

Geschäfte in der Grauzone

Diese Geschichte spielt in Zehntausenden deutschen Haushalten, einer davon ist der von Ursula Keinki. Die Frau mit dem schneeweißen Haar sitzt an ihrem Wohnzimmertisch, den Rollator hat sie in Griffweite geparkt. „Ich habe mich all die Jahre um den Haushalt und den Garten gekümmert“, sagt sie, „aber das geht ja heute nicht mehr.“ Zwei Jahre ist es jetzt her, dass die 84 Jahre alte Rentnerin nicht nur ihren Ehemann verlor, sondern auch die Energie, sich selbst zu versorgen. Ihre Beine wurden schwächer, die Arthrose nahm zu, jeder Handgriff wurde für die einst so zupackende Hausfrau zum Kraftakt. Aber umziehen in ein Heim, das wollte sie nicht. „Ich lebe seit 35 Jahren hier“, sagt die Witwe und verstummt für einen bedeutungsschweren Augenblick – so als wollte sie ausdrücken, dass der zweigeschossige Klinkerbau in der hessischen Kleinstadt Schwalbach für sie viel mehr ist als der Ort, an dem sie lebt.

Die beiden Söhne sind längst ausgezogen, haben ihre eigenen Familien gegründet. Einer lebt in München, der andere ein paar Kilometer weiter. Täglich für sie kochen, putzen, einkaufen und die gebrechliche Mutter auf Schritt und Tritt begleiten, das kann keiner der berufstätigen Männer. Darum ist „Frau Barbara“ bei ihr eingezogen, eine zierliche Frau mit fröhlichem Gemüt. Die 50 Jahre alte Haushaltshilfe wohnt jetzt in den Zimmern, in denen einst die Söhne lebten. Sie ist es, die vom Aufstehen bis zum Insbettgehen für die Seniorin da ist. Sie ist es, die der Rentnerin jeden Vormittag auf das graue Kettler-Fahrrad hilft, damit sie ihre schwachen Beine trainieren kann. Und sie ist es, die die Fliederzweige im Garten abgeschnitten hat, die jetzt im Wohnzimmer den frühlingshaften Duft verströmen. Wie viel Geld sie für die Rundumbetreuung bekommt? Barbara Tyrcz, die ihr Zuhause eigentlich 50 Kilometer südlich von Breslau hat, schweigt. Sie ist über eine deutsche Vermittlungsagentur nach Hessen gekommen. Und auch wenn sie das selbst nicht so formulieren würde: Sie ist Teil eines umstrittenen Geschäftskonzepts, an dem ein deutsches und ein polnisches Unternehmen mitverdienen und bei dem die Sozialabgaben in Deutschland umgangen werden. Eine Konstruktion, die typisch ist für diesen grauen Markt, der hinter verschlossenen Türen gewachsen ist.

Wie groß dieser Markt ist, weiß niemand so genau. In einem Land, in dem jede Schraube und jeder Pflasterstein, der die Grenze passiert, statistisch erfasst

Ungezählte Osteuropäerinnen versorgen deutsche Senioren. Der Markt funktioniert – weil niemand so ganz genau hinsieht.

Von Johannes Pennekamp

bilität“ kämpft die polnischstämmige Juristin seit einem halben Jahr gegen das, was sie eine „moderne Art der Leibeigenschaft“ nennt. Bei Timm, die in einem Beratungsprojekt beschäftigt ist, das vom Deutschen Gewerkschaftsbund, der Bundesregierung und der EU finanziert wird, melden sich osteuropäische Haushaltshilfen, die nicht mehr weiterwissen. Während die Arbeitsrechtlerin durch ihre Notizen blättert, die sie sich während ihrer Gespräche macht, berichtet die 38-Jährige von Frauen, die von der Außenwelt abgeschottet bei Menschen leben, die es mit arbeitsrechtlichen Vorschriften nicht so genau nehmen.

Ein paar Tage später saß sie im Bus Richtung Westen, da ahnte sie noch nicht, was sie erwarten würde: „Ich muss von früh bis spät schuften, ständig nachts aufstehen“, sagt Teresa, die kein Wort Deutsch spricht. Die Seniorin, die sie betreut, sei gelähmt, brauche rund um die Uhr Hilfe. Trotz Unterstützung eines Pflegedienstes sei die Arbeit äußerst kraftraubend, seit drei Monaten habe sie nicht einen einzigen Tag freibekommen. Der Gang zum Einkaufen „ist meine einzige Freizeit“.

Eine böse Überraschung erlebte Teresa beim Blick auf ihren Kontoauszug. Statt der versprochenen 1200 Euro zahlt ihr die

ne Arbeit finden. Teresa hat die Kinder der pflegebedürftigen Frau darum gebeten, mehr als 500 Euro zu zahlen. Die Familie reagierte überrascht: Immerhin zahlt man jeden Monat 1800 Euro an die Mittelsfrau.

„Stimmen diese Angaben, dann steckt sich die Mittelsfrau jeden Monat 1300 Euro ein für nichts“, sagt Beraterin Timm. Um ihr das Handwerk zu legen, hat die Juristin die Finanzkontrolle Schwarzarbeit eingeschaltet, die für Fälle wie den von Teresa zuständig ist. Bislang gebe es keine greifbaren Ergebnisse, sagt Timm. Die Mittelsfrau habe kein Gewerbe angemel-

spielt. Die Geschäftsführerin residiert mit ihrer Vermittlungsagentur Seniocare24 in der unteren Etage ihres weißen, großzügigen Wohnhauses im pfälzischen Provinzstädtchen Kandel. Vor dem Haus parken zwei Oberklasse-Limousinen, wenn sie sich in ihrem mit weißen Möbeln eingerichteten Büro umdreht, blickt die Frau auf die funkelnde Wasseroberfläche ihres Swimmingpools. Die Geschichte, die sie erzählt, beginnt weniger glamourös: Aufgewachsen ist Förty in Stettin nahe der deutschen Grenze, ihr Germanistik-Studium brach sie ab. „Damit konnte man nicht genug Geld verdienen“, sagt sie lächelnd. Als Au-pair-Mädchen ging sie nach Deutschland und fand nicht nur ihren späteren Ehemann, sondern auch einen Weg, mehr Geld zu verdienen. „Dem 1. Mai 2004 habe ich richtig entgegengefeiert“, sagt die 37 Jahre alte Geschäftsfrau. Der Tag, an dem Polen der EU beitrug und seit dem polnische Unternehmen Mitarbeiter nach Deutschland entsenden dürfen, war für Förty der Startschuss, ihre Idee umzusetzen, die heute Dutzende Nachahmer gefunden hat: Sie baute in Polen ein Netzwerk zu Partnerunternehmen auf, bei denen Haushaltshilfen angestellt sind, Seniocare24 vermittelt die-



Zwischen den Fronten:
Renate Förty vermittelt ganz
offiziell polnische Haushaltshilfen
in deutsche Familien.

se Frauen dann als entsandte Beschäftigte in deutsche Haushalte. Diese Dienstleistung lässt sich Förty mit 850 Euro im Jahr von den Haushalten vergüten. Die deutschen Kunden zahlen, je nachdem wie gut

wird, kann keine einzige Behörde diese Frage beantworten. Bis zum 1. Mai 2011 erteilte die Zentrale Auslands- und Fachvermittlung (ZAV) der Bundesagentur für Arbeit Arbeitsmarktzulassungen für osteuropäische Haushaltshilfen, die als Angestellte in Privathaushalten Geld verdienen wollten. Im Jahr 2010 zählte die Behörde gerade mal 1948 Zulassungen. Die Größe des Schwarz- und Graubereiches lassen Schätzungen von Forschern und Praktikern erraten: Sie gehen von 100 000 bis 150 000 Osteuropäerinnen in deutschen Seniorenhaushalten aus.

Sicher ist auf diesem Markt vor allem eines: Barbara, Henryka, Teresa und all die anderen osteuropäischen Haushaltshilfen werden im alternden Deutschland dringend gebraucht. Sie schließen die größer werdende Versorgungslücke, die zum einen dadurch entsteht, dass Familienangehörige ihre hilfsbedürftigen Verwandten nicht betreuen können oder wollen, und zum anderen, weil eine Rundumbetreuung in den eigenen vier Wänden durch deutsches Personal für Normalverdiener unerschwinglich ist. Für viele Frauen aus den östlichen Nachbarländern dagegen ist eine Vollzeitstelle selbst mit Dumpinglohn immer noch attraktiver als das Arbeitslosengeld oder das Verkäuferinnengehalt, von dem sie in ihrer Heimat leben.

Diese Konstellation ist auf den ersten Blick wie gemacht für Beschäftigungsverhältnisse, von denen alle Beteiligten profitieren. Für Geschichten wie die von Henryka Zieciak, für die es in den vergangenen Jahren beständig bergab gegangen war. Erst verlor sie ihre Stelle, dann ihren Mann, der mit einer anderen durchbrannte. Mit 58 Jahren stand die Mutter aus dem südwestpolnischen Kurort Jelenia Góra plötzlich vor einem Scherbenhaufen. „Für Frauen in meinem Alter gibt es in Polen keine Arbeit“, sagt sie. Deshalb schickte sie ihre Unterlagen an die Arbeitsagentur nach Deutschland. Die Aussicht auf einen Neuanfang im Nachbarland wurde für sie zum Strohalm, an den sie sich klammerte. Der ersehnte Anruf kam im Frühjahr des vergangenen Jahres. Ein an Parkinson erkrankter Rentner aus der Nähe von Nürnberg stellte sie ein. Er meldete sie bei der Kranken- und Rentenversicherung an, drückte ihr einen Arbeitsvertrag in die Hand, in dem 30 Urlaubstage im Jahr und ein Bruttolohn von 1431 Euro im Monat festgeschrieben sind. Von diesem Gehalt zahlt sie in Deutschland Sozialabgaben und Versicherungen. Bis zu ihrer Rente will die selbstbewusste Frau in Deutschland weiterarbeiten: „In meinem Vertrag steht eine Wochenarbeitszeit von 38,5 Stunden, ich lasse mich nicht ausnutzen.“

Hätten es alle Haushaltshilfen so gut wie Henryka, wäre die Geschichte hier zu Ende. Doch der Markt hat Schattenseiten. Wer diese kennenlernen möchte, der muss Sylwia Timm besuchen. Am Ende eines langen Flures des schmucklosen Berliner DGB-Hochhauses hinter der Bürotür mit der Aufschrift „R315A – Projekt Faire Mo-



Gute Fee: Ohne „Frau Barbara“ würde hier wie in vielen anderen Seniorenhaushalten gar nichts laufen. Dank erwarten die osteuropäischen Haushaltshilfen nicht – ein angemessener Lohn steht ihnen aber zu.

Fotos Frank Röth



Letzte Anlaufstelle: Sylwia Timm berät Haushaltshilfen, die unter prekären Bedingungen leben und arbeiten. Sie beklagt eine „moderne Art der Leibeigenschaft“.

„Zu glauben, dass diese Frauen nur die acht Stunden am Tag arbeiten, die sie bezahlt bekommen, das ist doch wirklichkeitsfremd“, sagt Timm. Die Osteuropäerinnen, die sich bei ihr melden, seien im Dauereinsatz, oft auch nachts. Der Lohn komme unpünktlich, manchmal gar nicht. Und statt der erlaubten Grundpflege müssten die nicht ausgebildeten Frauen Verbände wechseln oder Medikamente verabreichen – „ein Risiko, für das niemand haftet“. Dass die Frauen wie Henryka regulär von ihren Kunden eingestellt werden, sei die Ausnahme. Schwarzarbeit sei an der Tagesordnung, es gebe Mittelsmänner, die einen guten Teil des Lohnes einstecken. Und Kontrollen? „Die Entdeckungswahrscheinlichkeit ist äußerst gering“, sagt Timm.

Teresa gehört zu den unentdeckten Schwarzarbeiterinnen. Sie will daher ihren wirklichen Namen und ihren Aufenthaltsort aus Angst vor Konsequenzen nicht nennen. Sie spricht leise und zurückgenommen, nur dank der Notlüge, dass sie ihre Kinder in Polen anrufe, könne sie überhaupt gerade telefonieren, flüstert sie in den Hörer. Teresa ist eine der Frauen, für die der Schritt über die Grenze zur Grenzerfahrung wurde. In Polen hat sie zuletzt als Verkäuferin gearbeitet, dann verlor sie ihre Anstellung. Als ihr eine Freundin die Anzeige für den Job in Deutschland in die Hand drückte, zögerte sie nicht und wählte die notierte Nummer. Die Frau am anderen Ende bot ihr noch am selben Tag eine Anstellung an: Für die Betreuung einer älteren Dame sollte sie 1200 Euro im Monat verdienen, „das klang verlockend“, erinnert sich Teresa.



Effiziente Technik: Private Vermittlung arbeitet wie die Arbeitsagentur.

deutsche Mittelsfrau 500 Euro, einen Lohn, der nach gängiger Definition sittenwidrig ist. Erst da sei ihr wirklich klargeworden, was es bedeutet, dass sie schwarz in Deutschland arbeitet. „Bei wem soll ich mich denn beschweren, ich habe große Angst, dass dieses Arbeitsverhältnis auffliegt“, klagt Teresa. Wenn sie krank wird oder Zahnschmerzen bekommt, sei sie aufgeschmissen: „Ich bin doch hier überhaupt nicht versichert.“ Nach Polen zurück will sie trotz Dauerarbeit zu Dumpingkonditionen vorerst nicht, zu Hause würde sie kei-

det, und die Unverletzlichkeit ihrer Privatwohnung sei durch das Grundgesetz geschützt. Nur mit handfesten Beweisen und richterlichem Beschluss dürfen die Zollfahnder ihre Wohnung betreten. Teresa könnte die Frau verklagen, aber dafür fehlen ihr der Mut wie auch das Geld.

Wenn Vermittler ihre Finger im Spiel haben, bedeutet das aber nicht per se, dass gegen Gesetze verstoßen wird. Ziemlich sicher bedeutet es jedoch, dass es neben der Haushaltshilfe jemanden gibt, der ein gutes Geschäft macht: Renate Förly zum Bei-

die Haushaltshilfen Deutsch sprechen, zwischen 1200 und 1800 Euro an den polnischen Arbeitgeber, der im Ausland die Sozialabgaben bezahlt. Bei den Frauen, die sich im Zweimonatstakt abwechseln, kämen so letztendlich zwischen 800 und 1000 Euro Bruttolohn an – zumindest in den Monaten, in denen sie in Deutschland arbeiten. In den Monaten, in denen sie in Polen pausieren, verdienen sie keinen Cent. Die Geschäfte der Unternehmerin, eines gern gesehenen Talkshow-Gasts, laufen glänzend: „Wir haben aktuell 2000 polnische Frauen, die entweder in einem deutschen Haushalt im Einsatz sind oder in Polen darauf warten, eine der Frauen ablösen zu können“, sagt Förly und klimpert mit ihren rotlackierten Fingernägeln auf ihrem Schreibtisch. „Die Frauen verdienen gutes Geld, unser Geschäft ist eine gute Sache“, ergänzt sie.

Das sehen längst nicht alle so. Klaus Salzsieder ist Sprecher der Bundesfinanzdirektion West. Zu einzelnen Unternehmen wie Seniocare24 will er sich nicht äußern. Was die Vermittlungen über Agenturen grundsätzlich angeht, vertritt er die Auffassung, dass es sich dabei um „verdeckte Arbeitnehmerüberlassung“ handelt, also um Leiharbeit, die anders deklariert wird, um in Deutschland Lohnkosten und Sozialabgaben zu umgehen. Seine Begründung: De facto seien nicht die polnischen Entsendeunternehmen Arbeitgeber, sondern die deutschen Kunden, da diese das so genannte Direktionsrecht ausüben. Die Sozialabgaben müssten demnach in Deutschland, nicht in Polen gezahlt werden. Teilen Richter diese Auffassung, könne es teuer werden: „Dann müssen Lohn und Sozialabgaben nachgezahlt werden“, sagt Salzsieder. Für unseriös hält er zudem, dass Agenturen wie Seniocare24 im Internet mit einer „24-Stunden-Pflege“ werben: „Für eine rechtlich korrekte Rund-um-die-Uhr-Betreuung müssten drei Kräfte im Haushalt leben, nicht eine. Das kann sich natürlich niemand leisten.“

Agentur-Chefin Förly kann die Vorwürfe nicht nachvollziehen. Die „24-Stunden-Pflege“ sei nur der „Google-Begriff“, den man auf seine Internetseite schreiben müsse, um Kunden zu finden. „Natürlich haben die Arbeitskräfte die gesetzlich vorgeschriebenen Ruhezeiten, außerdem verdienen sie gutes Geld“, sagt Förly. Und rechtliche Probleme wegen angeblicher verdeckter Arbeitnehmerüberlassung habe sie trotz mehrerer Kontrollen noch nie gehabt. „Das wirkliche Problem sind die Zehntausende Frauen, die hier schwarzarbeiten“, sagt Förly. Auf ihrer Seite hat sie das Bundesarbeitsministerium, das Anfang des Jahres auf eine Anfrage im Bundestag antwortete, dass eine „Einschränkung oder ein Verbot dieses Geschäftsmodells (...) derzeit nicht erwogen“ werde.

Im vergangenen Jahr formulierte die Bundestagsfraktion der Union die Absicht, illegalen Kräften eine Amnestie auszusprechen und den Markt vollständig zu legalisieren. Dieser Plan wurde wieder fallengelassen. Man hat wohl eingesehen, dass der Markt dann zusammenbrechen würde und Rentnerinnen wie Ursula Keinki ganz allein dastehen würden.

FAZ

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

In der Lücke zwischen Haushaltshilfe und Pflege

Jörg Veil baut seit 2008 in Deutschland einen **Betreuungsdienst für Hochbetagte** auf

Jörg Veil hatte schon viel erreicht. Er war nach dem BWL-Studium in Marburg und in den Vereinigten Staaten und einem kurzen Abstecher beim Konsumgüterhersteller Procter & Gamble im Großhandelsunternehmen Lekkerland schon bis auf die Ebene unter dem Vorstand aufgerückt. Veil war für die Entwicklung einer Region zuständig und zuletzt als Enddreißiger – er kam 1969 zur Welt – für die Unternehmensentwicklung von Lekkerland. Und gerade diese Aufgabe ließ ihn daran zweifeln, dass das Angestelltdasein seine Berufung ist.

Die Unternehmensentwicklung machte ihm Spaß, vor allem die Umsetzung neuer Ideen. „Ich bin mehr der operative Typ“, habe er damals für sich entdeckt. Schon Vater, Großvater und Urgroßvater waren selbständige Unternehmer gewesen, wirklich überraschend kam die Erkenntnis daher nicht. Da sein Vater einer der Gründungsgrößen von Lekker-

Die Gründer

land war und Veil selbst einer der Mitgesellschafter ist, hätte er zudem im Unternehmen nicht weiter aufsteigen können – die fünfzig Familiengesellschafter halten sich nach einem ungeschriebenen Gesetz aus der operativen Führung heraus. Also sah sich Veil aus Not und Neigung nach einer eigenen Idee um, besuchte Gründermessen und sprach mit Beratern. Dabei stieß er auf das Franchising, also die Firmengründung mit einer etablierten Idee, die man gegen eine Lizenzgebühr nutzen darf. Viele McDonald's-Restaurants werden so von selbständigen Unternehmern geführt. Doch als Gastronom konnte Veil sich nicht vorstellen. Fasziniert hat ihn vielmehr eine neue Idee aus Amerika, für die in Deutschland ein sogenannter Masterfranchisenehmer gesucht wurde – jemand, der als Generalübernehmer die Idee national ausbreitet.

Lori und Paul Hogan hatten 1994 in Omaha in Nebraska eine Seniorenbetreuung namens Home Instead gegründet. Das Unternehmen ist heute der globale Marktführer in der nichtmedizinischen Betreuung von Senioren. Nachdem auch in den Niederlanden ein Franchisenehmer gefunden wurde, betreuen inzwischen 65 000 Betreuer in mehr als 990 Partner-Betrieben in 17 Ländern Hochbetagte, also Menschen im Alter von 80 Jahren an aufwärts. Der Umsatz liege bei 900 Millionen Dollar. Für die-



Jörg Veil

Foto Edgar Schoepal

ses Konzept sah Veil auch in Deutschland einen wachsenden Markt: Ende 2007 unterschrieb er den Masterfranchisevertrag.

Nun sind sich Senioren in Amerika und Deutschland ähnlich, Veil konnte daher viele Betreuungskonzepte von der Zentrale übernehmen. Aber ganz unterschiedlich sind die rechtlichen Rahmenbedingungen. Während etwa in den Vereinigten Staaten alles privat finanziert wird, ist in Deutschland die Übernahme der Kosten durch die Pflegeversicherung entscheidend. Um praktische Erfahrung zu sammeln, baute Veil zunächst ein eigenes Unternehmen auf, das im Kölner Raum auf Stundenbasis Hochbetagte betreut. Die Betreuerinnen kleiden die Senioren an, gehen mit ihnen einkaufen oder zum Arzt, machen Behördengänge, lesen ihnen vor und waschen sie. Sie verabreichen aber keine Medizin und machen keine medizinische Massage, dafür

wäre ein Pflegedienst zuständig. Und sie sind auch keine Haushaltshilfe, denn die Dienstleistung ist personenbezogen.

Die Betreuung kostet 20 bis 25 Euro in der Stunde – zuzüglich Mehrwertsteuer bei Privatzahlern. Wer eine anerkannte Pflegestufe hat, dem ist die Mehrwertsteuer erlassen. „Wir wollen den alten Menschen die Angst vor dem Altern nehmen“, beschreibt Veil das Ziel seines Unternehmens. Home Instead komme daher auch nicht nur ein paar Minuten, sondern mindestens eine Stunde. Einen Markt dafür gibt es offenbar: Veils erster Betrieb pflegt heute mit 100 Pflegekräften, zu meist Hausfrauen, die sich etwas dazuverdienen wollen, 150 Senioren. „Der Umsatz lag im vergangenen Jahr bei gut einer Million Euro“, sagt Veil. Der Gewinn habe es erlaubt, einen angestellten Geschäftsführer zu engagieren. „Es lohnt sich also für einen Unternehmer, sich mit diesem Konzept selbständig zu machen.“

Nun hat die Expansionsphase begonnen. Die ersten drei Franchiseverträge sind unterschrieben, fünf weitere sollen in diesem Jahr folgen, unter anderem in Frankfurt am Main und in Kassel. Dann würde Veil, der inzwischen in eine kleine Franchisezentrale mit drei Mitarbeitern gezogen ist, neun Unternehmen betreuen. Das Ziel seien 50 Büros bis 2015. Das sei realistisch, weil immer mehr Hochbetagte der Hilfe bedürfen und immer mehr Familienangehörige das nicht mehr leisten können, sagt Veil. Einen Konzern will Veil aus der deutschen Home Instead dennoch nicht machen. Das mit einer Konzernstruktur verbundene Gerangel hatte ihn schon als Angestellten abgeschreckt. Vielleicht müssen sich seine Frau und die zwei Söhne dann daran gewöhnen, dass ihr Vater irgendwann wieder nach einer neuen Idee sucht, die er verwirklichen kann.

GEORG GIERBERG