



Einfache Handhabung per App zeichnet das Angebot „Pflegehub“ aus.

Schnell und günstig neue Pflegekräfte rekrutieren

Die Healthcare Real Estate (HCRE) entwickelt, plant und baut Wohnungen über Pflegeheime, Gesundheitszentren bis hin zu integrierten Quartieren. Jetzt startet eine innovative Personalvermittlungs-Plattform per App.

Im HCRC-Verbund bringen Sie mit Ihrem „Pflegehub“ ein neues Angebot auf den Markt, für Real Estate-Experten auf den ersten Blick ungewöhnlich. Warum?

» **Fabian Blanda:** Mit der Gründung der HCRC wollten wir ein Angebot schaffen, das sich nicht ausschließlich mit immobilienwirtschaftlichen Themen beschäftigt, sondern alle relevanten Bereiche rund um die Sozialimmobilie kompetent abdeckt. Die größte Herausforderung für alle Betreiber ist aktuell der Pflegekräftemangel. Um auch Lösungen für diesen Bereich zu entwickeln, haben wir 2019 das Joint Venture „Pflegehub“ mit zwei kompetenten Partnern gegründet: Dazu gehört zum einen die „gust.network GmbH“, die eine datenschutzorientierte IT-Lösung für die Personalsuche entwickelt hat. Die „Pflegeagenten GmbH & Co. KG“ sind Netzwerk im Bereich Arbeitnehmerüberlassung und bringen mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Akquise von Pflegekräften und Arbeitgebern mit. Beides sind für uns ideale Partner. Zusammen vereinen wir Kompetenzen bei der Pflegekräfteansprache, der Arbeitgeberakquise und IT-Entwicklung. Nach gut einem Jahr Entwicklung starten wir nun Mitte März mit unserer App im Google Play- und Apple App-Store!

Was sind denn die Vorteile für die Pflegekräfte, die sich beruflich verändern wollen?

» **Blanda:** Arbeitnehmer empfinden den Bewerbungsprozess häufig als aufwendig, kompliziert und extrem zeitraubend. Die Lösung ist eine App, die den gesamten Prozess vereinfacht und beschleunigt. Die Anmeldung über die Pflegehub-App dauert nur zwei Minuten. Ist der potenzielle Bewerber einmal im System erfasst,



„Bewerber behalten bei uns die volle Kontrolle über ihre Daten.“

Fabian Blanda,
Geschäftsführer,
HCRC GmbH, Berlin

kann er sich ganz bequem von Pflegefirmen finden lassen. Er erhält dann formlose Kontaktanfragen von Unternehmen, die ihn gerne näher kennenlernen würden. Am Ende kommt es dann vielleicht zu einem Vorstellungsgespräch. Die Innovation dabei: Bewerber werden für die Annahme von Kontaktanfragen der Unternehmen bezahlt und verdienen so bei der passiven Jobsuche Geld. Bis dahin behalten sie ihre volle Anonymität – sie können also selbst entscheiden, für wen ihre Kontaktdaten sichtbar werden und für wen nicht! Im Gegensatz zu anderen sozialen Netzwerken behalten Kandidaten bei uns die volle Kontrolle über ihre Daten.

Welche Vorteile haben Arbeitgeber, über Ihre Plattform neue Mitarbeitende zu finden?

» **Blanda:** Für Arbeitgeber stellt sich immer die Frage: Wo und wie finde ich geeignete Pflegekräfte? Häufig greifen sie dann auf Personalvermittler und Personal-leasing-Agenturen zurück. Eigene HR-Abteilungen erlauben sich zumeist nur die größeren Träger und auch die haben Probleme, ihre offenen Stellen zeitnah zu besetzen. Die Pflegehub-App bietet eine niedrigschwellige, schnelle und kostengünstige Lösung, um Personal zu rekrutieren. Arbeitgeber können bei uns einen Erstkontakt zu Pflegekräften herstellen und direkt mit potenziellen Mitarbeitern sprechen. Es geht dabei lediglich um den ersten Kontakt zur Pflegekraft, weitere Kosten bei einer Einstellung entstehen dem Unternehmen nicht. Nimmt die Pflegekraft die Kontaktanfrage an, erhält sie eine Zahlung des Arbeitgebers in Höhe von bis zu 10 Euro bei erfolgreicher Gesprächsanbahnung. Den Arbeitnehmer zu überzeugen, bleibt Aufgabe des Arbeitgebers, eine Einstellung ist also für beide Seiten nicht garantiert. Aber diese erste Schwelle zu überschreiten ist häufig schon die halbe Miete.

Welche Ziele haben Sie gesetzt?

» **Blanda:** Aktuell verfügen wir über eine Datenbank mit den ersten rund 6.500 Pflegekräften. Wir sind zuversichtlich, daraus bis Ende April einen Großteil als neue User gewinnen zu können, die sich in unserer App als potenziell interessierte Bewerber registrieren. Darüber hinaus wollen wir über unser Empfehlungsprogramm, virales Marketing und über unser Netzwerk weiter wachsen. Im Mittel wollen wir ca. 70 bis 100 neue Kontakte pro Tag generieren, so dass sich bis Ende 2020 rund 30.000 Plattform-User und 250 bis 300 Unternehmen in unserem Netzwerk tummeln. Wir gehen von einem Umsatz von ca. 750.000 € in 2020 und einem Zielumsatz von 4 Mio. Euro in 2021 aus. Die erforderlichen personellen Ressourcen für den Start sind mittlerweile an Bord, um die erste Wachstumskurve abzusichern. Unsere Gespräche mit unseren Kunden zeigen, dass wir mit diesem Angebot ins Schwarze treffen. Der Bedarf ist riesig und wir wollen helfen, ihn zu decken. INTERVIEWER: HOLGER GÖPEL ■