



Führen ist Fühlen lernen

» Kai Dase ist Geschäftsführer zweier Pflegedienste, Dozent, Berater, Kampfsportler und Vater von drei kleinen Jungs. Wie man das schafft und Spaß und Erfolg dabei vereint, hat Häusliche Pflege bei einem Besuch in der Wedemark im Gespräch herausgefunden: „Es ist ein toller Job. Ich kann gestalten und Spuren hinterlassen.“

Text: Thordis Gooßes

FOTOS: CASPAR & DASE



NEUGIERDE UND BEGEISTERUNGSFÄHIGKEIT HABEN KAI DASE WEIT GEBRACHT. DIE BEIDEN PFLEGEDIENSTE CASPAR & DASE SOWIE „DER PFLEGEDIENST“ IM NORDEN HANNOVERS FÜHRT ER SEIT VIELEN JAHREN ERFOLGREICH. DAS GESPÜR FÜR DIE MENSCHEN – SOWOHL FÜR SEIN 70-KÖPFIGES TEAM ALS AUCH FÜR DIE MEHR ALS 750 PFLEGEKUNDEN – IST SCHLÜSSEL ZU SEINEM

Mit der Häuslichen Pflege aufgewachsen

Kai Dase ist mit der Häuslichen Pflege groß geworden. Seine Mutter hatte bereits lange Jahre in der stationären Pflege gearbeitet, bevor sie ihr Examen machte, als Gemeindeschwester anfang und sich schließlich 1997 den Traum eines eigenen Pflegedienstes mit Caspar & Dase erfüllte. Den Pflegedienst hat Kai Dase während seines Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens mit Schwerpunkt Marketing betriebswirtschaftlich begleitet und 2004 hat die Geschäftsführung des Familienbetriebes übernommen: Sein vier Jahre jüngerer Bruder Jan steht ihm als pflegerische Leitung zur Seite. „Ich habe schnell erkannt, wie viel Dankbarkeit einem entgegengebracht wird und wie viel Spielraum und Gestaltungsmöglichkeiten neuer Produkte die Pflege bietet, wenn man sich den Kundenbedarf vor Augen führt – trotz gesetzlicher Re-

glementierungen“, erklärt Dase seinen Schritt in die Pflege. Auf das Studium setzte er eine Heimleiterausbildung drauf, gefolgt von einem nebenberuflichen Studium im Gesundheitsmanagement.

Für den Geschäftsführer der beiden Pflegedienste Caspar & Dase und „Der Pflegedienst“ ist Betriebswirtschaft die Grundlage allen Handels. Mit Pflege auch Geld zu verdienen ist für ihn die Voraussetzung, um auch Projekte finanzieren zu können, die nicht profitabel sind. Doch sei es unsinnig, aus einer „Vollblut-Altenpflegerin“ einen Vertriebsprofi machen zu wollen, wenn es etwa um den Verkauf von Leistungen gehe. Das übernehmen seine Pflegeberater. Denn: Verkaufsverhandlungen stören das Vertrauen zwischen Pflegenden und Gepflegten.

Mitarbeiter zu Fans des Unternehmens machen

„Das berufliche Umfeld muss von Wertschätzung geprägt sein“, weiß Dase. In Mitarbeitergesprächen ist es ihm wichtig, das Verhalten von der Person zu trennen und auch nur über das Verhalten zu reden. „Denn dies kann jeder ändern, die Persönlichkeit nicht“, sagt der 35-Jährige.

Wenn neue Projekte angestoßen werden sollen, setzt Dase bei den Potenzialen des Teams an: Welche Projekte könnten zu den Fähigkeiten und Interessen der Mitarbeiter passen? Auf diese Weise werden sie von Anfang an in neue Projekte eingebunden – und die Wahrscheinlichkeit, dass das Projekt gelingt, ist größer, weil sich die Kollegen damit identifizieren. „Wichtig ist, zu schauen, in welchen Bereichen Interessen vorhanden sind und diese gezielt zu fördern“, so seine Überzeugung. So verhindert er, dass eine hervorragende Al-

tenpflegerin nach ihrem Aufstieg in eine Leitungsfunktion viele Aufgaben übernehmen muss, die ihr gar nicht liegen. Für Dase spricht nichts dagegen, wenn eine pflegerisch kompetente PDL mit wenig Geschick bei der Tourenplanung Unterstützung erhält von jemandem, der in der Planung gut, aber nicht PDL ist. „Wenn wir klassische Strukturen der Rollenverteilung aufbrechen, gewinnt jeder“, hat Dase erfahren.

Die geringe Mitarbeiterfluktuation gibt ihm Recht. 2011 hat das Team 100-jährige Betriebszugehörigkeit gefeiert: Gleich zehn Mitarbeiter konnten auf zehn Jahre im Team zurückblicken. Zahlreiche Mitarbeiter sind 15 Jahre und länger dabei. Sie zum Fan des eigenen Unternehmens zu machen, ist Dase wichtig. So ist zum Beispiel keiner der Dienstwagen älter als drei Jahre.

Die eigenen Instrumente immer weiter entwickeln

„Erfolg beginnt, wenn das Ziel größer ist als das Ego“ – sagt Dase und erläutert: „Wenn sich ein Kunde zu Unrecht beschwert, kann man die Beschwerde gekränkt zurückweisen.“ Und wenn ein Kostenträger einem Kopfschmerzen bereite, könne sich die Leitung in der Opferrolle fühlen. „Doch beide Verhaltensweisen hindern uns daran kreativ zu werden und sind nicht lösungsorientiert“, gibt Dase zu bedenken. „Wenn ich hingegen über eine günstige Strategie nachdenke, kann ich aktiv und kreativ werden.“ Auch hier sei es sinnvoll, zwischen Person und Verhalten zu trennen.

Als 18-Jähriger hat er eine Kampfkunstschule in Laatzen bei Hannover gegründet und dort Lehrerfahrung im Wing Tsun gesammelt, das er schon seit seinem 14. Lebensjahr betreibt. Wing Tsun beruht darauf, den Gegner vor, während und nach dem Kampf zu fühlen. Es geht um Aufmerksamkeit, Empathie – und um harte Arbeit. Das ist die wörtliche Bedeutung von Kung Fu, worunter seine Kampfkunst fällt. „Es geht um permanente Arbeit“, so Dase, „darum, die eigenen Instrumente weiter zu entwickeln, die harten und die weichen.“ Das sind aktuell Controlling-Tools für die Pflege auf der einen Seite und Coaching zur individuellen Begleitung der Mitarbeiter – eine Kunst, die im Wettbewerb um Fachkräfte immer wichtiger wird.

DIE ECKDATEN

Die beiden Pflegedienste „Caspar & Dase“ und „Der Pflegedienst“ wurden 1997 bzw. 1991 gegründet. Neben der Häuslichen Pflege im gesamten Raum Hannover, Langenhagen und der angrenzenden Wedemark gehören sechs Betreuungsgruppen zum Angebot sowie Betreutes Wohnen mit rund 100 Wohneinheiten und ein psychiatrischer Fachpflegedienst (vgl. HÄUSLICHE PFLEGE 11/2011). Caspar & Dase kooperiert mit drei Krankenhäusern für die Pflegeüberleitung.

- + 70 Mitarbeiter
- + 750 Patienten

Seit 2006 unterrichtet Kai Dase Marketing und Unternehmensführung im Gesundheitswesen bei verschiedenen Fortbildungseinrichtungen und nimmt seit 2008 die IHK-Prüfungen für Kaufleute im Gesundheitswesen ab, berät den bpa und einen führenden Softwarehersteller.

 www.fachpflegedienste.de, www.der-pflegedienst.de, www.kai-dase.de