



# Die führende Netzwerk-Plattform für Vereinbarkeit von Beruf und Familie/Pflege

**15 Jahre etabliert am Markt**

**> 15.000 erreichte Mitarbeitende Väter und Mütter**

**6 feste und 20 freie Mitarbeitende**

**100 + erreichte Unternehmen im deutschsprachigen Raum**

**Kontinuierliche Umsatzsteigerung seit 2011 mit **conpadres** und **conmadres****

 **conmadres**  
STARKE MÜTTER, STARKE UNTERNEHMEN.

 **concares**  
STARKE PFLEGENETZWERKE,  
STARKE UNTERNEHMEN.

 **conpadres**  
STARKE VÄTER, STARKE UNTERNEHMEN.





# Die Erfolgsgeschichte der gemeinnützigen Unternehmensberatung mit unseren drei erfolgreichen Netzwerkmarken geht weiter...

Mit zwei starken Marken (**conmadres** und **conpadres**) sind wir bereits in der organischen Skalierung und Marktführer. Unsere Stärke ist die Kombination aus klarem Fokus und bewährter Netzwerklogik. Dieses Know-how übertragen wir mit **concares** auf eine neue Marke – und adressieren die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf.



**Volker Baisch**  
Geschäftsführung Väter PAL gGmbH  
und Leitung



**Nico Lütthje**  
Leitung



**Carina Bartmann**  
Leitung



# 15 Jahre Erfahrung – belastbares Fundament – Markführerschaft



## Gegründet 2010-2011

Gründungsphase der Väter  
PAL gGmbH & Projektaufbau

Ministerium für Kinder, Familie,  
Flüchtlinge und Integration  
des Landes Nordrhein-Westfalen



## 8 Ministeriumsprojekte 2012-2017

Pionierarbeit durch weitere  
bundesweite Förderprojekte und  
Stiftungsfinanzierung von conpadres



## Markenausbau conpadres 2018

Umstellung auf tragfähiges  
Mitgliedschaftsmodell ohne  
externe Förderfinanzierung



## concares Start 2025

Pilotierung Sparkasse Bremen  
und Launch der dritten  
erfolgreichen Marke 2026

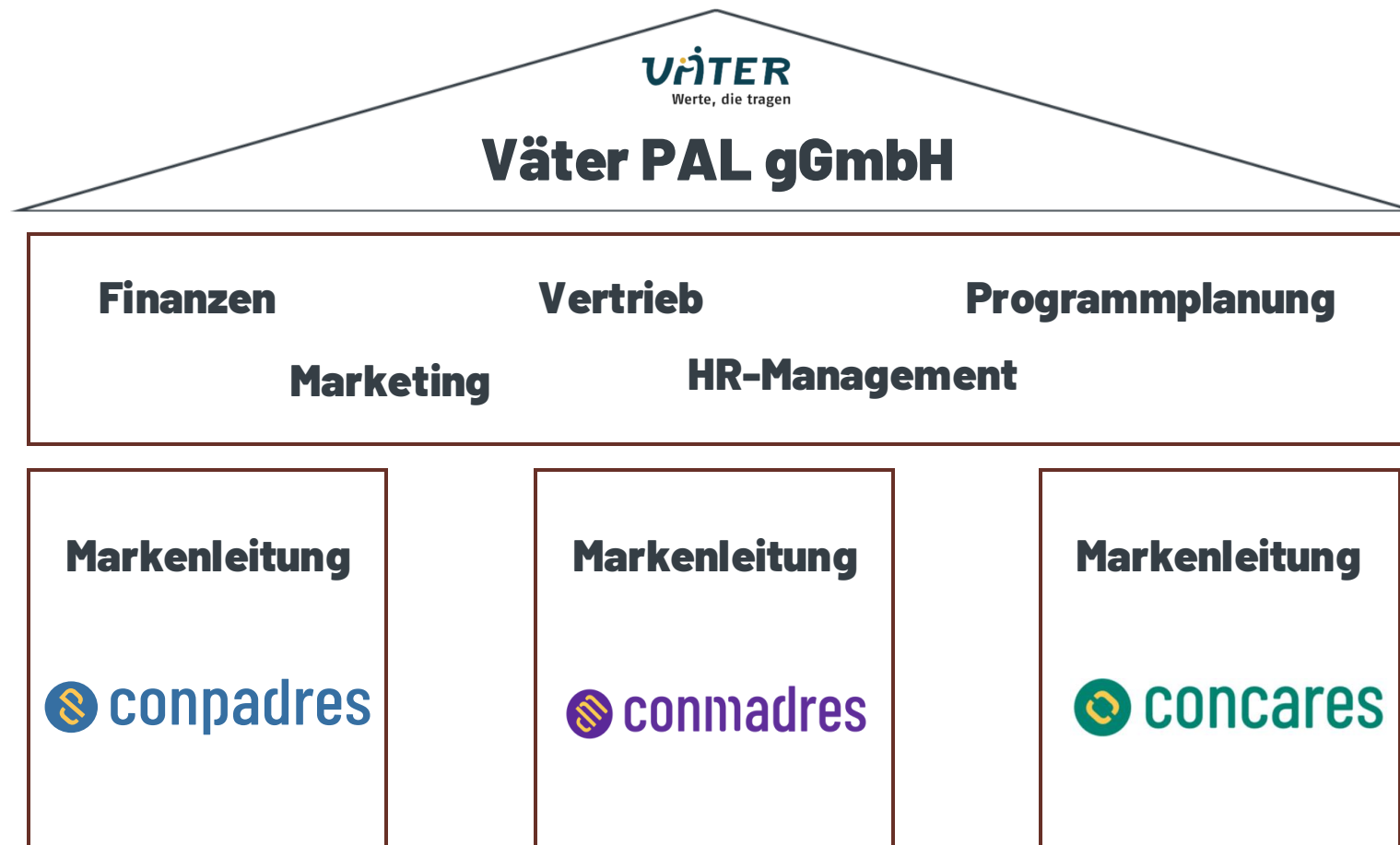


## conmadres Start 2023

Gründung und Launch  
von conmadres  
(Mütternetzwerke)

# 15 Jahre Erfahrung – gewachsen unter einem Dach

**Wir halten die führende Netzwerk-Plattform für Vereinbarkeit von Beruf und Familie/Pflege unter einem Dach.**

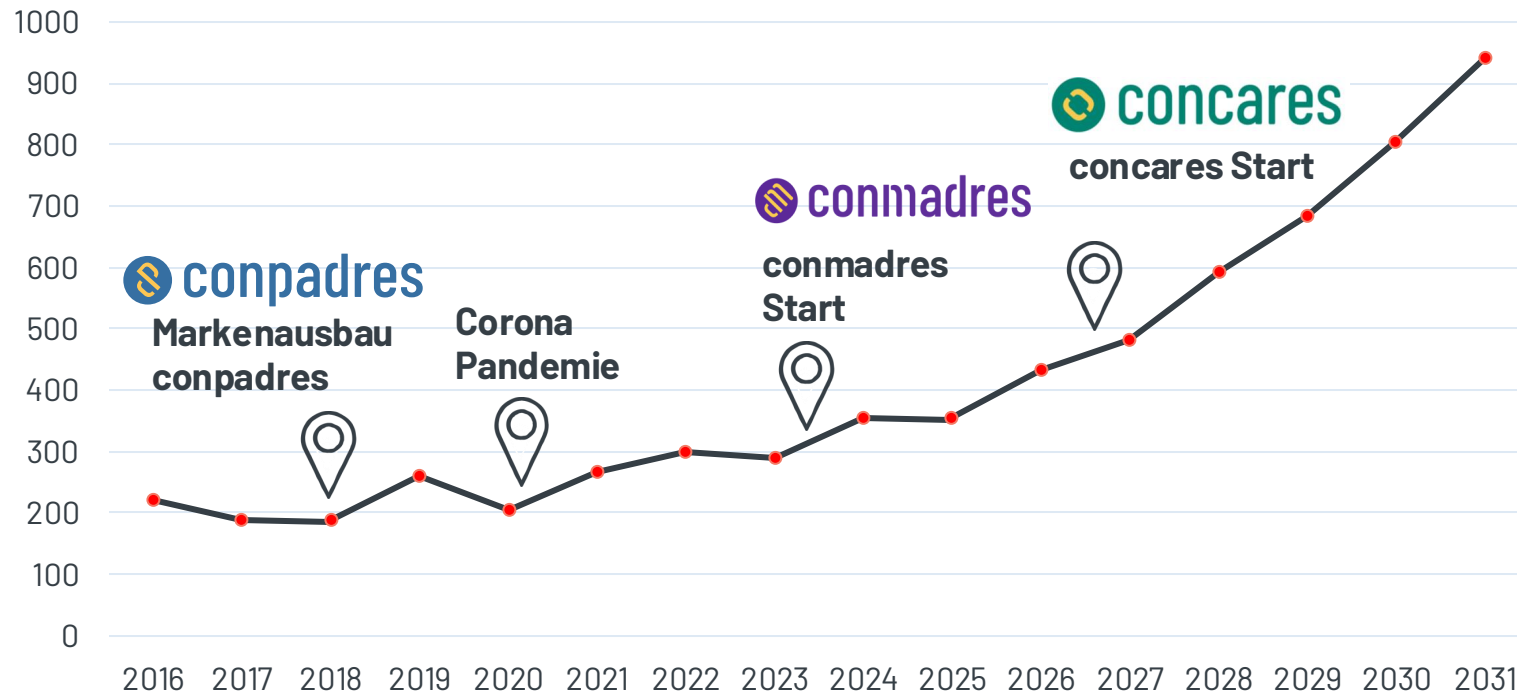


# 15 Jahre Erfahrung – stetiges Wachstum

**Wir verdienen als gemeinnütziges Unternehmen seit Jahren Geld, was nicht selbstverständlich ist und jetzt können wir die nächste Stufe durch Cross-Selling zünden.**

in Tsd. Euro

## Umsatzentwicklung



Mit conpadres und conmadres haben wir das Produkt immer weiter verbessert und unser Team optimiert. Wir haben die Gewinne reinvestiert, um das Geschäftsmodell weiterzuentwickeln und können jetzt damit mit concares die nächste Stufe zünden. Mit Cross- und UP-Selling und eine wachsende Nachfrage werden wir noch stärker wachsen.

# Gesellschaftlicher und demografischer Wandel machen unsere Arbeit relevanter denn je – mit klarem Mehrwert für alle drei Zielgruppen.



**80%**

der Väter wollen aktiver in Care-Aufgaben sein, aber nur 20% fühlen sich aktiv durch ihre Arbeitgeber unterstützt.

Conpadres sorgt für Vernetzung, Austausch und Umsetzung.



STARKE VÄTER, STARKE UNTERNEHMEN.



Mütter haben bis zu

**62%**

geringeres Lebenserwerbseinkommen als Väter, wollen mehr Stunden arbeiten.

Conmadres unterstützt, dass Mütter früher wieder einsteigen.



STARKE MÜTTER, STARKE UNTERNEHMEN.



**55%**

der pflegenden Angehörigen reduzieren ihre Arbeitszeit oder geben ihren Beruf auf, um die Pflege der Angehörigen zu gewährleisten.

Concares setzt sich dafür ein, dass Pflegende weiterarbeiten können.



STARKE PFLEGENETZWERKE,  
STARKE UNTERNEHMEN.

**conpadres** und **conmadres** zeigen: Das Modell funktioniert bereits und befindet sich in einer nachhaltigen Skalierungsphase

Die bestehenden Marken liefern Reichweite, Wiederbuchungen, Kundenzugang und den Proof of Concept für **concares (Pflegenetzwerk)**

85%

Wiederbuchungsrate bei  
unseren > 100Kunden

16.000+

LinkedIn Follower\*innen

15.000+

Community-Mitglieder in  
Unternehmen

4.000+

Newsletter- Abonnent\*innen



Kein Experiment – sondern die logische Erweiterung eines validierten Systems.

Nach 15 Jahren ist der richtige Zeitpunkt gekommen, um die nächste Stufe zu zünden – **concares** ist die nächste logische Skalierungsstufe



 **conpadres**

Netzwerk für **Väter** in  
Unternehmen



 **conmadres**

Netzwerk für **Mütter** in  
Unternehmen.



 **concares**

Die nächste **Skalierungsstufe**  
– für **pflegende Mitarbeitende**  
in Unternehmen.

# Pflege trifft den Kern der Erwerbsbevölkerung und alle Alterszielgruppen

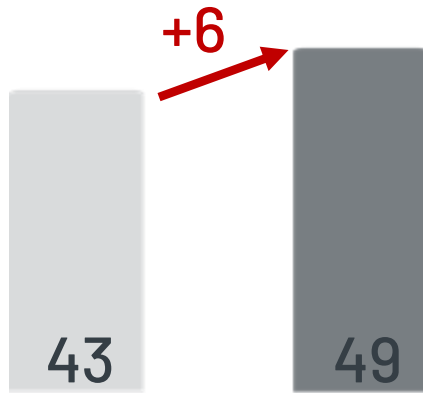


Insgesamt sind damit **83 % der Hauptpflegepersonen erwerbstätig** – die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf ist kein Randphänomen, sondern die Norm.

## Das hat Auswirkungen auf...

- ... das Arbeitsvolumen
- ... die Produktivität der Mitarbeitenden
- ... die Gesundheit – 40% mehr Krankheitstage der Pflegenden
- ... die langfristige Mitarbeiterbindung

# Erwerbstätigkeit und **Pflege** ist und bleibt eine Doppelbelastung!



Der **durchschnittliche wöchentliche Pflegeaufwand** ist von 2019 bis 2023 von **43 auf 49 Stunden** gestiegen, was einem **Vollzeitjob** entspricht!



Pflege findet oft **parallel zu Beruf**, Familie und Führung statt. Das macht das Thema zu einem der drängendsten sozialen Probleme der kommenden Jahre – mit direkter Wirkung auf Unternehmen.

# Pflege kostet Produktivität, Gesundheit und Bindung ans Unternehmen.

## Die Auswirkungen für Unternehmen sind erheblich:



**600.000**

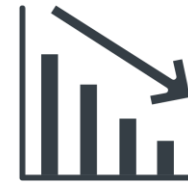
Beschäftigte verlassen den Arbeitsmarkt<sup>1</sup>, um Angehörige zu pflegen.

<sup>1</sup> jährlich



**1,8 Mio.**

Beschäftigte reduzieren ihre Arbeitszeit aufgrund von Pflegeverantwortung.



**15 Mrd. €**

Produktivitätsverluste jährlich<sup>2</sup> durch Konflikte zwischen Pflegeverantwortung und Erwerbsarbeit.

<sup>2</sup> in Deutschland



Pflege wird damit zu einer der größten Herausforderungen für **Fachkräftebindung, Führung, Unternehmenskultur** und **nachhaltige HR-Strategien**.



# Pflege kostet Produktivität, Präsenz und Bindung.

## Hochrechnung

**5 Fehltage** pro Mitarbeitenden  
mehr mit Pflegeverantwortung  
im Schnitt

bei **1.000 Mitarbeitenden**:

- 5.000 Fehltage pro Jahr und
- Bei 400 € Kosten pro Fehltag

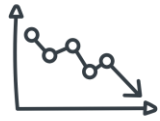


**Gesamtkosten: 2 Mio. €**



**ROI: Bei 5% Reduktion der Fehltage, ist der jährliche Invest von 13.000 Euro nach einem Monat ausgeglichen!**

# Messbarer Impact für Unternehmen mit Pflegenetzwerk



## Weniger Fehltage

Reduktion pflegebedingter  
Abwesenheiten



## Höhere Bindung

Steigende Mitarbeitendenbindung



## Mehr Produktivität

Messbar höhere Leistungsfähigkeit



Wir verbessern **konkrete Kennzahlen** – nicht nur „Wohlbefinden“.

# Unsere Lösung: Die Erfolgsstrategie für ein wirksames Mitarbeitendennetzwerk im Bereich **Pflege**

1

**Bedarfsanalyse und IST-Aufnahme**

2

**Aufbau interner Pflegenetzwerke (ERGs)**

3

**Qualifizierung und Wissenstransfer**

4

**Austausch, Sichtbarkeit und inspirierende Communityformate**

5

**Nachhaltige Verankerung und Transfer**



# Unser Produkt: Drei Säulen des erfolgreichen Pflegenetzwerks concares

## 1. Säule

Strategieentwicklung

- **4 Strategietreffen**, moderiert von concares,
- Erarbeitung einer klaren Zielsetzung mit KPIs
- aktivierende Schritt-für-Schritt-Begleitung

## 2. Säule

Vortrags- und Webinarprogramm

- **8 Impulssessions** für die Pflegecommunity (digital)
- 25 erprobte Praxisbeispiele
- 30 Checklisten
- 50+ Artikel & Literatur
- 30 Webinare on demand

## 3. Säule

Unternehmensübergreifende Vernetzung

- **2 Jahreskonferenzen**
- 4 digitale Netzwerktreffen und 2 HR-Roundtables
- Inspirierende Events
- Gelebter Erfahrungsaustausch

# Das Geschäftsmodell basiert auf wiederkehrenden Mitgliedsbeiträgen

**concares** kombiniert ein Mitgliedschafts-Modell mit einer einmaligen Analysegebühr – das ergibt planbare Umsätze mit steigender Marge.

## Einmalig: Analyse

**4.500 €**

Einmalige Analysegebühr pro Unternehmen

**Einstieg, Bedarfserhebung, Strategierahmen**

## Wiederkehrend: Mitgliedschaft

**8.500 €**

Durchschnittlicher Jahresumsatz pro Mitgliedschaft

**Planbar · Wiederkehrend · Skalierbar**



**Planbare Umsätze durch wiederkehrende Mitgliedschaften/Abomodell**





**Johannes Bertzbach**

Personalentwickler und Mitinitiator des  
Pflegenetzwerks des Pilotunternehmens  
der Sparkasse Bremen

*„Durch die Zusammenarbeit  
implementieren wir in der Sparkasse  
Bremen **Vereinbarkeitsnetzwerke  
nun auch für Pflegende**. Der Fokus  
auf pflegende Angehörige ist eine  
zentrale Säule der Weiterentwicklung  
unserer Unternehmenskultur – ein  
Weg, den Volker Baisch und sein  
Team von concares mit starken  
Impulsen professionell begleiten.“*



# Das sagen unsere Mitglieder zu Väternetzwerken...

**„Seit 2018 profitieren wir von der professionellen Beratung und Stärkung unseres Väternetzwerks durch Volker Baisch und conpadres. Besonders schätzen wir die Führungskräfte-Workshops zur Sensibilisierung für Vereinbarkeit – auch für Väter. Zudem sind der immense Wissens-Fundus und Know-how-Transfer zu väterrelevanten Themen sowie die regelmäßige Vernetzung und das Best-Practice-Sharing für uns von großem Wert.“**

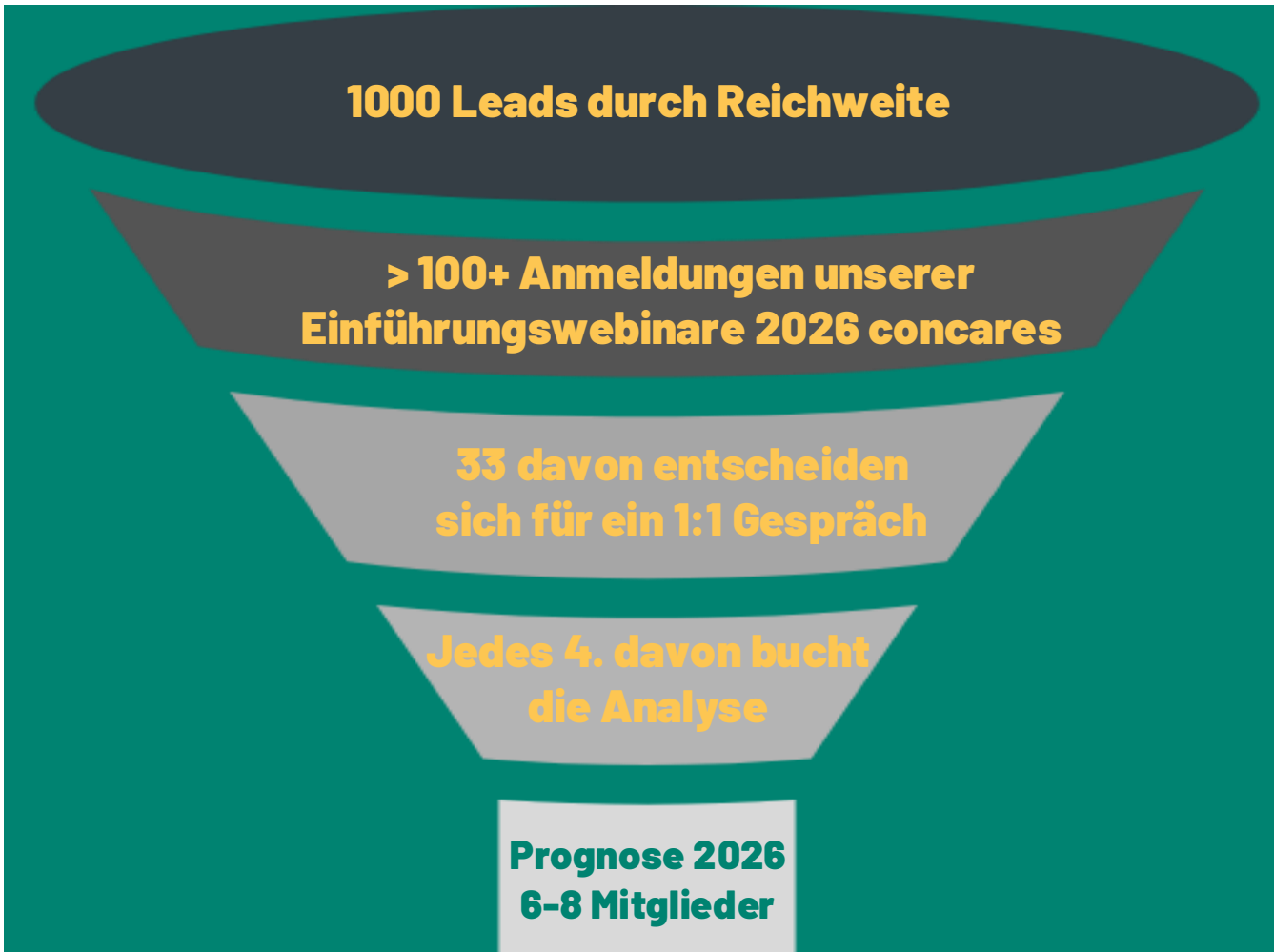
Silke Ewald, Head of Employer Branding, HR Marketing, HR Processes&Quality, Human Resources, Dräger

**„Mit dad.icated, dem Väternetzwerk bei Beiersdorf, setzen wir ein Zeichen für eine neue Väterkultur im Unternehmen. Unser Ziel: Väter zu ermutigen, ihre Vorstellung von aktiver Vaterschaft mit ihrer beruflichen Rolle zu vereinbaren und so eine nachhaltige Balance zwischen Familie und Karriere zu schaffen. Das conpadres-Team um Volker Baisch begleitet uns dabei von Anfang an. Ihre Erfahrung, Expertise und Leidenschaft sind auf diesem Weg unverzichtbar. Wir wissen, dass Veränderung Zeit braucht – aber wir sind überzeugt, dass wir mit unserer gemeinsamen Arbeit den Wandel aktiv vorantreiben.“**

Lukas Hurre, Senior Global Lead NIVEA MEN Strategie, Einblick, Entdeckung, Mitbegründer dad.icated, Beiersdorf



# Unsere erprobte Vertriebsstrategie für die Marke **concares**



## Kooperationspartner\*innen:

Begleiten uns schon seit vielen Jahren und sorgen zusätzlich für **Reichweite** und weitere **Unternehmenskontakte**.

Politik: Exklusive **Zugänge** für **Volker Baisch** als Berater zu Veranstaltungen von führenden Politiker\*innen und Minister\*innen.

LinkedIn: **+16.000 Follower\*innen der Väter PAL gGmbH**

Väter PAL gGmbH Newsletter: **+4.000 Abonnent\*innen – etabliert seit 15 Jahren**

## Mitgliedsunternehmen:

Wir erreichen über **15.000 Communitymitglieder** in den Netzwerken unserer Mitgliedsunternehmen und haben eine **Wiederbuchungsrate** von **85%**.

Unsere starken Kooperationspartner\*innen begleiten uns schon viele Jahre und sorgen zusätzlich für Reichweite und Unternehmenskontakte



# Das Modell conpadres und conmadres wirkt bereits im Markt.

## Unsere Referenzkunden:

## Wiederbuchungsrate unserer Kunden



>85%



Pflege ist das nächste große **Vereinbarkeitsthema** – und bietet ein **enormes Crossselling-Potenzial**, da immer mehr Väter und Mütter zusätzlich oder nach der Kindererziehungsphase Pflegeverantwortung übernehmen.

Bestehende Unternehmen und warme Leads mit denen wir in fortgeschrittenen Verhandlungsgesprächen mit **concares** sind (unsere „early adopters“)





# Durch unsere nachhaltige Skalierungsstrategie erwarten für **concares** wir eine kontinuierliche Erhöhung der Einnahmen

1

## Mitgliedschaft-Modell

Mit dem Abo-Modell (Ø 8.500 € p. a. + 4.500 € Analyse) entstehen langfristige Kundenbindung und steigende Gewinne durch sinkende Kosten pro zusätzlichem Netzwerk.

2

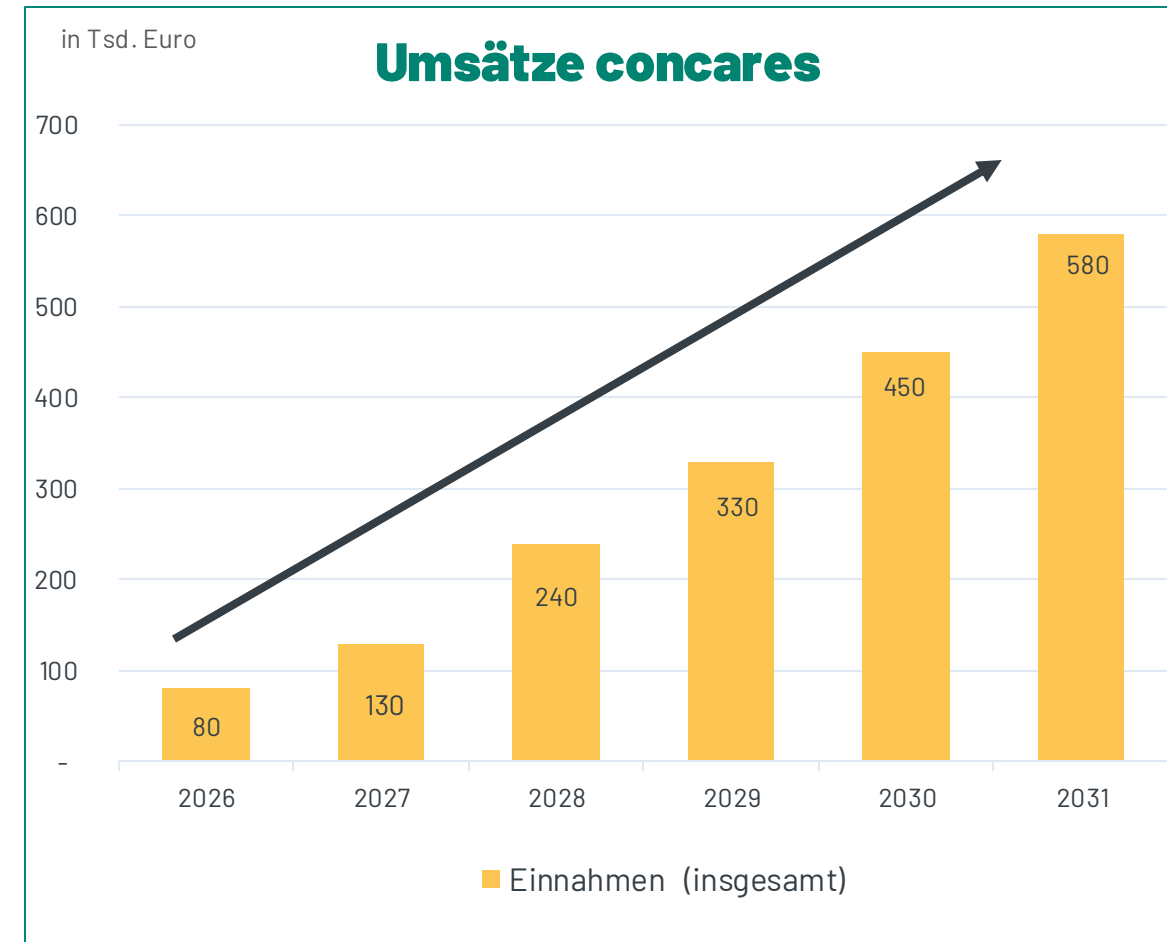
## Wachstumsziele bis 2031

- **60 Unternehmen ≈ 580 Tsd. € Umsatz**
- **Starkes Wachstumspotenzial:** Cross-Selling
- **Umsatzziel:** > **580 Tsd.€** in 2031 nur für die Marke **concares**

3

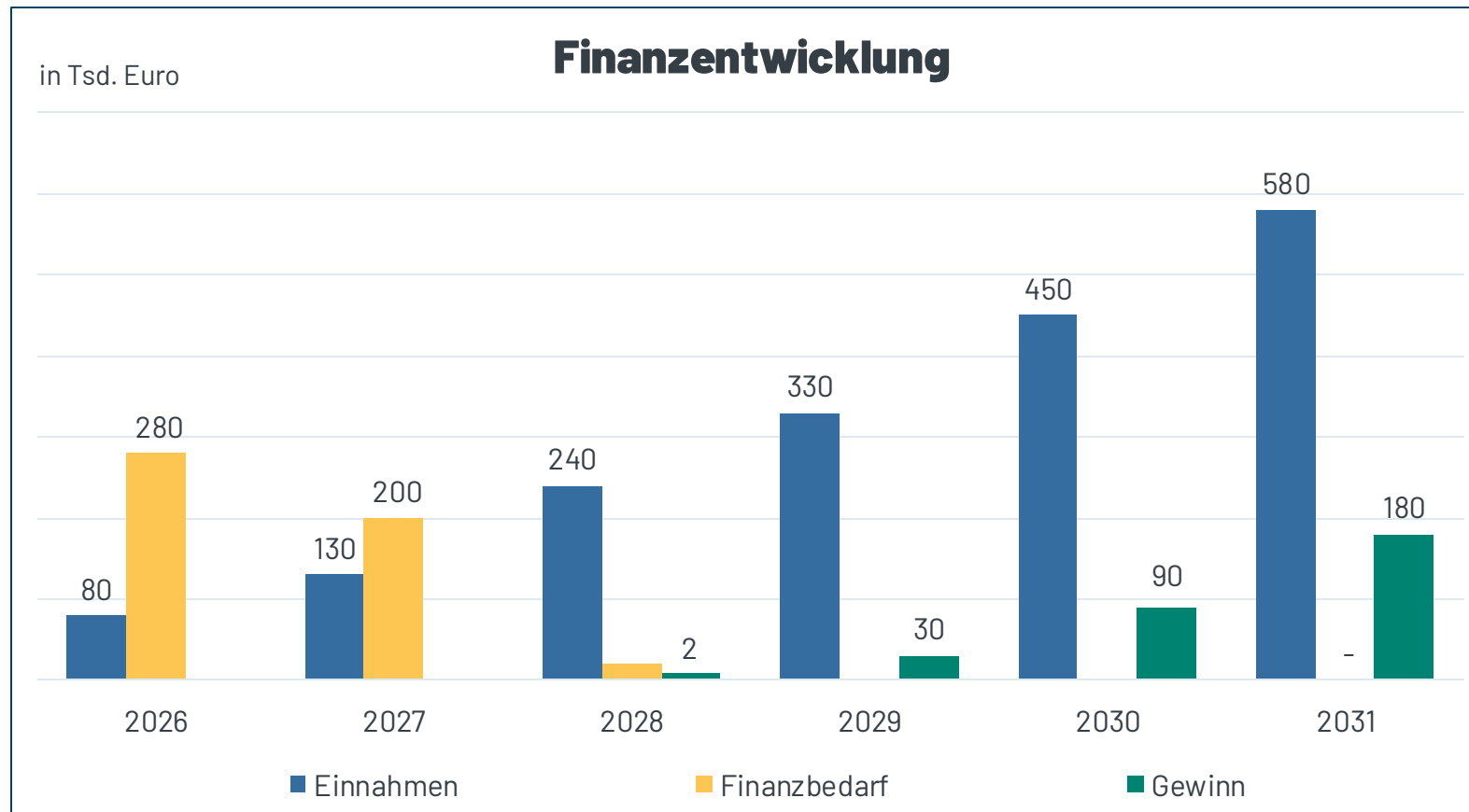
## Skalierungsansatz

- Synergieeffekt durch die Einführung von **concares** (Pflegenetzwerk) im Markt
- KI-gestützte Marketingtools und Prozessoptimierung



# Von der Investition zur Wirkung: Unser Weg in die finanzielle Nachhaltigkeit

**Auf Basis unserer Expansionsstrategie ergibt sich folgende finanzielle Entwicklung**



Mit einer Wachstumsfinanzierung in Höhe von 500 Tsd. Euro sind wir Mitte 2028 in der Lage durch Gewinne, die wir reinvestieren, zu wachsen. Die Finanzierung ermöglicht eine Reichweitensteigerung nur bei concares auf 50 Markenmitgliedschaften und erhöht so die gesellschaftliche Wirkung der Väter PAL gGmbH immens.

# 500.000 € Wachstumskapital ermöglichen uns die nächste Stufe finanzieller Stabilität zu erreichen

## Durch Automatisierung von Vertrieb und Community-Aufbau sinken die Akquisekosten

### Marken

Cross-Selling auf Basis des bestehenden Vertriebs der zwei Marken **conpadres** und **conmadres** ermöglicht einen kosteneffizienten Einsatz des Kapitals.

### Digitalisierung

Durch Automatisierung der Mitgliederverwaltung, der Community-Formate und skalierbare digitale Angebote.

### Standardisierung

Standardisierung des Onboardings neuer Mitglieder für bessere Nutzererfahrung.



**Break-Even ab Mitte 2028** mit kontinuierlich steigendem Gewinn.

# Weitere Skalierungspotenziale durch Digitalisierung, Automatisierung sowie Einsatz von künstlicher Intelligenz

Wir sind gerade dabei unsere Mitarbeitenden im Bereich KI zu schulen und haben die Weiterbildung zum KI-Manager von DIGITALBEAT dazu genutzt. Daraus ergeben sich folgende Maßnahmen für die Zukunft:

| Was (Maßnahme)                                                   | Ziel                                                        | Bis wann          | Tools                                  | Ergebnis (Mehrwert)                                              |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| LinkedIn-Posts & Artikel automatisieren                          | Höhere Sichtbarkeit & Zeitersparnis im Marketing            | 31. Dezember 2027 | ChatGPT, Neuroflash,                   | Mind. 50 % Zeitersparnis bei Texterstellung, regelmäßiger Output |
| E-Mail-Kampagnen automatisieren (z. B. für Events)               | Effizientere Ansprache & höhere Event-Conversion            | 15. März 2027     | Brevo, Hubspot, Lemlist                | Skalierbare Kommunikation, bessere Nachverfolgung                |
| Visuellen Content KI-gestützt erstellen                          | Schnellere Content-Produktion & geringere Kosten            | 15. März 2027     | Canva AI, Dall-E, ideogram, Midjourney | Reduktion externer Kosten & schnellere Kampagnenerstellung       |
| Lead-Qualifizierung automatisieren                               | Sales-Team entlasten & relevante Leads schneller bearbeiten | 30. Juni 2027     | Salesforce                             | Leadbearbeitung beschleunigt, bessere Abschlussraten             |
| Follow-up-Mails & Terminvereinbarung automatisieren              | Akquiseprozess beschleunigen & Abschlussquote erhöhen       | 30. Juni 2027     | Hubspot, Instantly, Zapier             | Weniger verlorene Leads, strukturierter Sales-Funnel             |
| Buchhaltungsprozesse digitalisieren                              | Weniger manuelle Buchhaltung & geringere Fehleranfälligkeit | 31. Dezember 2027 | Lexoffice, GetMyInvoices, Candis       | Reduktion manueller Arbeit & schnellere Bearbeitung              |
| Wiederkehrende Kundenfragen per E-Mail automatisiert beantworten | Schnellere Antworten & Entlastung des Teams                 | 15. März 2028     | Zapier + ChatGPT API,                  | Supportaufwand senken, gleichbleibende Qualität                  |
| Chatbot für Website-FAQs einführen                               | 24/7 Kundenservice & Entlastung Support                     | 15. März 2028     | Tidio, Freshchat, Intercom             | Kundenzufriedenheit erhöhen, Supportkosten senken                |

# Für die nächsten 5 Jahre ergeben klare Maßnahmen und Meilensteine

| Aktivität / Meilensteine                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Hauptmeilensteine</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Erster Markenlaunch mit 100 Unternehmen (Webinar)</li> <li>2. Bundesweiter Launch mit monatliche Webinarenn</li> <li>3. Vertriebsaufbau mit neuer Stelle und KI</li> <li>4. Finanzplanung gesichert - Breakeven erreicht</li> </ol> | →    | →    | →    | →    |      |      |
| <b>Marketing / Öffentlichkeitsarbeit</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Launch von concares mit 8 Fachwebinaren</li> <li>• Weiterentwicklung des Marketingkonzeptes</li> <li>• Bekanntmachung in 10 Branchenverbänden/Kooper.</li> </ul>                                                     | →    | →    |      | →    |      |      |
| <b>Personalentwicklung und Aufbau Personal</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strukturierte Personalsuche</li> <li>• Quartalsmäßige Team- und Personalentwicklung</li> <li>• Qualifizierung der (neuen) Mitarbeiter</li> </ul>                                                               | →    | →    | →    | →    |      |      |
| <b>Digitalisierung/Automation der internen Prozesse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau digitaler Sales- und Marketingkanäle</li> <li>• Kundenbetreuung mit KI automatisieren</li> <li>• Buchhaltung und Backoffice digitalisieren</li> </ul>                                          | →    | →    | →    | →    |      |      |
| <b>Bestandsgeschäft / Geschäftskundenentwicklung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pro bono Markenberatung Unternehmensnetzwerk</li> <li>• Laufende Optimierung der Produkte</li> <li>• Optimierung des Unternehmenscontrolling</li> </ul>                                                  | →    | →    | →    | →    | →    | →    |

# Gesellschaftlicher Impact mit wirtschaftlichem Nutzen

## Drei Optionen des Impact Investments



### 1. Sponsoring eines der Netzwerke (siehe nächste Folie)

zwischen 25.000 -100.000 €  
mit kostenloser Nutzung der Netzwerke\*



### 2. Langfristiges Darlehen

zwischen 50.000 -100.000€  
auf 5-8 Jahre mit einer 3-5%  
Verzinsung



### 3. Langfristige Gewinnbeteiligung

200.000 € für 5-8 Jahre ab  
2030 mit 4% vom  
Deckungsbeitrag.



„Wir lösen eines der größten **sozialen Probleme** unserer Zeit – und machen es für Unternehmen **wirtschaftlich sinnvoll**. **Investieren Sie** nicht nur in ein Unternehmen, sondern **in eine gesellschaftliche Transformation** und in die Zukunft.“



# 1. Option: Sponsoring der Netzwerke – Wählen Sie aus drei Möglichkeiten aus!

## Network Partnership (2 Jahre)

**25.000 €**

- Zugang zu **relevanten HR-Entscheider:innen**
- Teilnahme an einem **kuratierten Netzwerkformat (Webinar/Konferenz/Barcamp)**
- Platzierung als **Lösungsanbieter im Netzwerk über Logo und einem Newsletterbeitrag**
- Zugang zu **Insights & Bedarfslagen der Zielgruppe**
- **Einmalige Individuelle Beratung im Wert von 5000 Euro** der eigenen Organisation mit Bestandsaufnahme und Strategieempfehlung

## Strategic Partnership (2 Jahre)

**50.000 €**

- Zugang zu **allen Netzwerkunternehmen und HR-Partner:innen**
- **Co-Hosting von Roundtables mit HR-Entscheider:innen**
- **1 Pilotprojekt mit Unternehmen (Use Case Testing/Barcamp)**
- Platzierung eigener Lösungen in **Formaten & Contentbeiträge**
- **Direkter Zugang** zu Bedarfssignalen aus HR/Zielgruppe
- **1-jährige Mitgliedschaft im Wert von 13.000 Euro** in einem der drei Unternehmensnetzwerke (oder individuelle, gleichwertige Beratung)

## Exclusive Partnership (3 Jahre)

**100.000 €**

- **Exklusiver Zugang zu Executive Circles** (HR-Leitungen / Leadership)
- **2 Pilotprojekte pro Jahr**
- **Co-Development von Lösungen mit Unternehmensnetzwerken**
- Beteiligung an **Studien / Daten / Marktanalysen**
- Exklusive **Branchenplatzierung (z. B. Versicherung, Care, HR-Tech)**
- **2-jährige Mitgliedschaft im Wert von 22.000 Euro** in einem der drei Unternehmensnetzwerke (oder individuelle, gleichwertige Beratung)

# Unser Risikomanagement: Umgang mit wirtschaftlichen Risiken

## - warum wir es geschafft haben, dass es uns schon 15 Jahre gibt!

### Wirtschaftskrise und damit Kürzung der Budgets im HR, Diversity & Inclusion

- Die Umstellung auf ein **Abo-Modell mit aktiver Kündigung** erhöht Kundenbindung und verbessert die **Retentionrate von 85% auf 90%**
- Beantragung von **Fördermitteln zwischen 30.000-100.000 Euro** (IFB, Stiftungen)
- **Laufende Projektmittelakquise für Konferenzen** bei Stiftungen und Landes- und Bundesministerien **in Höhe von 25.000-100.000 Euro**

### Zeitintensive Individualangebote und Dokumentationsaufwand

- Stärkere **Standardisierung** und **Digitalisierung** der Prozesse, Einsatz von KI-Agents, um 10% der Kosten im Bereich Programmmanagement der Netzwerke, Vertrieb und Marketing einzusparen
- Nachhaltiges und langsames **Aufstocken der personellen Ressourcen (freie Mitarbeiter)**
- **Ausbildung von Ambassadors** aus den Steuerungsgruppen, die **Strategietreffen/Mentoring übernehmen**

### Auftreten von anderen Anbietern und Konkurrenzprodukten

- 5 Bewerbungen für weitere Awards, zur **Erhöhung der Markenbekanntheit** (unabhängig von Personal Brands)
- Tiefe **Expertise** in Vereinbarkeit von Organisationsentwicklung, Familie, Pflege und Beruf + Events
- **Langjährige Erfahrung, Glaubwürdigkeit** und tragfähiges **Netzwerk, die uns weiterempfehlen**

# Teamwachstum 2026-2030

1

## Heute 2026: Erfahrenes, eingespieltes Kernteam **concares**

- Volker Baisch – Geschäftsführung, Strategie, Markenaufbau
- Miriam Krämer – Programmplanung, Kundenprozesse, KI
- Marija Jevtic – Teamassistenz und Vertriebsunterstützung
- Linda Javadi – Content Management, Marketing
- 0,5 Stelle Finanzcontrolling



2

## 2027-2028: Marktdurchdringung

- Marketing & Vertrieb mit KI und LinkedIn – Marktdurchdringung
- 1 Stelle Leitung **concares** – Markenaufbau & Netzwerkcommunity
- 1 Stelle Verstärkung Vertrieb – Wachstum durch Akquise Branchenverbände

3

## 2029-2031: Expansionsphase und Etablierung

- 0,5 Stelle Kundenbetreuung
- Entwicklung neuer Produkte und Ausbau Sponsoringangebote



**Strategischer Personalaufbau für nachhaltiges Wachstum und Marktführerschaft**

# Unser Warum: 3-fache Entlastung durch concares (Pflegenetzwerk)

1

## Entlastung für Unternehmen:

- Weniger Ausfallzeiten und Kosten pro Fehltage und damit nachweislich produktivere Mitarbeitende

2

## Entlastung für HR

- Aufwandsreduktion dank externer Beratungsangebote und Netzwerkarbeit
- Geringere Fluktuation = Weniger Recruiting Aufwand und -kosten

3

## Entlastung für Mitarbeitende

- Bessere resiliente mentale Gesundheit & erhöhte Arbeitsmotivation von pflegenden Angehörigen



Investieren Sie mit Ihrem Geld  
in ein wachsendes  
gemeinwohlorientiertes  
Unternehmen mit großem  
Impactpotential!



Wir freuen uns auf ihr  
Interesse und ihren Anruf!

## **Pflegernetzwerk concares**

Volker Baisch, Geschäftsführer

Mobil 0173/6143007

Mail [info@concares.de](mailto:info@concares.de)

Web [www.concares.de](http://www.concares.de)



Volker Baisch  
Geschäftsführung und  
Leitung concares



Carina Bartmann  
Leitung conmadres



Nico Lühje  
Leitung conpadres



Miriam Krämer  
Programmleitung



Marija Jevtic  
Teamassistentz



Linda Javadi  
Content Creator