



Wirtschaftsrecht mit sozialem Anspruch

Arbeiten in der Fachkanzlei für die Sozialwirtschaft

Von Rechtsanwalt Jörn Bachem,* Darmstadt

Soziales Engagement als Schlüsselqualifikation in der Sozialwirtschaft

Alte und kranke Menschen pflegen, Demenzkranke betreuen, den Alltag von und mit Behinderten gestalten, Freud und Leid mit diesen Menschen teilen, ihr Leben jeden Tag lebenswerter machen. Für viele eine Berufung, für weit mehr als eine Million Menschen Beruf, alleine in der Pflege. Der eine oder andere Uni-Abgänger hat selbst Erfahrungen in diesem Berufsfeld gesammelt, während eines freiwilligen sozialen Jahres, des Zivildienstes oder sogar bei ehrenamtlichem Engagement. Die meisten von ihnen werden sie, wenn nicht sogar als prägend, dann doch zumindest als wert- und sinnvoll erlebt haben. In unserer Kanzlei sind solche Erfahrungen eine Schlüsselqualifikation. Und das ist nicht irgendeine Marotte aus dem Personalhandbuch. Praktische Kenntnisse aus der Betreuung pflegebedürftiger oder behinderter Menschen helfen vor allem Tag für Tag bei der Arbeit als Rechtsanwalt in der Sozialwirtschaft im Dialog mit den Mandanten und beim gemeinsamen Finden der besten Lösung.

Aus Paragraphen wird Realität

Neben den menschlichen Erlebnissen und dem Verständnis für die Arbeitsfelder, -organisation und -abläufe lernt man bei der Mitarbeit in sozialen Einrichtungen auch deren Fachsprache kennen. Aus Paragraphen, Bescheiden und Verträgen wird plötzlich erlebbare Realität! Das ist ein unschätzbare Vorteil. Gute Examensnoten bedeuten nicht automatisch auch gute Qualität der anwaltlichen Beratung. Es kommt in der Sozialwirtschaft noch mehr als in anderen Branchen darauf an, die Sprache der Mandanten zu sprechen. Juristisches Kauderwelsch und traditionelle Wendungen, mit denen gerade Anfänger gerne zeigen wollen, im Beruf angekommen zu sein, helfen hier nicht weiter. Aufgabe eines im Sozialrecht tätigen Rechtsanwalts ist zu einem großen Teil, Übersetzer zwischen zwei Fachwelten zu sein.

Mehr als nur Broterwerb

Und last but not least: Wer selbst in einer sozialen Einrichtung gearbeitet hat, wer sich einmal Zeit für einen einsamen Menschen nehmen konnte oder mit behinderten Menschen gelacht hat, der weiß als Anwalt, der diese Einrichtungen berät, jeden Tag um den Sinn seiner Arbeit, der über den reinen Broterwerb und die Selbstbehauptung in einem anspruchsvollen Beruf weit hinausgeht. Das ist ein Privileg, das wohl wenigen Juristen vergönnt ist. Die abstrakte Erkenntnis grundsätzlicher Sinnhaftigkeit des eigenen Tuns ist Welten entfernt davon, sie konkret mit den Menschen, um die es in der Sozialwirtschaft geht, zu erleben.

Ein guter Anwalt liefert nicht einfach die richtige juristische Lösung, sondern berücksichtigt die Auswirkungen auf das Unternehmen, dessen Strategie und oft auch die Gefühlslage der Verantwortlichen. Das alles gelingt nur, wenn man sich gut kennt und weiß, wovon man spricht. Und wenn man sich mit den Zielen des eigenen Mandanten identifizieren kann. In meiner früheren Tätigkeit ist mir das bei dem einen oder anderen rein profitorientierten Unternehmer schwer gefallen. Diese Art von Mensch trifft man in der Sozialwirtschaft sehr selten an. Und diejenigen, die so denken, sterben nach und nach aus, weil hier der Erfolg von den besseren menschlichen Faktoren abhängt.

Am häufigsten ist man in der Sozialwirtschaft damit beschäftigt, Verhandlungen und Auseinandersetzungen mit Kranken- und Pflegekassen sowie Sozialhilfeträgern zu führen. Egal, wie überzeugend es auch sein mag, ohne ihre Unterschrift wird kein Konzept einer sozialen Dienstleistung Realität, fließt kein Geld aus den öffentlichen Kassen. Und ohne dieses Geld geht es (fast) nie in unserem Sozialstaat.



Jörn Bachem

* Der Autor ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der Kanzlei Iffland & Wischnewski Rechtsanwälte – Fachkanzlei für die Sozialwirtschaft, Darmstadt.

Ein Beispiel aus unserer Praxis: Ein Mandant möchte eine Spezialeinrichtung für intensivpflegebedürftige Kinder aufbauen. Viele müssen andauernd beatmet oder überwacht werden und können zuhause nicht optimal betreut werden. Zum Konzept gehört pädagogische Förderung und die Anbindung an normale Schulen, damit auch diese Kinder eine Chance zum Lernen und auf einen normalen Alltag

Widerstände der Kostenträger überwinden

Für Studium und Berufsstart



Klütsch, Bewerben für Hochschulabsolventen
Von Anja Klütsch, MBA
2011. XI, 105 Seiten. Kart. € 11,90
(dtv-Band 50926)

Plander, Ratgeber Studentenjobs
Von Prof. Dr. Harro Plander
2007. XXII, 234 Seiten. Kart. € 12,50
(dtv-Band 50667)

Brehm, Erfolgreich zum Studienplatz
Von Dr. Robert Brehm und
Dr. Wolfgang Zimmerling
2007. XVII, 214 Seiten. Kart. € 11,50
(dtv-Band 50652)



BAföG, Bildungsförderung
Textausgabe mit ausführlichem Sachverzeichnis und einer Einführung von Prof. Dr. Ulrich Ramsauer, Vors. Richter am Verwaltungsgericht Hamburg.
30. Aufl. 2011. XXVI, 234 Seiten. Kart. € 9,90
(dtv-Band 5033)

**Birnbaum
Mein Recht bei Prüfungen**
Von Dr. Christian Birnbaum
2007. XXIII, 207 Seiten. Kart. € 9,50
(dtv-Band 50647)



Gramm/Wolff, Jura – erfolgreich studieren
Von Christof Gramm und
Heinrich Amadeus Wolff
6. Aufl. 2012. XIII, 264 Seiten. Kart. € 14,90
(dtv-Band 50624)

**Theisen
ABC des wissenschaftlichen Arbeitens**
Von Prof. Dr. Dr. Manuel René Theisen
2006. VII, 256 Seiten. Kart. € 9,50
(dtv-Band 50897)

Beck im dtv



bekommen. Obwohl alle Beteiligten wissen, dass die neue Einrichtung dringend gebraucht wird, verlaufen die Verhandlungen zäh. Das Konzept durchläuft über die Monate unzählige Fassungen. Als es dann ums Geld geht, wird das Klima rau. Erst stehen die Krankenkassen auf der Bremse, als die Finanzierung des Schulbesuchs zum Thema wird, der Sozialhilfeträger. Der Druck ist groß, denn der Mietvertrag ist längst unterschrieben, die geplante Eröffnung steht kurz bevor. Die Widerstände müssen nun überwunden und tragbare Kompromisse gefunden werden, Hand in Hand mit dem Mandanten, mit viel Durchhaltewillen, Verhandlungsgeschick und einer optimistischen Vision.

Wenn über Geld gestritten wird, geht es oft auch um die Personalausstattung in Pflegeheimen. Der Volksglaube meint ja zu wissen, dass die Heimträger aus Eigennutz daran sparen. Die Realität ist, dass Pflegekassen und Sozialhilfeträger die Kosten niedrig halten wollen. Und letztlich muss jedes Heim sich auch im Markt positionieren. Angehörige entscheiden sich selten für das teuerste Heim mit dem meisten Pflege- und Betreuungspersonal. Und die Leistungen der Pflegeversicherung reichen nie aus, um die Kosten eines Heimplatzes vollständig zu bestreiten. Also gilt es, aus beschränkten Mitteln das Beste zu machen. Und da ist viel möglich.

Ein weiterer wichtiger Bereich sind Qualitätskontrollen. Pflegeeinrichtungen unterliegen Prüfungen der Heimaufsicht, der Pflegekassen, des Sozialhilfeträgers, der Gesundheits-, und Bauaufsichtsämter. Und das sind längst nicht alle. Und längst nicht alle Forderungen der Behörden sind berechtigt oder auch nur sinnvoll. Hier kann und muss man tief in die Fachwelt einsteigen und viel über die Arbeit von Pflege- und Betreuungseinrichtungen lernen. Nicht selten lassen sich Konflikte dann lösen, indem zwischen den Sprachen der Verwaltung und der Praxis übersetzt wird.

Mandantenstruktur Die Sozialwirtschaft ist ein besonderer Wirtschaftszweig, aber längst nicht mehr alleine in den Händen gemeinnütziger oder kirchlicher Träger. Gewerbliche Unternehmen sind inzwischen genauso wichtig. Die Mandanten sind beispielsweise Einrichtungen der Altenhilfe wie Pflegeheime, Betreiber von Wohnkomplexen des sogenannten betreuten Wohnens, ambulante Pflegedienste und immer mehr auch Einrichtungen der Behindertenhilfe wie Wohnheime, integrative Kindergärten, Behindertenwerkstätten etc. Auch Krankenhausträger werden betreut. Neben den Unternehmen selbst werden auch ihre Verbände, privat-gewerbliche genauso wie die bekannten Wohlfahrtsverbände, also Rotes Kreuz, Caritas, Diakonie, Paritätischer und andere beraten. Dazu kommen Investoren und Banken, die längst erkannt haben, welche Kraft und welches Potential in der Sozialwirtschaft stecken.

Immer mehr Arbeit für wenige Spezialisten Das Tätigkeitsfeld der Sozialwirtschaft ist eines der zukunftsträchtigsten und am stabilsten wachsenden. Alleine Altenpflegeheime setzen jährlich mehr als 25 Milliarden Euro um, die Behindertenhilfe etwa 12,5 Milliarden. Die Demographie sorgt dafür, dass wir immer mehr Arbeit bekommen – wir alle leben immer länger, immer mehr Menschen benötigen aber in den letzten Jahren ihres langen Lebens Unterstützung und Pflege. Alleine in der Pflege arbeiten schon heute in Deutschland mehr Menschen als in der gesamten Automobilindustrie. Tendenz: weiter stark steigend. Gleichzeitig gibt es sehr wenige «Player» im Anwaltsmarkt, die bundesweit tätig und umfassend aufgestellt sind.

So wie die Sozialwirtschaft weiter wachsen wird, wird es auch die Beratungsbranche tun. Momentan zeichnet sich in der Pflegebranche wieder eine Konsolidierungsphase ab, kleinere Unternehmen geben auf oder verkaufen, andere werden größer. Die Struktur der Branche wird aber wohl immer durch den Wettbewerb



zwischen den Einrichtungen der Wohlfahrtspflege und den privat-gewerblichen geprägt und letztere werden noch lange vor allem mittelständisch und regional bleiben. Das ist einer der Gründe, warum die klassischen Großkanzleien in diesem Markt kaum eine Rolle spielen – und viel Raum für besondere Kanzleien und Köpfe ist.

Die Tätigkeit wie meine, nämlich vor allem in der Beratung im Leistungserbringer-sozialrecht und im Heimrecht, ist sehr herausfordernd und verlangt hervorragende juristische, vor allem methodische Fähigkeiten genauso wie ein tiefes Verständnis für die Belange und Arbeitspraxis der Branche. Ein Kommentar hilft bei der Beratung oft nicht weiter. Man arbeitet als Anwalt in diesem Bereich jeden Tag mit neuen Gesetzen und Verordnungen, zu denen es keine Rechtsprechung und Literatur gibt. So kann man gleichzeitig aber auch die Chance nutzen, die Rechtsprechung mit zu prägen, nicht zuletzt durch Musterverfahren, die man für Verbände führt. Oft ist ein Fall aber nicht durch ausgeklügelte juristische Konstruktionen zu lösen, sondern indem man den richtigen Mitarbeiter bei den Krankenkassen oder einer Behörde anruft, das persönliche Gespräch sucht und in kooperativem Stil praxisgerecht das Machbare gestaltet. Die Besonderheiten des Leistungserbringerrechts erzwingen häufig – ohnehin meistens anzustrebende – außergerichtliche Lösungen, oft formalisiert in Schiedsverfahren. Spaß an Strategien und Taktik, Verhandlungspsychologie und nicht zuletzt auch an wirtschaftlichen Fragestellungen sowie konzeptionelles Denken sind wichtige Merkmale, die ein Anwalt in diesem Feld braucht. Notwendig sind außerdem eng abgestimmtes tagtägliches Teamplay und fachgebietsübergreifendes Denken.

Juristische Kernkompetenz –
aber ohne Kommentar!

Sozialrecht wird gerade heute viel zu sehr mit Hartz IV, von Eingeweihten vielleicht noch mit Klagen wegen Berufsunfällen in Verbindung gebracht. Mit diesen Facetten des großen Rechtsgebiets Sozialrecht habe ich nichts zu tun. Ob es nun um Arztpraxis und Krankenhaus im Medizinrecht oder um eine Pflegeeinrichtung und ein Behindertenwohnheim geht, das Sozialrecht gibt wesentliche Strukturen für die Einrichtungen vor, beeinflusst ihre Arbeitsprozesse, bestimmt Regeln für die staatliche Überwachung der Leistungen und ihrer Qualität und definiert Kriterien und Verfahren für die Vereinbarung der Leistungsentgelte. Sozialstaatliche Leistungs- und Eingriffsverwaltung fließen hier zusammen und prägen auch die zivilrechtliche Beziehung zwischen den Unternehmen und den Menschen, die soziale Dienstleistungen benötigen. Dabei wird immer wieder um das richtige Verhältnis zwischen öffentlicher Regulierung und Fürsorge und unternehmerischer Gestaltungsfreiheit gerungen – ein spannendes Feld für Verwaltungs- und Sozialrechtler. Zumal Sozialversicherungsträger und Behörden viel mehr Fehler machen als Laien sich vorstellen können.

Sozialrecht als Chance
im verkannten Markt

Warum Sozialrecht und gerade das Leistungserbringersozialrecht an den Unis praktisch kaum stattfinden, kann man vielleicht mit seinen komplexen und ungewohnten Strukturen erklären. Der Hauptgrund dürfte allerdings darin liegen, dass die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung des Sozialrechts von Juristen vollkommen unterschätzt wird. Hat man sich erst einmal eingearbeitet, ist es nämlich auch nicht schwieriger als andere Zweige des öffentlichen Rechts und auch nicht weniger interessant als Bauplanung oder Immissionsschutz – ganz im Gegenteil. Wer jetzt einsteigt, kann viel bewegen und sich frühzeitig etablieren. Lange bevor andere den größten und menschlichsten Wirtschaftszweig unseres Landes für sich entdecken.