



Gemeinsam  
Zukunft  
gestalten

# Leitfaden Handelsvertreter

**sofiapflege**

DAHEIM STATT IM HEIM





**Daheim** statt im Heim

Mit der Sofiapflege GmbH – jetzt bald auch in Ihrer Region.

# Gemeinsam Zukunft gestalten

Schön, dass Sie sich für eine Tätigkeit als Handelsvertreter bei der Sofiapflege GmbH interessieren. Auf den folgenden Seiten möchten wir Sie ausführlich über den stetig wachsenden Markt der häuslichen Betreuung, über uns und unsere gemeinsamen Möglichkeiten und Erfolgchancen informieren.

<b>1</b>	<b>Der häusliche Pflegemarkt</b>	
1.1	Vorwort & Meilensteine der Sofiapflege GmbH	04
1.2	Die regionale Handelsvertretung	05
1.3	Häusliche Pflege: ein Markt mit Potenzial und Zukunft	06
1.4	Was ist die 24-Stunden-Pflege?	07
1.5	Die Betreuung in häuslicher Gemeinschaft (BihG), auch 24-Stunden-Pflege genannt	08
<b>2</b>	<b>Was bietet die Sofiapflege GmbH</b>	
2.1	Einfacher Einstieg in die Selbstständigkeit	10
2.2	Marketingkonzept	11
2.3	Unsere Betreuungskräfte	13
2.4	Handelsvertreter-Prinzip	15
2.5	Ihr Gebiet	16
<b>3</b>	<b>Anforderungen an Handelsvertreter</b>	
3.1	Persönliche Eigenschaften	19
3.2	Ihre Vorbereitungen zum Start als Handelsvertreter	19

# 1 Der häusliche Pflegemarkt

## 1.1 Vorwort und Meilensteine der Sofiapflege GmbH

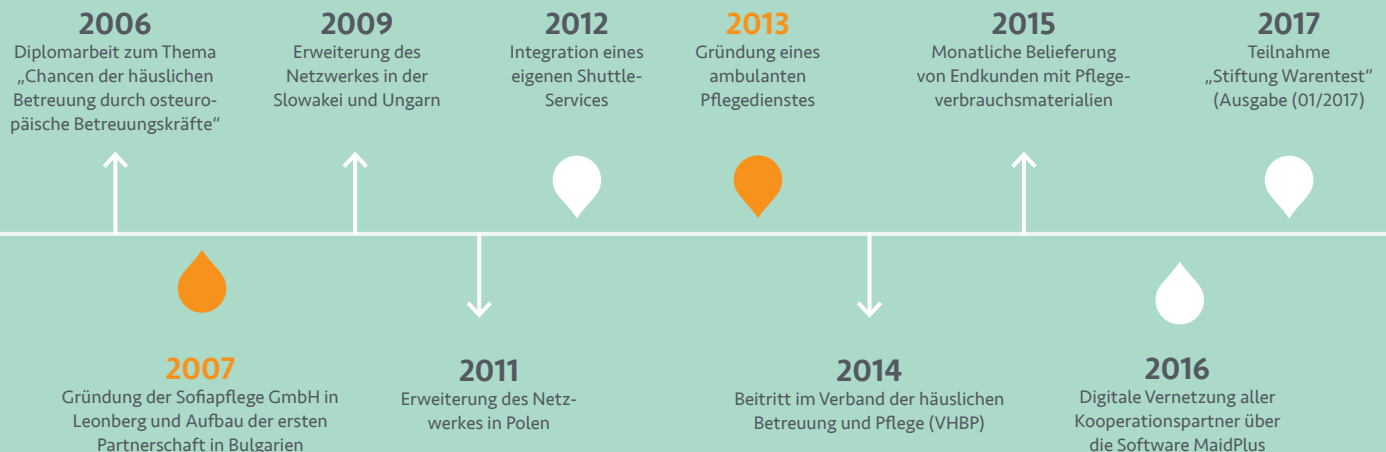
### Gründung Sofiapflege GmbH

Die Sofiapflege GmbH wurde 2007 von unseren Geschäftsführern Fabian Schnegotzki und Till Kohlmann gegründet. Sie selbst suchten eine Betreuung innerhalb der Familie und daraus entstand ihre Geschäftsidee. Inzwischen vermittelt die Sofiapflege GmbH osteuropäische Betreuungskräfte aus zehn verschiedenen Ländern in deutsche Haushalte, in Zusammenarbeit mit 12 Partnerunternehmen und Standorten in Osteuropa.

### Ziel der Sofiapflege GmbH

Unser Ziel ist es, unseren Kunden trotz Krankheit oder anderen Einschränkungen die Möglichkeit zu geben, zu Hause in der gewohnten Umgebung zu leben. Mit unserem Angebot schaffen wir eine kostengünstige Alternative zur stationären Betreuung in einem Pflegeheim und entlasten pflegende Angehörige.

## Stationen und Entwicklung der Sofiapflege GmbH





## 1.2 Die regionale Handelsvertretung

Die langjährige Geschäftserfahrung hat gezeigt, dass eine regionale Vertretung vor Ort als Ansprechpartner für Endkunden ein unabdingbarer Faktor ist und damit die wesentliche Grundlage unseres Geschäftsmodells darstellt. Dazu suchen wir Geschäftspartner, die diese Tatsachen verstehen und mit uns gemeinsam an der Zukunft der sogenannten 24-Stunden-Pflege in Deutschland arbeiten.

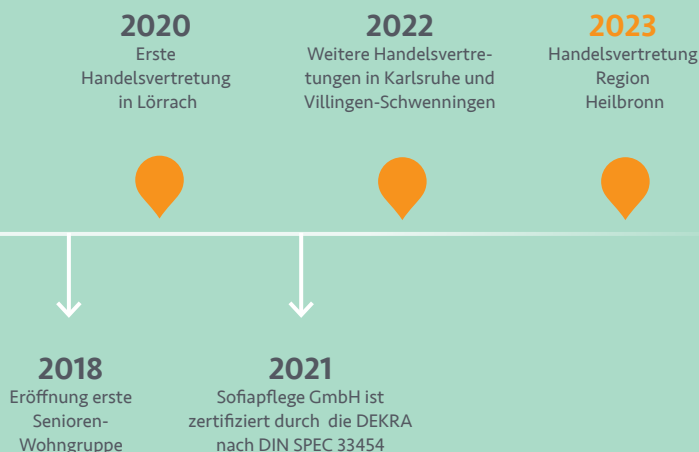
Dieses „Handbuch“ ist ein Leitfaden ...

... für Interessierte, der als Grundlage für die Führung eines Pflegeunternehmens dient. Das Handbuch erklärt Ihnen, wie der Handelsvertreter sein eigenes Unternehmen aufbaut und führt, wie er von der Sofiapflege GmbH unterstützt wird, was er über die BihG-Branche (Betreuung in häuslicher Pflege) wissen muss und was er beim Anbieten von Dienstleistungen zu beachten hat. Als Bestandteil des Handelsvertretervertrages hat dieses Handbuch eine große Bedeutung für das Qualitätsmanagement der Sofiapflege GmbH.

Das Handbuch soll Ihnen nicht nur ein umfangreiches Wissen vermitteln, sondern auch bestimmte Standards setzen, die dazu beitragen, dass sich Kunden in ganz Deutschland für die Marke Sofiapflege GmbH entscheiden. Nach mehr als 17 Jahren Erfahrung im BihG-Geschäft haben wir unser Know-how in diesem Handbuch zusammengefasst und möchten Sie als unsere zukünftigen

Handelsvertreter dabei unterstützen, mit der Sofiapflege GmbH rasch ihr eigenes erfolgreiches Vertriebssystem aufzubauen. Dies wird in der Praxis durch die Vermittlung des Verständnisses der kulturellen Merkmale des Geschäftsfelds, der erworbenen Fähigkeiten und Erfahrungen sowie der Kenntnisse im Bereich der häuslichen Pflege und des Gesundheitswesens erreicht. Als Handelsvertreter erhalten Sie einen tieferen Einblick in die wichtigsten Arbeitsabläufe, damit Sie verstehen, wie das Handelsvertreter-System funktioniert und was Sie im Einzelnen erwartet.

**Wir sind überzeugt, dass Verständnis, Wissen und Kompetenz zu einem höheren Qualitätsstandard führen.** Dies wiederum garantiert einerseits eine hohe Kundenzufriedenheit und ermöglicht es Ihnen andererseits, einen attraktiven Preis für Ihre Arbeit auf dem Markt zu erzielen.



### Was wir suchen:

- Personen, die sich in ihrer Region als Handelsvertreter der Sofiapflege GmbH etablieren möchten
- Seriöse Partnerschaften auf Augenhöhe
- Menschen, die Sozialberatung mit selbstständigem, unternehmerischem und wirtschaftlichem Fokus verbinden

# 1.3 Häusliche Pflege: ein Markt mit Potenzial und Zukunft

## Jahrzehntelanges Wachstum

Seit Jahrzehnten steigt die Zahl der zu Betreuenden und Pflegebedürftigen in Deutschland jährlich an. Der Bevölkerungsanteil der zu Pflegenden nimmt also stetig zu und die Kapazität an möglichem Pflegepersonal nimmt parallel dazu weiter ab.

Dieser Umstand bewegt uns seit nun fast 20 Jahren dazu, täglich dafür zu sorgen, dass wir ausreichend Pflege- und Betreuungspersonal

aus anderen Ländern gewinnen und dadurch den Kunden in Deutschland eine passende Versorgung ermöglichen.

## Tendenz steigend

Bis 2030 wird die Zahl der zu Pflegenden in Deutschland um weitere 25 % zunehmen. Der Anteil an nicht stationären Versorgungsformen wird ebenfalls tendenziell ansteigen und der Bedarf an ausländischem Betreuungspersonal wird daher auch weiter zunehmen.

## Zahlen & Fakten – Pflegenotstand in Deutschland

In Deutschland sind 5 Millionen Menschen pflegebedürftig nach SGB XI (Stand 2021). Noch 2017 waren in Deutschland nur 3,32 Millionen Menschen pflegebedürftig. Dies entspricht einer Steigerung von 20 % innerhalb von nur vier Jahren. Diese Daten lassen einen weiteren Anstieg in naher Zukunft erwarten.

Tatsächlich steht dem ein verheerender Personalmangel gegenüber. Nach einem Bericht der Bertelsmann-Stiftung werden im ambulanten und stationären Sektor im Jahr 2030 zwischen

263.000 und 492.000 Beschäftigte fehlen. Der Personalmangel resultiert nicht nur aus den wachsenden Anforderungen des expandierenden Marktes, sondern auch aus dem sinkenden Beschäftigungspotenzial.

Der Einsatz von osteuropäischen Pflegekräften für die Rund-um-die-Uhr-Betreuung in Deutschland ist angesichts des ungedeckten Versorgungsbedarfs und der demografischen Entwicklung ein rasch wachsender Markt.







**Besonders geeignet ist die 24-Stunden-Pflege für folgende Situationen:**

- Nach einem Krankenhaus- und/oder Reha-Aufenthalt
- Wenn tägliche Unterstützung im Haushalt benötigt wird
- Bei eingeschränkter Mobilität
- Bei einer Demenzerkrankung oder anderen akuten Krankheiten
- Wenn nächtliche Betreuung benötigt wird

## 1.4 24-Stunden-Pflege erklärt

### Was heißt eigentlich 24-Stunden-Pflege?

Der Begriff 24-Stunden-Pflege hat sich allgemein durchgesetzt. Dabei ist er sehr irreführend. Denn natürlich braucht auch eine 24-Stunden-Betreuungskraft genügend Schlaf, Ruhepausen und Freizeit. Zudem lässt das deutsche Arbeitsrecht keine ununterbrochene Tages- und Nachtarbeitszeit zu. Es ist daher wichtig, die Aufgaben sowie die Arbeitszeiten einer Betreuungskraft klar zu definieren. Auch eine eventuelle Rufbereitschaft sowie mögliche Nachteinsätze müssen vorab geklärt und natürlich bezahlt werden.

#### **Für wen eignet sich die 24-Stunden-Betreuung?**

Die häusliche sogenannte 24-Stunden-Betreuung ist eine relativ neue Art der Pflege. Sie ist für viele hilfsbedürftige Menschen, die ihre vertraute Umgebung nicht verlassen wollen, eine gute und bezahlbare Alternative zum Pflegeheim.

#### **Voraussetzungen für den Pflegeeinsatz**

Da die Betreuungskraft mit im Haushalt lebt, benötigt sie ein eigenes, abschließbares Zimmer mit Bett und Schrank. Vorteilhaft ist auch ein Internetanschluss, damit sie in Kontakt mit ihrer Familie in ihrer Heimat bleiben kann. Ein eigenes Bad ist keine zwingende Voraussetzung.

#### **Häusliche Betreuung vs. stationäre Heimunterbringung**

Die Versorgung und Betreuung wird individuell auf den Pflegebedürftigen und seine Angehörigen zugeschnitten. Wir suchen engen Kontakt zu unseren Kunden, um die Lebensqualität und die Zufriedenheit jedes Einzelnen zu bewahren und zu verbessern. Genau dies unterscheidet die häusliche Betreuung von einer stationären Pflegeeinrichtung. Unsere Betreuung wird nicht nach Dienstplänen minutengenau ausgerichtet, sondern ausschließlich nach den Bedürfnissen unserer Kunden.

### Rechtliche Grundlage

Die Sofiapflege GmbH arbeitet seit 2007 nach dem sogenannten Entsendemodell. Dabei vermitteln wir Betreuungspersonen, die durch ein europäisches Unternehmen nach Deutschland entsandt werden. Die Betreuungskräfte sind im jeweiligen Herkunftsland ordnungsgemäß angestellt und führen dort ihre Sozialabgaben und Steuern ab.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Entsendung beruhen auf der Dienstleistungsfreiheit innerhalb Europas, die es europäischen Unternehmen gestattet, ihre Dienstleistungen

grenzüberschreitend anzubieten. Die Sozialversicherung und die Arbeitserlaubnis für Deutschland wird durch das Formular A1 dokumentiert und nachgewiesen.

Seit 2019 vermittelt die Sofiapflege GmbH auch selbständige Betreuungskräfte, die über ein aktives Gewerbe in Deutschland verfügen. Die Betreuungspersonen arbeiten dabei im Rahmen eines Franchise-Modells, wodurch die ordnungsgemäße Verwaltung des Gewerbes inkl. Kranken-, Unfall- und Betriebshaftpflichtversicherung sichergestellt ist.

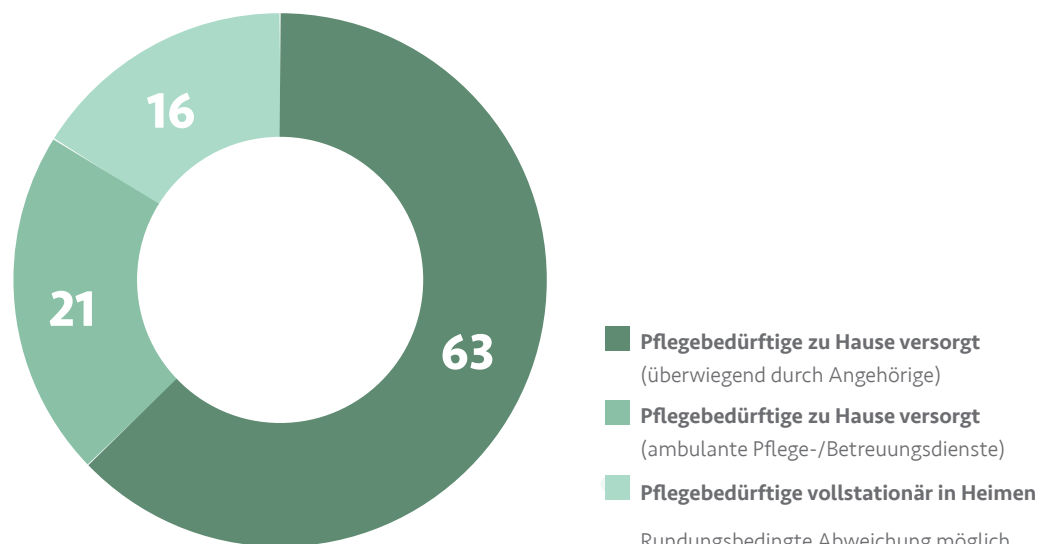
## 1.5 Die Rolle der BihG (Betreuung in häuslicher Gemeinschaft)

### BihG – eine unverzichtbare Säule in der Realität des Gesundheitswesens.

Von den fünf Millionen Pflegebedürftigen werden etwa eine Million in Pflegeheimen und drei Millionen in ihren eigenen vier Wänden betreut. Etwa 300.000 von ihnen können nur zu Hause leben, weil sie von Betreuungspersonen aus Osteuropa versorgt werden. Dazu gibt es auch mittelfristig keine Alternative, weder in der ambulanten noch in der stationären Versorgung.

#### Pflegebedürftige nach Versorgungsart 2021

in %, insgesamt 5,0 Million







## 2 Was bietet die Sofiapflege GmbH?

### Als Standortleiter

... agieren Sie vertrieblich in einem selbst gewählten Gebiet und vernetzen sich dort mit allen an der Pflege beteiligten Parteien. Sie führen Beratungsgespräche zur häuslichen Betreuung am Telefon und vor Ort durch und erarbeiten Angebote für eine 24-Stunden-Pflege. Der große Unterschied zum klassischen Direktvertrieb ist, dass Betreuungsbedürftige oder deren Angehörige sich zumeist von selbst bei Ihnen melden, wenn Bedarf entsteht. Dafür sorgt unsere Marketingstrategie. In der Regel erhalten unsere Standortleiter monatlich durchschnittlich 20 Terminanfragen und gewinnen daraus mindestens 10 aktive Kunden.

Zudem bieten wir Ihnen eine **dauerhafte monatliche Provision von 150 € für jeden aktiven Kunden** – unabhängig von der Betreuungssituation vor Ort und den laufenden Betreuungskosten.

Nach Vertragsabschluss sind Sie ein ständiger Ansprechpartner für Ihre Kunden und können so auch weitere Kunden generieren. In allen Fragen stehen wir von der Sofiapflege GmbH jederzeit für Sie zur Verfügung und helfen Ihnen mit unserem Netzwerk, passende Betreuungskräfte für Ihre Kunden zu finden.



**Jetzt durchstarten!**

## 2.1 Ihr einfacher Einstieg in die Selbstständigkeit:

- ✓ Fester Kundenstamm sichert passive Einkommensmöglichkeiten
- ✓ Partizipation in der Pflegebranche als wachsender, krisensicherer Markt
- ✓ Ein faires Einstiegsmodell – ohne hohe Investitionen
- ✓ Monatliche, laufende Provision für jeden aktiven Kunden
- ✓ Umfassende Einarbeitung und Schulung
- ✓ Ständige Unterstützung durch unser Backoffice-Team
- ✓ Handelsvertreter ist eine Wohnortnahe Tätigkeit für ideale Familienvereinbarkeit
- ✓ Wir stellen Ihnen den Zugang zu einem innovativen Kundenmanagementsystem
- ✓ Ein Marketingpaket für einen erfolgreichen Start



## 2.2 Marketingkonzept

Die Sofiapflege GmbH bietet Ihnen als Handelsvertreter eine Komplettlösung für das Marketing in Ihrem Gebiet an. Für ein Geschäftsjahr belaufen sich die Werbeausgaben für ein Gebiet auf durchschnittlich 5.000 €. Dies beinhaltet Druckkosten für Informationsmaterial wie Flyer, Informationsbroschüren, Visitenkarten, Treibstoff, etc.

### Das Marketingpaket beinhaltet

- Personalisierte Flyer
- Visitenkarten
- Informationsmaterial
- Website für Ihren Standort
- Verwaltungssoftware
- Kfz-Werbung (Seat Mii)

Für unsere Handelsvertreter bieten wir alles, was Sie zum Aufbau Ihres Geschäfts und zur Weiterführung Ihres Betriebes benötigen:

- Sie erhalten eine eigene Unterseite auf unserer Website für Ihren Standort
- Sie erhalten einen Google-Business-Eintrag, der SEO-technisch gepflegt wird
- Sie erhalten eine eigene Telefonnummer und E-Mail-Adresse
- Sie erhalten einen Flyer für Ihren Standort
- Sie erhalten Visitenkarten
- Sie erhalten auf Sie angepasste Vertrags- und Angebotsunterlagen
- Sie erhalten Zugriff auf ein eigenes Ablage-System, das mit uns verknüpft ist



### Attraktive Cross-Selling-Möglichkeiten

Steigern Sie Ihre Einnahmen durch den Vertrieb von Pflegehilfsmitteln und Treppenliften.







### **Herkunftsländer der Betreuungskräfte:**

- Litauen
- Slowakei
- Ungarn
- Deutschland
- Moldawien
- Bulgarien
- Polen
- Rumänien
- Ukraine
- Kroatien

## Fairer Umgang mit Betreuungskräften

Wir legen Wert auf eine faire und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit allen Betreuungskräften, die für uns arbeiten. Bei jedem Einsatz überprüfen wir das Vorliegen einer gültigen A1-Bescheinigung und stellen sicher, dass der Mindestlohn gezahlt wird sowie die Sozialabgaben und Lohnsteuern. Absolute Legalität und Rechtssicherheit der Sofiapflege GmbH wird zu jeder Zeit gewährleistet. Dies betrifft ebenfalls die selbständigen Betreuungskräfte. Hier überwachen wir regelmäßig die steuerlichen und versicherungstechnischen Vorgänge im Hintergrund und sorgen somit für ein hohes Maß an Rechtssicherheit.

### Aufgaben als Betreuungskraft

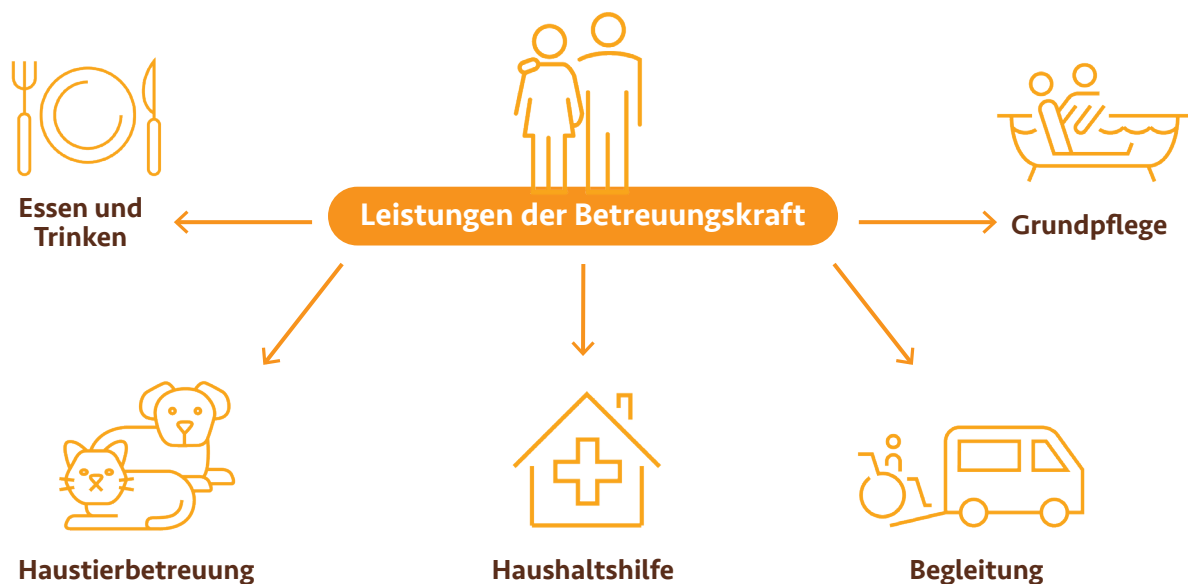
Diese Aufgaben übernimmt eine Betreuungskraft für Senioren und Pflegebedürftige:

- Unterstützung bei der Körperpflege
- Führung des Haushalts, hauswirtschaftliche Tätigkeiten (z. B. Putzen)
- Einkaufen und Zubereiten von Mahlzeiten
- Alltagsbegleitung
- Begleitung zum Arzt und bei anderen Terminen
- Versorgung von Haustieren

## 2.3 Unsere Betreuungskräfte

Unsere Handelsvertreter haben über das unternehmenseigene System Zugriff auf über 3.500 Profile von Betreuungspersonen. Wichtiger ist die menschliche Komponente, der „erste Eindruck“. Die Kunden erhalten auf Wunsch die Möglichkeit, vorab mit einer Betreuungskraft zu telefonieren und sich ein eigenes Bild von den Deutschkenntnissen zu machen. Mit regelmäßigen Workshops und Fortbildungen fördern wir die Pflegeerfahrung

und Sprachkenntnisse der Betreuungskräfte. Wir finanzieren daher im jeweiligen Heimatland zertifizierte Deutschkurse bereits vor dem ersten Einsatz. Fast alle unserer Betreuungskräfte haben langjährige Erfahrung in der häuslichen Betreuung und Pflege. Viele von ihnen absolvieren Erste-Hilfe-Kurse und andere Pflegeschulungen.





## Kalkulation Verdienstmöglichkeiten

Vom ersten Kunden an erhalten Sie Ihre monatliche Provision. Hierbei sind Sie nicht an Umsätze oder entstehende Kosten durch eine realisierte Betreuung durch die Sofiapflege GmbH gebunden. Wir bezahlen Ihnen

eine dauerhafte monatliche Provision von 150 € im Monat für jeden aktiven Kunden. Dabei spielt es keine Rolle, wie hoch oder niedrig die monatlichen Betreuungskosten insgesamt sind.

### 1. Jahr

	Monat 01	Monat 02	Monat 03	Monat 04	Monat 05	Monat 06	Monat 07	Monat 08	Monat 09	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Neukundenabschlüsse	0	0	2	3	5	6	7	8	10	11	12	12	
Kündigungen	12%	0	0	0	1	1	2	2	3	4	5	6	
Gesamtkunden	0	0	2	5	9	14	19	25	32	39	47	53	
Ertrag pro Kunde	150 €	0 €	0 €	0 €	300 €	714 €	1.378 €	2.113 €	2.909 €	3.760 €	4.809 €	5.882 €	6.976 €
Zusatznahmen Pflegedirekt	40 €/P	0 €	0 €	0 €	120 €	120 €	200 €	200 €	240 €	240 €	240 €	240 €	280 €
<b>Einnahmen</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>420 €</b>	<b>834 €</b>	<b>1.578 €</b>	<b>2.313 €</b>	<b>3.149 €</b>	<b>4.000 €</b>	<b>5.049 €</b>	<b>6.112 €</b>	<b>7.256 €</b>	<b>30.711 €</b>
Handelsvertreter Gebühr	5.000 €												
<b>Ausgaben Printmedien</b>													
Flyer, Visitenkarten	0 €	0 €	0 €	500 €	0 €	0 €	500 €	0 €	0 €	500 €	0 €	0 €	
PKW	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €
Internet/Telefon/Post	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
<b>Ausgaben</b>	<b>5.500 €</b>	<b>500 €</b>	<b>500 €</b>	<b>1.000 €</b>	<b>500 €</b>	<b>500 €</b>	<b>1000 €</b>	<b>500 €</b>	<b>500 €</b>	<b>1000 €</b>	<b>500 €</b>	<b>500 €</b>	<b>12.500 €</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-5.500 €</b>	<b>-500 €</b>	<b>-500 €</b>	<b>-580 €</b>	<b>334 €</b>	<b>1.078 €</b>	<b>1.313 €</b>	<b>2.649 €</b>	<b>3.500 €</b>	<b>4.549 €</b>	<b>5.612 €</b>	<b>6.756 €</b>	<b>18.711 €</b>

### 2. Jahr

	Monat 01	Monat 02	Monat 03	Monat 04	Monat 05	Monat 06	Monat 07	Monat 08	Monat 09	Monat 10	Monat 11	Monat 12	2. Jahr
Neukundenabschlüsse	13	11	10	8	11	12	3	4	12	10	11	10	
Laufzeit Kunde (in Monaten)	8												
Kündigungen	12%	6	7	8	8	8	9	8	8	8	8	9	
Gesamtkunden	60	63	66	66	69	73	67	63	67	69	72	73	
Ertrag pro Kunde	150 €	8.936 €	9.514 €	9.872 €	9.888 €	10.351 €	10.909 €	10.050 €	9.444 €	10.111 €	10.397 €	10.800 €	11.004 €
Zusatznahmen Pflegedirekt	40 €/P	240 €	240 €	240 €	240 €	240 €	200 €	0 €	0 €	240 €	240 €	240 €	280 €
<b>Einnahmen</b>	<b>9.176 €</b>	<b>9.754 €</b>	<b>10.112 €</b>	<b>10.128 €</b>	<b>10.591 €</b>	<b>11.109 €</b>	<b>10.050 €</b>	<b>9.444 €</b>	<b>10.351 €</b>	<b>10.637 €</b>	<b>11.040 €</b>	<b>11.284 €</b>	<b>123.676 €</b>
Handelsvertreter Gebühr													
<b>Ausgaben Printmedien</b>													
Flyer, Visitenkarten	500 €	0 €	0 €	500 €	0 €	0 €	500 €	0 €	0 €	500 €	0 €	0 €	
PKW	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €
Internet/Telefon/Post	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
<b>Ausgaben</b>	<b>1.200 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>1.200 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>1.200 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>1200 €</b>	<b>700 €</b>	<b>700 €</b>	<b>10.400 €</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>7.976 €</b>	<b>9.054 €</b>	<b>9.412 €</b>	<b>8.928 €</b>	<b>9.891 €</b>	<b>10.409 €</b>	<b>8.850 €</b>	<b>8.744 €</b>	<b>9.651 €</b>	<b>9.437 €</b>	<b>10.340 €</b>	<b>10.584 €</b>	<b>113.276 €</b>

Die obigen Tabellen zeigen die zu erwartende, durchschnittliche Entwicklung in den beiden ersten Geschäftsjahren unter Erschließung eines neuen Standortes der Sofiapflege GmbH.

**Eine am Markt übliche Erfolgs-Kalkulation über die Außenarbeit (wie die Verteilung von Informationsbroschüren) stellt sich wie folgt dar:**

- 60 Besuche bei Multiplikatoren pro Monat (in der Regel lässt man ca. 50 Broschüren dort) führen nach einiger Zeit zu 20 Anfragen im Monat.
- Hieraus generieren Sie mindestens 12 Beratungsgespräche vor Ort beim Kunden – um daraus fünf neue Verträge abzuschließen.

## 2.4 Handelsvertreter-Prinzip

### Die rechtlichen Vorgaben

Folgend möchten wir Sie über die rechtlichen Vorgaben aufklären, die auf Sie als zukünftigen Handelsvertreter der Sofiapflege GmbH zukommen. Die positive Information vorweg: Sie sind rentenversicherungspflichtig und zahlen somit weiterhin in Ihre persönliche Rente ein.

#### Definition eines Handelsvertreters

Als Handelsvertreter wird im allgemeinen Sprachgebrauch jemand bezeichnet, der „im Außen-dienst tätig ist“. Eine präzise Beschreibung enthält der § 84 Absatz 1 Handelsgesetzbuch (HGB). Demnach ist ein Handelsvertreter eine Person, die als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer in dessen Namen und für dessen Rechnung Geschäfte zu vermitteln oder abzuschließen.

#### Ihre Aufstiegschancen in der Übersicht:

- Sie starten als Handelsvertreter der Sofiapflege GmbH.
- Bei Erfolg kann das Vertriebsgebiet jederzeit erweitert werden.
- Auch die Erschließung von weiteren Gebieten ist nach ausreichendem Erfahrungsaufbau möglich.

#### Charakteristische Merkmale des Handelsvertreters sind:

- Ständige Vertragsbeziehung zum vertretenen Unternehmer
- Vermittlung/Abschluss von Geschäften und Kundenbetreuung im Namen und auf Rechnung des vertretenen Unternehmers
- Selbstständigkeit (eigenes Gewerbe, Unternehmer- beziehungsweise Kostenrisiko, Gewerbesteuer)
- Freie Gestaltung der Tätigkeit und freie Bestimmung der Arbeitszeit
- Auszahlung des Entgelts ohne Abzug von Steuern und Sozialabgaben.

#### Rentenversicherungspflicht

Handelsvertreter sind als Selbstständige im Sinne des § 84 Abs. 1 HGB grundsätzlich nicht sozialversicherungspflichtig. Dadurch, dass sie in der Regel keine Mitarbeiter beschäftigen und auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind, dürfen sie in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen und sind somit fürs Alter abgesichert.

**Die häusliche Pflege – ein zukunftssträchtiges Geschäftsmodell mit großem Potential.**

---





## 2.5 Ihr Gebiet

Sobald Sie mit der Erschließung Ihres Gebietes begonnen haben, werden Sie feststellen, wie viele Möglichkeiten es gibt, potenziellen Kunden Ihre Informationen zukommen zu lassen. Sie werden feststellen, welchen großen Unterschied es macht, für den eigenen Erfolg tätig zu sein und wie viele Türen Sie mit Ihrem Angebot öffnen. Wir möchten Ihnen an dieser Stelle Mut machen und sprechen aus Erfahrung, wenn wir sagen: „Gehen Sie raus und werden Sie aktiv.“

Es gibt nichts Schöneres, als aktiv dafür sorgen zu können, mehr Menschen mit Ihrem Angebot zu erreichen. Je häufiger Sie unterwegs sind, desto mehr werden Sie feststellen, wie Ihre Anfragen zunehmen.

Zur konkreten Erschließung Ihres Gebietes erhalten Sie von uns weiterführend im Handelsvertreterhandbuch eine genaue Liste mit sämtlichen möglichen Multiplikatoren. Generell möchte jedoch auch gesagt sein: Der Kreativität sind hierbei kaum Grenzen gesetzt und grundsätzlich hat beinahe jeder Mensch Eltern oder Großeltern, die eines Tages zu möglichen Kunden für Sie werden können.



**Urbane und ländliche Gebiete haben beide jeweils Vorteile in der Marktdurchdringung für einen Handelsvertreter.**

**Urbane und ländliche Gebiete haben beide jeweils Vorteile in der Marktdurchdringung für einen Handelsvertreter.**



**Im urbanen Bereich** sind die Wege kurz und die flächendeckende Marktdurchdringung über persönliche Kontakte, Erschließung und Bereitstellung von Informationsbroschüren geht meist zügig vonstatten. Wobei die urbane Lebensform für Endkunden manchmal Herausforderungen an die Unterbringung einer dauerhaft anwesenden Betreuungskraft mit sich bringt.



**Im ländlichen Bereich** sind die Distanzen zwischen den einzelnen Gemeinden und Wohnorten zunächst größer, jedoch sind die Pflegeangebote auf der anderen Seite rarer und Betreuungsangebote werden demzufolge dankend angenommen. Des Weiteren spricht die Wohnform im ländlichen Bereich in Einfamilienhäusern oder größeren Wohneinheiten ganz klar für die häusliche Betreuung und die zukünftige Unterbringung einer dauerhaft anwesenden Betreuungskraft ist damit meist leicht zu realisieren.

Aus unserer Erfahrung erreicht man mit einer durchschnittlichen Gebietsgröße von ca. 150.000 Einwohnern relativ zügig eine optimale Marktdurchdringung und damit eine effiziente persönliche und geschäftliche Auslastung.

Die persönliche Bekanntheit und Präsenz eines Handelsvertreters vor Ort ist für diesen in Anbetracht der anstehenden Marketingmaßnahmen optimal zu durchdringen. Unser gemeinsames Ziel ist hierbei der zeitnahe Aufbau von 100 gemeinsamen aktiven Kunden. Aus unserer Erfahrung ist dies ein realistisches Ziel innerhalb der ersten Monate in der 24-Stunden-Pflege.



„Gehen Sie raus und werden Sie aktiv.“

### Niederlassung in ihrem Gebiet

Der Aufbau und Betrieb einer physischen Filiale (kleines Büro etc.) ist seit der Pandemie 2020 noch weiter in den Hintergrund gerückt. Die meisten Familien wünschen sich, wie bei haushaltsnahen Dienstleistungen üblich, eine Beratung vor Ort. Dies bringt für Sie ebenfalls einige Vorteile mit sich. **Sie sparen sich die Bewirtschaftung eines Firmensitzes und können die Situation der betreuenden Familie vor Ort auch viel besser einschätzen.** Zudem wird kundenseitig ein persönlicher Termin vor Ort sehr positiv angenommen und bewertet.

Als Bonbon für Sie als Vertriebspartner möchten wir Ihnen zudem nicht vorenthalten, dass die statistische Umwandlungsrate einer vorausgegangenen persönlichen Beratung vor Ort sich stark vom reinen Vertrieb und der Beratung per Telefon und E-Mail unterscheidet. So liegt die Umwandlungsrate bei vor Ort-Terminen bei über 40 %, wohingegen die telefonische Beratung eine Umwandlungsrate von 13 % aufweist.

**Für Ihre Niederlassung in Ihrem Gebiet benötigen Sie also ausschließlich eine Postanschrift sowie einen eigenen PKW, ein Smartphone, Drucker, Internetanschluss und vorzugsweise einen Laptop.** Alles weitere, was Sie für Ihre Vor-Ort-Termine benötigen, können Sie jederzeit über uns beziehen.

Ein netter Nebeneffekt, der sich bei persönlichen Vor-Ort-Terminen einstellt, ist, dass man selbst und die angebotene Dienstleistung häufiger an Dritte weiterempfohlen wird. Häufig behalten Hilfesuchende die Unterlagen und geben diese dann im Bekanntenkreis und der Nachbarschaft weiter, selbst wenn es nicht direkt zu einem Vertragsabschluss kommt. **Folgeschäfte sind also nach persönlichen Beratungen die Regel und somit ein fester Bestandteil unseres Geschäftskonzepts.**

Zudem nutzen unsere Handelsvertreter ihre Terminplanung auch schlauerweise dazu, um immer wieder in den Regionen ihres Gebietes Präsenz zu zeigen und somit Ausflüge zu Beratungsgesprächen dafür zu nutzen, um in der jeweiligen Region vor oder nach solch einem Beratungstermin in der Nähe bei Multiplikatoren vorbeizuschauen und aktuelle Broschüren zu platzieren oder das Gespräch mit Multiplikatoren zu suchen. Sie werden überrascht sein, wie dankend Ihr zukünftiges Angebot bei anderen Dienstleistern und Geschäften angenommen wird.



# 3 Anforderungen an einen Handelsvertreter

## Unser Betreuungskonzept

**„Daheim statt im Heim“ bedarf neben unseren äußerst schützenswerten Betreuungskräften auch empathischen Menschen wie Sie, die es sich zur Aufgabe machen, unser gemeinsames Angebot Hilfsbedürftigen zugänglich zu machen.**

Daher suchen wir Menschen, die Gutes tun und gerne viel unterwegs sind, sich jedoch dabei nicht sehr weit von Ihrem Wohnort entfernen möchten. Ein gewisser Mobilitätsdrang, eine offene Art und die Fähigkeit auf andere Menschen zugehen zu können, sind dabei sicherlich ebenfalls von Vorteil. Anders gesagt, ganz klar ein Job für agile Menschen, die über ein gewisses Organisationstalent verfügen und dabei trotzdem solide und ruhig wirken.

Gemeinsam werden wir auch Ihr Gebiet erschließen und dafür sorgen, dass Ihr Neuanfang mit der Sofiapflege GmbH zu Ihrer persönlichen Erfolgsgeschichte wird, genauso wie es in unserer Region war und bis heute ist. Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass die Sofiapflege GmbH mit Ihnen als Berater vor Ort eine feste Instanz, Pflegemöglichkeit und Alternative zum Pflegeheim in Ihrer Region wird. Wir möchten Sie dazu einladen, von unserer Infrastruktur, unseren Tools und unserer Erfahrung in der häuslichen Betreuung und der Organisation einer persönlichen heimischen Betreuung durch eine Betreuungskraft vor Ort zu profitieren.

**Starten Sie noch heute als Handelsvertreter der Sofiapflege GmbH durch!**

---



## 3.1 Persönliche Eigenschaften

- ✓ Gerne unterwegs
- ✓ Vertriebserfahrung
- ✓ Aktiver Charakter und Interesse für andere Menschen
- ✓ Kommunikationsstärke
- ✓ Diplomatisches Verhandlungsgeschick
- ✓ Empathie und positive Grundeinstellung
- ✓ PC-Kenntnisse sind selbstverständlich
- ✓ Kaufmännische und vertriebliches Wissen
- ✓ Führerschein Klasse B ist vorhanden
- ✓ Organisationstalent

## 3.2 Ihre Vorbereitungen zum Start als Handelsvertreter

Unser Geschäftskonzept sucht nach Partnerschaften auf Augenhöhe und sollte in einem gemeinsam geschlossenen Handelsvertretervertrag den Grundstein legen, um ab sofort und auf unbestimmte Zeit gemeinsam erfolgreich durchzustarten.

Als ehemalige Quereinsteiger in der Pflege und Beratung sprechen wir aus Erfahrung, wenn wir Ihnen sagen: Ein abwechslungsreicher Alltag ist ab sofort gewiss. Die Kombination aus einem dringend benötigten Produkt, das keinen Nachfrage-Schwankungen unterliegt und der Arbeit mit Menschen sorgt dafür, dass es Ihnen auf keinen Fall langweilig wird.

Hilfsbedürftigen Menschen ein selbstbestimmtes und würdevolles Leben in ihrer vertrauten Umgebung zu ermöglichen – dafür stehen die Sofiapflege GmbH und in Zukunft auch Sie als Handelsvertreter vor Ort.

**Wir hoffen, Ihr Interesse an einer zukünftigen Standortleitung in Ihrer Region geweckt zu haben.**

**Sichern Sie sich noch heute Ihr Vertriebsgebiet! Rufen Sie uns einfach an unter 07152/ 338 99-0 oder schreiben Sie uns unter [info@sofiapflege.de](mailto:info@sofiapflege.de). Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!**

### Welche Voraussetzungen sollten Sie erfüllen?

- Sie benötigen eine Gewerbeanmeldung
- Ihre zukünftige Geschäftsadresse liegt in Ihrem Gebiet
- Sie sind i. d. R. rentenversicherungspflichtig

### Welche Arbeitsausrüstung ist erforderlich?

- Internetanschluss
- Mobiltelefon
- Laptop
- Drucker
- Eigener PKW

**Sofiapflege GmbH**

Berliner Str. 31 . 71229 Leonberg



Betreuung  
unterstützungs-  
bedürftiger Menschen  
durch im Haushalt  
wohnende  
Betreuungskräfte aus  
dem Ausland  
DIN SPEC 33454  
[www.dekra-siegel.de](http://www.dekra-siegel.de)



## Betreuung in häuslicher Gemein- schaft (BihG): Der Markt der Zukunft

Beginnen auch Sie noch heute einen Stock zu schnitzen, an dem Sie sich im Alter selbst halten können. Anders ausgedrückt: Begeben Sie sich noch heute auf den Weg in Ihre persönliche und finanzielle Freiheit und werden Sie ein Teil unserer Erfolgsgeschichte!

---

A large, vibrant sunflower with bright yellow petals and a dark brown center, positioned in the bottom left corner of the page.

**sofiapflege**

DAHEIM STATT IM HEIM

**Sofiapflege GmbH**

HRB 744923 – Amtsgericht Stuttgart

Geschäftsführung Till Kohlmann, Fabian Schnegotzki

Berliner Str. 31, 71229 Leonberg

Telefon: 07152/ 338 99-0

Fax: 07152/ 338 99-200

E-Mail: [info@sofiapflege.de](mailto:info@sofiapflege.de)

[www.sofiapflege.de](http://www.sofiapflege.de)