

Mit den Wölfen heulen

FAHRDIENST Weil der so genannte unqualifizierte Krankentransport jahrelang als Verlustgeschäft galt, hatten sich die Hilfsorganisationen aus dem Metier zurückgezogen. Jetzt entdecken sie das Geschäftsfeld neu – zum Schrecken der privaten Konkurrenz.

Text: Tim Braun

„Mehrere Fahrer (m/w) auf 400-Euro-Basis“ suchte noch im Juni der Kreisverband Oranienburg des DRK über die Jobbörse Careerjet. Und auch die Malteser Hilfsdienst gGmbH im hessischen Fritzlar hatte jüngst zum nächstmöglichen Einstellungstermin Bedarf für einen Fahrer oder eine Fahrerin zur Beförderung kranker und behinderter Personen. Einzige Einstellungsvoraussetzungen: Führerschein und ein Mindestmaß an sozialer Kompetenz. Immer häufiger stoßen Arbeitsuchende mit Führerschein B in den Jobbörsen des Internets auf die Stellenangebote von Hilfsorganisationen. DRK, Malteser, ASB – der so genannte Fahrdienst hat wieder Konjunktur. „Wir fahren Sie, wohin Sie möchten und wann immer Sie uns brauchen“, wirbt zum Beispiel der Kreisverband Westerland e.V. des DRK bei in ihrer Mobilität eingeschränkten Kunden. Die müssen für den kostengünstigen Transport keinen triftigen Grund erschwandeln: Egal, ob Arzt- oder Ausflugsfahrt, Shopping-Exkursion oder Spitztour in den Kurzurlaub – der Fahrer ist im günstigen Preis inklusive und auch etwaige Begleitpersonen fahren kostenlos mit. Dementsprechend wächst die Nachfrage. 60 Cent pro Kilometer nimmt das DRK, 1,50 Euro nehmen die Taxen.

.Das war nicht immer so. Weil die Krankenkassen die Preise deckelten – bei der AOK beispielsweise durfte die Fahrt eines Patienten zum Arzt oder aus der Klinik nach Hause nicht mehr als 40 Euro kosten – galt der Fahrdienst bei DRK oder Maltesern lange Zeit als unattraktiv. „In den vergangenen Jahren kamen viele Hilfsorganisationen nach eher schlechten Erfahrungen mit Fahrdiensten zu dem Schluss: Das ist nichts für uns“, sagt Jan Lang von der Unternehmensberatung Rosenbaum Nagy.

Mittlerweile registrieren aber immer mehr Organisationen, dass das wesentlich lukrativere Geschäft mit Rettungsdienst und Krankentransporten vor dem Hintergrund zunehmender Ausschreibungen und steigender privater Konkurrenz auch kein sicherer Hafen mehr ist. „Beim Rettungsdienst kannibalisieren sich die Hilfsorganisationen selbst“, sagt Robert Korell, Referatsleiter Rettungsdienst im DRK-Landesverband Nordrhein-Westfalen. „Und auch beim Krankentransport haben wir bereits einige Ausschreibungen verloren“. Die private Konkurrenz dagegen gewinnt stetig an Marktanteilen. Einer der Großen in diesem Metier ist in Nord-



Unternehmensberater Jan Lang, DRK-Referatsleiter Robert Korell: Auch Kliniken haben als Kostenträger Interesse an günstigen Fahrten zu Ärzten und anderen Krankenhäusern

rhein-Westfalen die Accon GmbH. Das Unternehmen konnte – so Betriebsleiter René Apelt – in den sieben Jahren seines Bestehens allein im Rhein-Erft-Kreis das Auftragsvolumen bei den Krankentransporten von 1000 auf 18 000 Fahrten jährlich vergrößern. Ohne Gegenwehr aber wollen sich die Sozialträger nicht die Butter vom Brot nehmen lassen: „Wir mussten uns Wege überlegen, wie wir unsere PS wieder auf die Schiene bringen“, sagt Robert Korell. Der DRK-Landesverband holte sich fachmännischen Rat und entschloss sich danach, das Thema Fahrdienst von neuem aufzugreifen und es diesmal professionell anzugehen.

Den Markt zurück erobern wollen die DRK-Kreisverbände vor allem über ein unwiderstehliches Argument: Preise wie die Mitbewerber, aber das Ganze in besserer Qualität. „Wir heulen mit den Wölfen“, sagt Referatsleiter Korell. „Unsere Struktur, die zum Teil auf der Arbeit von Ehrenamtlichen und Zivildienstleistenden aufgebaut ist, erlaubt uns das. Das gefällt uns nicht besonders, aber: Besser wir als andere.“ Immerhin, so Korell, verfügten die DRK-Beschäftigten über eine Ausbildung als Rettungshelfer.

Das neue Geschäftsfeld soll über unabhängige GmbHs organisiert werden. Neu ist: „Wir lösen uns dafür von unserem Territorial-Prinzip“, sagt Rettungsdienstler Korell. Das Gebot, dass Kreisverbände nur auf ihrem Gebiet aktiv werden dürfen, wird für den Fahrdienst nicht gelten. Kreisverbände, die glauben, diese Dienstleistung nicht wirtschaftlich stemmen zu können, dürfen dann entweder mit anderen Kreisverbänden kooperieren oder den Nachbarn gleich das Geschäft überlassen. Für eine rege Nachfrage von Krankenhäusern und Klinikverbänden, Behinderten-Einrichtungen und Landkreisen soll eine eigene Marketing-Abteilung sorgen.

Dass der Fahrdienst womöglich nicht von Anfang an gewinnbringend wirtschaften wird, stört Korell nicht. „Wir wollen erst einmal einen Fuß in die Tür bekommen“, sagt er. Der Ertrag komme dann über die Masse. Schützenhilfe bekommt Korell von Unternehmensberater Lang: Der prognostiziert für die kommenden Jahre eine steigende Nachfrage an Fahrdiensten. „In Niedersachsen stieg der Bedarf im vergangenen Jahr um 20 Prozent“, so Lang. Außerdem sei die Nachfrage wesentlich breiter gefächert, als das bei den Hilfsorganisationen bislang wahrgenommen worden wäre: „Auch Kliniken haben als Kostenträger Interesse an günstigen Fahrten.“ Etwa in andere Krankenhäuser oder zu Spezialisten.

Das Interesse ist inzwischen auch bei den Maltesern gestiegen: „Wir beobachten die Entwicklungen auf dem Markt genau und schließen für die Zukunft ein stärkeres Engagement nicht aus“, sagt Dirk Hucko, Marketing-Leiter bei der Zentrale der Malteser in Köln.

Sollte es tatsächlich zu einem Einstieg der Hilfsorganisationen auf breiter Front kommen, dürfte bei den privaten Anbietern das große Zittern beginnen – wie im rheinland-pfälzischen Landau. Dort wa-

ren, wie die örtliche ‚Rheinpfalz‘ berichtete, Ende Mai die Eltern behinderter Kinder und Jugendlicher gemeinsam mit den Busfahrern eines privaten Anbieters gegen eine Entscheidung der Stadt Sturm gelaufen. Aus einer Ausschreibung für Fahrdienste waren die Malteser als Gewinner hervorgegangen, weil ihr Angebot für den ausgeschriebenen Vier-Jahres-Job 200 000 Euro günstiger war als das der Konkurrenz. Das private Busunternehmen, das die Kinder seit 31 Jahren chauffiert hatte, kündigte daraufhin an, 48 Beschäftigte entlassen zu müssen, Kleiner Trost: Die Malteser erklärten sich nach dem Protest bereit, das Personal des privaten Dienstleisters zu übernehmen.

Um Konfrontationen dieser Art gar nicht erst aufkommen zu lassen und gleichzeitig die Chancen bei einer Ausschreibung zu erhöhen, setzt der DRK-Kreisverband im Herzogtum Lauenburg in Schleswig-Holstein von vornherein auf eine Burgfriedens-Strategie: „Wir führen derzeit Gespräche über die Kooperation mit einem privaten Busunternehmen“, sagt der stellvertretende Rettungsdienstleiter Olaf Seifert.

Mit und ohne Qualifikation

Die Ausbildung macht den Unterschied: Für die Arbeit im Rettungsdienst sowie im qualifizierten und unqualifizierten Krankentransport gelten unterschiedliche Voraussetzungen.

Rettungsdienst:

Der Rettungsdienst hat die Aufgabe, bei Notfallpatienten Maßnahmen zur Erhaltung des Lebens oder zur Vermeidung gesundheitlicher Schäden einzuleiten, sie transportfähig zu machen und unter fachgerechter Betreuung in eine für die weitere Versorgung geeignete, am nächsten erreichbare Einrichtung zu befördern. Kosten: Ab 600 Euro pro Fahrt.

Der qualifizierte Krankentransport:

Er unterliegt dem Rettungsdienstgesetz. Befördert werden etwa Patienten mit ansteckenden Krankheiten oder Kranke, die liegend befördert werden müssen. Dazu ist ein Krankentransportfahrzeug erforderlich, das speziellen Anforderungen entsprechen und von fachlich ausgebildetem Personal (mindestens ein Rettungssanitäter) begleitet werden muss. Kosten pro Fahrt: ab 60 Euro.

Unqualifizierter Krankentransport:

Der so genannte Fahrdienst wird eingesetzt, wenn eine medizinisch-fachliche Betreuung nicht notwendig ist. Für solche Transporte sind keine speziellen Kenntnisse, es ist aber ein Personenbeförderungsschein erforderlich. Die Fahrzeuge unterliegen in Bezug auf die Ausstattung keinen besonderen Vorschriften. Die Fahrer sind nicht verpflichtet, den Patienten beispielsweise zur Wohnungstür zu begleiten. Fahrtkosten: Ab 30 Euro.