

avendi-senioren.de

felix.klein@dus.de

- gegründet 2001 als Tochterunternehmen der Diringer&Scheidel Unternehmensgruppe
- Hauptsitz in Mannheim
- Schwerpunkt in der Metropolregion Rhein-Neckar
- Aktuell 16 Pflegeheime, 4 ambulante Dienste
- In 2016: zwei Neueröffnungen
- Pflegeplätze: 1.307
- Mitarbeiter: 1200

finden

- Definition d. eigenen Anspruchs:
 - Employer branding, recruiting, retention
 - Einhaltung ethischer Standards, Wertschätzung, Menschlichkeit
 - Best practice Konzept mit Sog-Effekten auf das Herkunftsland
 - Aufbau langfristiger Partnerschaften und Strukturen
 - Entwicklung eigener Kompetenzen und Marktkenntnis
 - Finanzierbarkeit
 - Reduzierung Ausfallrisiko
 - Komplementärer Ansatz - nicht kausal
- Finden der geeigneten Partner/Vermittler (ethische Standards zur verantwortungsvollen Personalvermittlung)
- Finden des idealen Sprachschulangebotes
- Klärung der geeigneten Herkunftsländer

ankommen

- Kontaktaufnahme, Auftragserteilung, Vertragsprüfung
- Bewerbungsgespräche via Skype in 2er oder 3er Konferenzen ggf. mit Übersetzer
- Vereinbarung eines Schnuppertages -- Ablauf
- Einstellung
- Einarbeitung und Zusammenarbeit mit dem Integrationsbeauftragten
- Begleitung zur „Einschulung“, dem ersten Tag in der Sprachschule
- Hilfen bei sämtlichen „Alltagsfragen“
- Übernahme von Administration und Kosten des Anerkennungsprozesses (Personalreferent)
- Fortwährende Zwischenevaluation mit Schulen, RP, Mitarbeiter und Betrieb zum Verlauf der Integration und Lernfortschritte: ggf. Anpassungen
- Bericht über den Prozess in sozialen Medien

bleiben

- Durchgängige Begleitung vom ersten Kontakt an
- Vor Ort Betreuung durch einen *Integrationsbeauftragten*
- Unbefristeter Vertrag als Pflegehelfer bis zur Anerkennung/B2, dann Hochstufung
- Verzicht auf Rückzahlungs- oder Bindungsklauseln
- 3 Schulabende p.W., daher 100%-Stelle möglich. VK nach Wunsch
- Weniger Druck da keine Frist für B2, Dafür Lohnanreiz „Fachkraftgehalt“
- Stellen der Wohnung (geldwerter Vorteil)
- Mitarbeiter laufen i.d.R. normal auf dem Pflegeschlüssel: Weniger Druck
- Übernahme der Kosten für Sprachkurs, Übersetzungen, Flug, Hotel, integrationsbeauftragten, Gebühren etc. (ca. 5.000 €)

warum?

- 3/5 erfolgreich abgeschlossen
- Kostengleichheit zu Direktvermittlern B2
- Imagegewinn (Presse) jedoch ohne Sog-Effekte
- Langfristige Partnerschaften, Marktkenntnis, Kompetenzen
- Bindung kann unterstellt werden. Sehr gute Rückmeldung
- Ethische- und best practice-Ansprüche sind erfüllt.
- Modell dient als komplementäre Nische.
- WARUM:
.... sollte sich eine Fachkraft gerade bei mir bewerben / bleiben wollen?