger.
5. Markenbild entwickeln: Slogan, Werte, Auftreten, Sprache.
6. Team einbinden: Mitarbeitende müssen Profilschaffende werden.
7. Kommunikation strategisch ausrichten: Nach innen und außen.
8. Evaluation & Kennzahlen: Was funktioniert? Was nicht? Auslastung – Zufriedenheit – Rückmeldungen – Wiederkehraten.



Ein Profil lebt durch das Team. Mitarbeitende müssen das Leistungsversprechen umsetzen.

- **Ein spezifisches Angebotsprofil** entwickeln: Ein Profil ist mehr als ein Slogan. Es ist ein Versprechen. Beispiele für Beschäftigungsangebote können z. B. sein: tiergestützte Therapien, Bildungsangebote, Digitalisierungsangebote, Theater- und Museumsbesuche, Kunsttreff, spirituelle Angebote. Auch Angebote der Gesundheitsförderung und Prävention bieten sich an, z. B.: Spezielle Bewegungsprogramme, Sturzpräventionsprogramme, Rollator-Training. Entscheidend ist, dass das Profil erlebbar wird – jeden Tag!
- **Umgang mit Corona-Zeit:** Viele Angehörige haben Hemmungen entwickelt und fragen sich z. B. „Kann ich meinen Vater wieder in die Tagespflege geben?“ Hier braucht es: Transparente Kommunikation, Sicherheit, Hygiene, Vertrauen, Klarheit über Leistungen, Entlastung und Nutzen, kontinuierlichen Kontakt per Telefon, WhatsApp, Hausbesuch.
- **Mitarbeitende als Profilträger:** Ein Profil lebt durch das Team. Beantworten Sie sich deshalb folgende Fragen: Sind die Mitarbeitenden geschult? Kennen sie das Leitbild und das Konzept? Wird das Versprechen im Alltag umgesetzt?
- **Sichtbarkeit & Marketing** – ohne Außenwirkung kein Profil: Viele Tagespflegen haben tolle Angebote –

aber niemand weiß davon. Wichtige Bausteine sind hier: Professionelle Homepage, Google-Bewertungen, regionale Kooperationen (Hausärzte, Kliniken, Pflegedienste), Social-Media-Präsenz, Tage der offenen Tür und Probetage, Präsenz im Quartier etc.

- **Strukturen**, die Vertrauen schaffen: Ohne Struktur zerbricht jedes Profil. Wichtig sind deshalb: zuverlässige Öffnungszeiten, feste Ansprechpartner, klare Prozesse (Aufnahme, Übergaben, Doku), verlässliche Kommunikation, transparente wirtschaftliche Steuerung.

Passt der Name „Tagespflege“?

Kurz gesagt: Der Name „Tagespflege“ ist fachlich korrekt – aber missverständlich. Korrekt ist der Begriff, weil im Sozialgesetzbuch XI die Leistung eindeutig als „teilstationäre Pflege (Tagespflege)“ bezeichnet wird. Sie ist damit ein klar definierter Leistungsbereich und rechtlich absolut korrekt benannt. Inhaltlich miss-

verstanden wird der Begriff jedoch, weil viele Menschen, insbesondere Angehörige, ihn mit Begriffen wie „Pflegeheim“, „schwere Pflegebedürftigkeit“ und „Institutionalisierung“ verbinden.

Das entspricht nicht dem Alltag einer Tagespflege, der viel stärker geprägt ist von Aktivierung, Betreuung und Gemeinschaft, Entlastung Angehöriger und Prävention und Erhalt von Selbstständigkeit. Der Begriff „Tagespflege“ transportiert das aber nicht. Inhaltlich passender wären Namen wie „Tagesbetreuung“, „Seniorentageshaus“, „Tageszentrum“, „Tagesoase/Begegnungshaus“ oder „Aktiv-Tageszentrum“. Einige Einrichtungen verwenden bereits alternative Eigennamen, um Hemmschwellen zu senken, auch wenn die offizielle Leistung weiterhin „Tagespflege“ heißt.

Ergänzend zu einer treffenderen Namensgebung bieten sich erklärende Ergänzungen an, die insbesondere im Marketing und der Außenkommunikation Klarheit schaffen und Angehörige besser erreichen wie z. B.: „Ihr Tageszentrum für Aktivität und Gemeinschaft“, „Tagesbegleitung für mehr Lebensfreude“ oder „Betreuung am Tag – Entlastung für Angehörige“. Dies hilft, das starre Wort Tagespflege weich und verständlich zu machen.

Resilienz durch Profil

Tagespflegen, die ihr Profil schärfen, haben nicht nur die Chance, wieder voll ausgelastet zu sein – sie werden attraktivere Arbeitgeber, relevante Partner im Versorgungssystem und verlässliche Entlastung für Angehörige. Ein klares Profil ist deshalb kein Luxus. Es ist ein wesentlicher Baustein für Zukunftssicherheit. ✨

Eine Ideenliste mit alternativen Namen für Tagespflegen finden Sie unter tp-tagespflege.net/downloads

Ein klares Profil ist kein Luxus. Es ist vielmehr ein wesentlicher Baustein für die Zukunftssicherheit Ihrer Einrichtung!