



Die Gründer-Roadmap zum Pflegebox- Marktführer

Ihr Schritt-für-Schritt-Leitfaden für den erfolgreichen Einstieg
in den Pflegehilfsmittel-Markt

Powered by Koala



Die Gründer-Roadmap zum Pflegebox-Marktführer

Ihr Schritt-für-Schritt-Leitfaden für den erfolgreichen Einstieg in den Pflegehilfsmittel-Markt

Über diesen Leitfaden

Der deutsche Pflegehilfsmittel-Markt bietet enorme Wachstumschancen für Unternehmer. Mit über 5 Millionen pflegebedürftigen Menschen in Deutschland und einem gesetzlichen Anspruch auf monatliche Pflegehilfsmittel im Wert von 42 Euro ist die Nachfrage konstant hoch. Doch der Weg von der Geschäftsidee zum erfolgreichen Pflegebox-Anbieter ist komplex und erfordert präzise Planung.

Dieser Leitfaden führt Sie durch alle acht entscheidenden Schritte -- von der Firmengründung bis zur Skalierung Ihres Geschäfts. Jeder Schritt enthält konkrete Handlungsanweisungen, Checklisten und Insider-Tipps aus der Praxis erfolgreicher Marktführer.

Koala begleitet Sie als Partner auf diesem Weg: Wir übernehmen Logistik, Software und Einkauf, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können -- den Vertrieb und das Wachstum Ihres Unternehmens.

Schritt 1: Firmengründung

Der erste Schritt in die Unabhängigkeit

Die Gründung Ihres Unternehmens ist die rechtliche Grundlage für Ihre Tätigkeit als Pflegebox-Anbieter. Dieser Schritt ist vergleichsweise unkompliziert, erfordert aber sorgfältige Überlegungen zur Rechtsform und steuerlichen Struktur.

Was Sie tun müssen

Gewerbeanmeldung beim zuständigen Gewerbeamt

Melden Sie Ihr Gewerbe als "Handel mit Pflegehilfsmitteln" oder "Versand von medizinischen Hilfsmitteln" an. Die Anmeldung kostet zwischen 20 und 60 Euro und ist in der Regel innerhalb eines Tages abgeschlossen. Sie benötigen lediglich Ihren Personalausweis und eine Meldebestätigung.

Wahl der Rechtsform

Für den Start empfiehlt sich in den meisten Fällen die UG (haftungsbeschränkt) oder GmbH. Die UG können Sie bereits ab 1 Euro Stammkapital gründen, während die GmbH 25.000 Euro erfordert. Beide Rechtsformen bieten Haftungsbeschränkung und wirken professionell gegenüber Geschäftspartnern und Krankenkassen.

Steuerliche Anmeldung

Nach der Gewerbeanmeldung meldet sich das Finanzamt automatisch bei Ihnen. Sie erhalten einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung. Hier sollten Sie bereits einen Steuerberater hinzuziehen, der Sie bei Umsatzsteuer-Optionen und Gewinnermittlung berät.

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: 2-4 Wochen (inkl. Notartermin bei GmbH/UG)

Kosten:

- Gewerbeanmeldung: 20-60 €
- UG-Gründung: ca. 500-800 € (Notar + Handelsregister)
- GmbH-Gründung: ca. 1.000-1.500 € (Notar + Handelsregister)



Checkliste Firmengründung

- ☐ Geschäftsidee konkretisiert
- ☐ Rechtsform gewählt (UG oder GmbH empfohlen)
- ☐ Firmennamen geprüft (Verfügbarkeit bei IHK/Handelsregister)
- ☐ Gewerbeanmeldung beim Gewerbeamt durchgeführt
- ☐ Notartermin für Gesellschaftsvertrag vereinbart (bei UG/GmbH)
- ☐ Geschäftskonto eröffnet
- ☐ Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausgefüllt
- ☐ Steuerberater mandatiert
- ☐ Betriebshaftpflichtversicherung abgeschlossen

Schritt 2: IK-Nummer beantragen

Ihre Identifikation im Gesundheitssystem

Die Institutionskennzeichen-Nummer (IK-Nummer) ist Ihre eindeutige Identifikationsnummer im deutschen Gesundheitswesen. Ohne diese neunstellige Nummer können Sie keine Abrechnungen mit Krankenkassen durchführen. Sie ist vergleichbar mit einer Steuernummer -- nur speziell für das Gesundheitssystem.

Was Sie tun müssen

Antrag bei der ARGE IK stellen

Die IK-Nummer wird von der Arbeitsgemeinschaft Institutionskennzeichen (ARGE IK) vergeben. Der Antrag erfolgt online über das Portal der ARGE IK unter <https://www.dguv.de/arge-ik/index.jsp>. Sie müssen einfach nur dieses Dokument ausfüllen und an die Arge IK senden:

<https://www.dguv.de/medien/arge-ik/downloads/erfassungsbeleg.pdf>

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: wenige Tage Bearbeitungszeit

Kosten: Kostenlos (keine Gebühr für IK-Nummer)



Checkliste IK-Nummer

- ☐ Online-Antrag bei ARGE IK ausgefüllt
- ☐ Unterlagen hochgeladen oder per Post versendet
- ☐ Eingangsbestätigung der ARGE IK erhalten
- ☐ IK-Nummer erhalten und dokumentiert



Insider-Tipp

Beantragen Sie die IK-Nummer sofort nach der Gewerbeanmeldung, auch wenn Sie noch nicht alle anderen Schritte abgeschlossen haben. So verlieren Sie keine wertvolle Zeit und können direkt mit den nächsten Schritten weitermachen.

Schritt 3: Koala Setup -- Ihr entscheidender Wettbewerbsvorteil

Warum dieser Schritt der wichtigste ist

Während die ersten beiden Schritte administrative Pflicht sind, treffen Sie hier die strategisch wichtigste Entscheidung: Wie organisieren Sie Ihre Logistik und Software? Die meisten Gründer unterschätzen, wie viel Kapital, Zeit und Personal in Lagerhaltung, Einkauf und IT-Systeme fließen. Genau hier setzt Koala an.

Was Koala für Sie übernimmt

Vollständiges Fulfillment

Wir übernehmen Lagerhaltung, Kommissionierung, Verpackung und Versand. Sie müssen kein eigenes Lager anmieten, keine Mitarbeiter für die Verpackung einstellen und sich nicht um Retouren kümmern. Ihre Bestellung wird bei uns automatisch verarbeitet und umgehend versendet.

Einkaufspower durch Gesamtvolumen

Durch unser konsolidiertes Einkaufsvolumen über alle Kunden hinweg erzielen wir Konditionen, die Sie als Einzelunternehmer nie erreichen würden. Diese Ersparnis geben wir direkt an Sie weiter. Ware und Versand sind Ihre größten Kostenblöcke -- genau hier maximieren wir Ihre Marge.

Software auf Autopilot

Unsere Koala-Software ist speziell für Pflegebox-Anbieter entwickelt. Sie automatisiert: - Patientenverwaltung -- Kostenvoranschläge - Automatische Abrechnung mit Krankenkassen (DTA-Generierung) - Echtzeit-Tracking aller Sendungen - Retourenmanagement - Reporting und Controlling.

Keine Vorabkosten

Sie zahlen nur pro versendeter Box. Es gibt keine Grundgebühr, keine Mindestlaufzeit und keine versteckten Kosten. Software, Lagerung und Support sind inklusive. Das bedeutet: Null Risiko, maximale Flexibilität.

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: 5-7 Tage (Vertragsabschluss + Onboarding)

Kosten: Keine Vorabkosten -- Sie zahlen nur pro versendeter Box
(Ware + Fulfillment-Fee)



Checkliste Koala Setup

- ☐ Erstgespräch mit Koala vereinbart (vertrieb@hallokoala.de)
- ☐ Potenzialanalyse durchgeführt (Patientenzahl, Wachstumsziele)
- ☐ Vertragsunterlagen geprüft und unterzeichnet
- ☐ Zugang zur Koala-Software zum Wunschtermin erhalten
- ☐ Onboarding-Schulung absolviert
- ☐ Testbestellung durchgeführt
- ☐ Prozesse mit Ihrem Vertriebsteam abgestimmt



Insider-Tipp

Schließen Sie den Koala-Vertrag vor der Präqualifizierung ab. Warum?
Weil Sie bei der Präqualifizierung nachweisen müssen, dass Sie die Lieferfähigkeit sicherstellen können. Mit Koala im Rücken haben Sie diesen Nachweis sofort -- und sparen sich aufwändige Erklärungen gegenüber der Präqualifizierungsstelle.

Schritt 4: Präqualifizierung

Der Qualitätsnachweis für Krankenkassen

Die Präqualifizierung ist ein verpflichtender Qualitätsnachweis, den Sie erbringen müssen, um mit gesetzlichen Krankenkassen abrechnen zu dürfen. Sie wird von unabhängigen Präqualifizierungsstellen durchgeführt und prüft, ob Sie die gesetzlichen Anforderungen an Qualität, Lieferfähigkeit und Dokumentation erfüllen.

Was Sie tun müssen

Präqualifizierungsstelle auswählen

Es gibt mehrere zugelassene Präqualifizierungsstellen in Deutschland, z.B.: TQCert Kassel.

Die Wahl ist frei -- die Anforderungen sind bei allen gleich. Es findet keine vor Ort Prüfung statt -- die Präqualifizierung für diesen Bereich (19B) erfolgt auf Basis der Dokumente.

Unterlagen vorbereiten

Sie müssen folgende Nachweise erbringen: - Gewerbeanmeldung und Handelsregistrauszug - IK-Nummer - Nachweis über Lieferfähigkeit (z.B. Koala-Vertrag) -- Nachweis der fachlichen Leitung -- grundsätzliche Eigenschaften eines Unternehmens

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: 2-4 Wochen (inkl. Dokumentenvorbereitung und Prüfung)

Kosten:

- Präqualifizierung: 400 € (je nach Stelle)



Checkliste Präqualifizierung

- ☐ Präqualifizierungsstelle ausgewählt und kontaktiert
- ☐ Alle erforderlichen Unterlagen zusammengestellt
- ☐ Antrag bei Präqualifizierungsstelle eingereicht
- ☐ Rückfragen der Prüfstelle beantwortet
- ☐ Präqualifizierungszertifikat erhalten
- ☐ Zertifikat bei GKV-Spitzenverband registriert



Insider-Tipp

Die Präqualifizierung ist kein Hexenwerk, wird aber oft als größte Hürde wahrgenommen. Unser Tipp: Nutzen Sie die Vorlagen der Präqualifizierungsstellen und lassen Sie sich von Koala beraten. Wir haben den Prozess bereits Dutzende Male durchlaufen und wissen genau, worauf es ankommt. Mit unserer Unterstützung schaffen Sie die Präqualifizierung im ersten Anlauf.

Schritt 5: GKV-Rahmenvertrag beitreten

Die Abrechnungsgrundlage mit den Krankenkassen

Der GKV-Rahmenvertrag regelt die Bedingungen, zu denen Sie Pflegehilfsmittel an Versicherte der gesetzlichen Krankenkassen liefern und abrechnen dürfen. Es gibt verschiedene Rahmenverträge -- für Pflegehilfsmittel ist der Vertrag nach § 40 SGB XI relevant.

Was Sie tun müssen

Den richtigen Rahmenvertrag wählen

Für Pflegehilfsmittel zum Verbrauch (Produktgruppe 54) ist der Rahmenvertrag 1900P52 die gängigste Wahl. Dieser Vertrag wird zwischen dem GKV-Spitzenverband und verschiedenen Leistungserbringern abgeschlossen. Sie können diesem einfach online beitreten:
<https://www.gkv-spitzenverband.de/pflegeversicherung/pflegehilfsmittelvertraege/pflegehilfsmittelvertraege.jsp>

Beitrittserklärung einreichen

Reichen Sie die Beitrittserklärung zum Rahmenvertrag ein. Diese wird vom GKV geprüft. Bitte beachten Sie zeitlich dabei diese Anmerkung des GKV-Spitzenverbandes:

"Um die rechtzeitige Bearbeitung Ihres Beitritts zu gewährleisten, bitten wir Sie, Ihren Beitritt spätestens bis zum 15. eines Monats gegenüber dem GKV-Spitzenverband zu erklären. Bei später eingehenden Beitrittserklärungen kann eine Teilnahme an der Versorgung erst zum Beginn des übernächsten Monats erfolgen. Sollten Sie mit uns verhandeln wollen, kann ein Beitritt oder Vertragsschluss ebenfalls erst später erfolgen" (Quelle:

<https://www.gkv-spitzenverband.de/pflegeversicherung/pflegehilfsmittelvertraege/pflegehilfsmittelvertraege.jsp>;

Stand 23.01.2026)

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: 2-6 Wochen (je nach Einreichungszeitpunkt)

Kosten:

- Beitrittserklärung: kostenlos



Checkliste GKV-Rahmenvertrag

- ☐ Passenden Leistungserbringer-Vertrag recherchiert
- ☐ Beitrittserklärung zum Rahmenvertrag ausgefüllt
- ☐ Beitrittserklärung beim GKV-Spitzenverband eingereicht
- ☐ Bestätigung über Rahmenvertragsbeitritt erhalten
- ☐ Vertragsnummer dokumentiert und in Software hinterlegt

Schritt 6: Abrechnungsdienstleister auswählen

Die Bürokratie auslagern und schneller ans Geld kommen

Ein Abrechnungsdienstleister übernimmt die gesamte Bürokratie gegenüber den Krankenkassen für Sie. Das bedeutet: Rechnungsstellung, Datenübermittlung, Mahnwesen und auf Wunsch auch Vorfinanzierung, wenn Sie das Geld schneller benötigen.

Was Sie tun müssen

Abrechnungsdienstleister auswählen und digital anbinden

Wählen Sie einen spezialisierten Abrechnungsdienstleister, der Erfahrung im Pflegehilfsmittel-Bereich hat. Die digitale Anbindung erfolgt in der Regel über eine Schnittstelle zu Ihrer Software (Koala übernimmt die technische Integration).

Der Dienstleister kümmert sich dann um:

- Rechnungsstellung an alle Krankenkassen
- Elektronische Datenübermittlung
- Mahnwesen bei Zahlungsverzug
- Optional: Vorfinanzierung (Sie erhalten das Geld sofort, statt 30-90 Tage zu warten)

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: 1-2 Wochen (Vertragsabschluss und technische Anbindung)

Kosten: Abrechnung bereits ab 0,89 Euro pro Vorgang mit Vorfinanzierung



Checkliste Abrechnungsdienstleister

- ☐ Abrechnungsdienstleister ausgewählt
- ☐ Vertrag abgeschlossen
- ☐ Schnittstelle zur Software eingerichtet
- ☐ Testrechnung erfolgreich übermittelt



Insider-Tipp

Die RZH Rechenzentrum für Heilberufe ist auf Pflegehilfsmittel-Abrechnungen spezialisiert und bietet neben hoher Kompetenz die günstigsten Abrechnungspreise am Markt. Durch die Spezialisierung kennen sie alle Besonderheiten der Krankenkassen und können Ablehnungen oft erfolgreich anfechten.

Schritt 7: eKV-Plattformen

Die digitale Schnittstelle zu den Krankenkassen

Für die Kostenvoranschläge werden von den Krankenkassen oftmals elektronische Verfahren verwendet. Sofern die Kasse dies einfordert (ca. 90% der Kassen) sind Sie nach GKV Rahmenvertrag dazu verpflichtet dies umzusetzen.

Was Sie tun müssen

Registrierung auf den wichtigsten Plattformen

Die drei größten eKV-Plattformen in Deutschland sind: - MIP (medicomp) -- egeko und HMM/LEOS. Beachten Sie hierzu unbedingt unseren u.s. Tipp!

Jede Plattform arbeitet teilweise exklusiv mit einigen Krankenkassen. Sie benötigen daher die Mitgliedschaft bei allen drei Plattformen, wenn Sie Patienten aller Krankenkassen versorgen möchten. Für die Registrierung benötigen Sie Ihre IK-Nummer.

Zeitaufwand & Kosten

Dauer: 4-6 Wochen (Registrierung auf allen Plattformen)

Kosten: je nach Plattform



Checkliste eKV-Plattformen

- ☐ Auf MIP registriert
- ☐ Auf egeko registriert
- ☐ Auf HMM/LEOS registriert
- ☐ Schnittstelle mit Koala abgestimmt



Insider-Tipp

Der eKV ist ein MUSS nach GKV-Vertrag. Am leichtesten geht die Anbindung über egeko, da Sie dort den egeko eKV Roaming Vertrag abschließen können. Dieser inkludiert sowohl MIP als auch HMM und spart Ihnen dadurch Kosten, da Sie nicht mehrere separate Verträge benötigen.

Schritt 8: TURBO ZÜNDEN -- Skalierung ohne Limit

Von den ersten Patienten zur Marktführerschaft

Sie haben alle administrativen Hürden genommen. Jetzt beginnt die eigentliche Arbeit: Vertrieb, Vertrieb, Vertrieb. Während Koala sich um Logistik, Einkauf und Software kümmert, konzentrieren Sie sich auf das, was wirklich Umsatz bringt -- die Gewinnung neuer Patienten.

Ihre Wachstumsstrategie

Direktvertrieb an Pflegedienste

Pflegedienste sind Ihre wichtigsten Partner. Sie haben direkten Kontakt zu pflegebedürftigen Menschen und können Pflegeboxen empfehlen. Bauen Sie ein Vertriebsteam auf, das aktiv Pflegedienste akquiriert. Bieten Sie attraktive Kooperationsmodelle an.

Online-Marketing

Viele pflegende Angehörige suchen online nach Lösungen. Investieren Sie in: - Google Ads (Suchbegriffe wie "Pflegebox", "Pflegehilfsmittel kostenlos") - Facebook/Instagram Ads (Targeting: Personen 50+, Interesse Pflege) - SEO-optimierte Website mit Bestellmöglichkeit

Partnerschaften mit Sanitätshäusern

Sanitätshäuser haben oft keine eigene Pflegebox-Lösung. Bieten Sie Kooperationen an: Das Sanitätshaus tritt nach außen als Partner auf, Sie übernehmen im Hintergrund die komplette Abwicklung.

Skalierung mit Koala

Je mehr Sie wachsen, desto mehr profitieren Sie von Koala: - Keine Kapazitätsgrenzen: Ob 100 oder 10.000 Patienten -- unsere Infrastruktur wächst mit - Bessere Einkaufskonditionen: Mit steigendem Volumen sinken Ihre Stückkosten weiter - Automatisierung: Unsere Software skaliert ohne zusätzlichen Personalaufwand



Checkliste Skalierung

- ☐ [] Vertriebsstrategie definiert (Direktvertrieb, Online, Partner)
- ☐ [] Vertriebsteam aufgebaut oder externe Dienstleister beauftragt
- ☐ [] Online-Marketing-Budget festgelegt und Kampagnen gestartet
- ☐ [] Partnerschaften mit Pflegediensten und Sanitätshäusern aufgebaut
- ☐ [] Controlling-Dashboard eingerichtet (Patienten, Umsatz, Marge)
- ☐ [] Wachstumsziele für die nächsten 12 Monate definiert



Insider-Tipp

Fokus schlägt Perfektion. Viele Gründer verlieren sich in Details -- perfekte Website, perfekte Broschüren, perfekte Prozesse. Erfolgreiche Pflegebox-Anbieter machen es anders: Sie starten schnell, testen viel und optimieren unterwegs. Alles andere ist zweitrangig.

Ihr nächster Schritt

Sie haben jetzt den kompletten Fahrplan. Jetzt geht es darum, ins Handeln zu kommen. Unser Tipp: Starten Sie mit Schritt 1 und 2 gleichzeitig -- Firmengründung und IK-Nummer-Antrag. Parallel dazu vereinbaren Sie ein Erstgespräch mit Koala, damit wir Ihre individuelle Situation analysieren und Sie optimal unterstützen können.

Kontaktieren Sie uns:

 vertrieb@hallokoala.de

 pflegebox-logistik.de

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg zum Pflegebox-Marktführer zu begleiten!

Über Koala

Koala ist der führende Logistik- und Software-Partner für Pflegebox-Anbieter in Deutschland. Wir übernehmen das komplette Fulfillment -- von der Lagerhaltung über den Versand bis zur Abrechnung mit den Krankenkassen. Unsere Kunden profitieren von:

- Unschlagbaren Einkaufskonditionen durch konsolidiertes Gesamtvolumen
- Vollautomatisierter Software für Patientenverwaltung und Abrechnung
- Persönlichem Support durch erfahrene Branchenexperten
- Null Risiko durch erfolgsbasiertes Preismodell (keine Grundgebühr)

Über 100 Pflegebox-Anbieter vertrauen bereits auf Koala -- vom Start-Up bis zum Marktführer mit über 20.000 Patienten.

© 2026 Koala -- Ihr Partner für Pflegebox-Logistik

Dieser Leitfaden dient ausschließlich zu Informationszwecken und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung.