



Das sollten Sie bei der Tagespflege besonders beachten

Wie Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Pflegeeinrichtung durch Pflegesatzverhandlungen sicherstellen, stellt Ihnen diese siebenteilige Serie vor. Im siebten und letzten Teil geht es um die Besonderheiten bei der Tagespflege.

DAS PROBLEM

Heute werden vielfach Einrichtungen der Tagespflege mit vollstationären Einrichtungen kombiniert. Die Träger bieten Tagespflege oft auf Teilflächen ihrer Einrichtungen an. Dies erscheint insofern sinnvoll, als dass sich die Tagesbetreuung vielfach baulich, aber auch konzeptionell und wirtschaftlich gut mit der stationären Pflege verbinden lässt. Leistungsrechtlich lassen sich die beiden Komponenten nur teilweise kombinieren. Der zumeist vorliegende eigene Versorgungsvertrag für die Tagespflege sowie die Leistungs- und Qualitätsmerkmale (LQM) erzwingen in jedem Fall eine wirtschaftlich isolierte Betrachtungsweise. Die entsprechenden Vergütungsverhandlungen unterliegen dabei Besonderheiten, auf die auch in diesem kleinteiligeren Geschäft unbedingt ein besonderes Augenmerk zu legen ist.

Lösung: Die Tagespflege erfährt derzeit einen Boom. Für die Versorgungsstruktur von Pflegebedürftigen in Deutschland ist dies eine sehr sinnvolle Entwicklung. Die Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit einer Einrichtung der Tagespflege ist jedoch für den Träger eine nicht zu unterschätzende Herausforderung. Gerade gegenüber der Pflegesatzverhandlung im stationären Bereich ergeben sich einige Besonderheiten, die im Folgenden angerissen werden.

Grundsätzlich gelten die gleichen Leistungsparameter wie in der Verhandlung im stationären Bereich. Es wird unterschieden zwischen den allgemeinen Pflegeleistungen, der Unterkunft und Verpflegung und den Investitionskosten. Wie auch im stationären Bereich gehört zu einer sorgfältigen Vorbereitung der Pflegesatzverhandlung zunächst die Erfassung der eigenen Kosten. Das ist für die vielen in jüngerer Zeit nach der Reform neu eröffneten Einrichtungen ein

Problem, denn ohne eigene Erfahrungswerte ist der Träger in der Verhandlung ein Stück weit den Kostenträgern ausgeliefert. Um effektiv argumentieren zu können, sind Erfahrungs-, beziehungsweise Vergleichswerte, unerlässlich. Diese sind auch in der Verhandlung der Pflegesätze mit den eigenen Kosten abzugleichen. Dies gilt beispielhaft für die Fahrtkosten: Eine Übersicht über die Kosten des Gasttransportes ist von besonderer Bedeutung, denn in diesem Punkt schwächelt die Kostenerfassung der Leistungserbringer vielfach. Zwar bestehen in manchen Ländern bereits im Antragsformular detaillierte Vorgaben, die das Controlling erleichtern, jedoch ist erfahrungsgemäß an dieser Stelle der Verhandlungsdruck besonders hoch. Ein weiterer Punkt sind die Synergien mit eingebundenen Einrichtungen, sei es eine stationäre Einrichtung oder ein ambulanter Pflegedienst. Um Risiken in der Verhandlung zu vermeiden, sind diese Kostenpunkte in der

DER RAT FÜR DIE PRAXIS

- o Beachten Sie die Vorgaben des Rahmenvertrages nach § 75 SGB XI für die Tagespflege in dem jeweiligen Bundesland.
- o Prüfen Sie vor einer Erweiterung des Angebotes abends oder am Wochenende isoliert die Wirtschaftlichkeit des jeweiligen Angebotes.
- o Kooperieren Sie zur Sicherstellung einer hohen Auslastung mit ambulanten Diensten o.ä. zum Beispiel über Beratungsleistungen.
- o Wie bei allen Pflegesatzverhandlungen gilt auch für die Tagespflege, dass schwächere Abschlüsse in einzelnen Positionen oder insgesamt Ihnen in den kommenden Jahren nachhängen, da sie immer die Grundlage für die weiteren Verhandlungen sind.

eigenen Verhandlungsvorbereitung besonders zu beleuchten. Der Bezug von Lebensmitteln aus dem stationären Bereich beispielsweise muss sehr sorgfältig dargestellt werden, um Benachteiligungen zu vermeiden. Das gleiche gilt für geteilte Stellen, wie zum Beispiel bei der Pflegedienstleitung oder in der Verwaltung.

In der Antragsgestaltung selbst sind die landesrechtlichen Bedingungen des Rahmenvertrages wichtig für das Ergebnis der Pflegesatzverhandlung. Zu prüfen ist, wie viele Ausfalltage je nach vertraglich vereinbarten Tagen abgerechnet werden können. In manchen Bundesländern werden keine Ausfalltage übernommen, was das wirtschaftliche Risiko für die Einrichtung deutlich erhöht. Die Gründe, aus denen Gäste nicht in die Einrichtung kommen, sind vielfältig. Der Ausfall eines Gastes dürfte – unter Berücksichtigung der kalkulatorischen Auslastung in dem jeweiligen Bundesland – für die Tagespflege als ein konkretes wirtschaftliches Wagnis gewertet werden dürfen. Die Höhe eines eventuellen Zuschlags richtet sich nach den rahmenvertraglichen Bedingungen und den Erfahrungswerten über die Zahl der Ausfalltage in der Vergangenheit.

Wochenendangebote erfordern veränderte Kalkulationen

Der Rahmenvertrag enthält zudem Aussagen über die kalkulatorischen Belegungstage und die kalkulatorische Auslastung. Beides wird jeweils für ein Jahr angegeben. Die Kombination ergibt den

Divisor für die Gestehungskosten und trägt somit wesentlich zur Höhe der Pflegesätze bei. Dabei wird in der Regel von einer 5-Tage-Woche ausgegangen, so dass beispielsweise Wochenendangebote veränderte Kalkulationen auch im Bezug auf die Grundlage erfordern. Bedeutsamer noch ist der kalkulatorische Auslastungsgrad, der in manchen Ländern den zwangsläufigen Schwankungen in der Belegung der Tagespflege nicht gerecht werden kann. Ein Abgleich der rahmenvertraglichen Vorgabe mit der tatsächlichen Belegung gehört zu den Grundlagen der Vorbereitung der Pflegesatzverhandlung, denn natürlich wirken sich bei der durchschnittlichen Größe der Tagespflege von 16 bis 17 Plätzen unbesetzte Plätze deutlich spürbar aus.

Je nach dem Bundesland, in dem verhandelt wird, kann sich im Bereich der Personalkosten in der Pflege ein erheblicher Spielraum ergeben. Üblicherweise liegt der Personalschlüssel unabhängig von dem Pflegegrad zwischen vier und sechs Gästen pro Kraft. Zum Beispiel entsteht in Niedersachsen nun in den Verhandlungen die Tendenz, Personalschlüssel im Verhältnis zu den Pflegegraden zu verhandeln. Wenn dieser Ansatz keine rahmenvertragliche Verankerung hat, besteht keine rechtliche Verpflichtung, diese Schlüssel zu vereinbaren. Auch hier ist ein Abgleich zwischen den Modellen zur Berechnung des Personalbedarfs und den Auswirkungen auf die Versorgung und die Wirtschaftlichkeit unbedingt zu erarbeiten.

Formell gelten ansonsten die üblichen Fristen, wie sie auch aus dem stationären Bereich bekannt sind. So muss rechtzeitig ein Ankündigungsschreiben nach § 9 WVBG ergangen sein und bei der Antragsstellung sollte die 6-Wochen Frist gem. § 85 Abs. 5 SGB XI eingehalten werden. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Probleme der Wirtschaftlichkeit der Tagespflege vielfältig sind und die vorhergehenden Darstellungen nur einen Ausschnitt ergeben. Die Pflegesatzverhandlung ist von zentraler Bedeutung für die Umsatzgestaltung, einhergehend mit der Auslastung. Die Rechtslage zur Verhandlung selbst ist ansonsten weitestgehend vergleichbar zum stationären Bereich. In der Verhandlungspraxis selbst ergeben sich aber zum Teil weitreichende Unterschiede, schon allein weil in manchen Ländern noch kein geeignetes Antragsformular zur Verfügung steht und auch der Rahmenvertrag der stark wachsenden Bedeutung der Tagespflege nicht überall gerecht wird. Aber die derzeit großzügigen SGB-XI-Leistungen sowie die günstige Personalsituation lassen die Tagespflege in vielen Situationen zu einer sinnvollen Ergänzung zu bestehenden Einrichtungen oder „solitär“ werden. Unter Berücksichtigung der Besonderheiten dieser Angebotsform wird es auch ein wirtschaftlicher Erfolg für die Träger.

MEHR ZUM THEMA

Kontakt zum Autoren:
h.christophers@steinmeyer-law.de



Hinrich Christophers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Steinmeyer&Partner in Hamburg.

mega.com
ein deutscher Hersteller für
Kontaktmatten
kompatibel mit fast allen
Schwesternrufanlagen.
Info unter 04191/9085-0
www.megacom-gmbh.de