



Foto: Adobe Stock/boonchok

Potenzial für Anhebung der eigenen Sozialhilfe-Sätze prüfen

Ein relevanter Anteil der Einrichtungen ist bei Investitionskosten unterfinanziert.

Mit mehr als 11.000 Einrichtungen soll die vollstationäre Langzeitpflege in Deutschland ein entscheidender Anker für die Altenpflege sein. Sollte sein – denn aufgrund von Inflation, Energiekrise, dem „Tarifreuegesetz“ GVWG und den damit steigenden Löhnen, stiegen die Eigenanteile in den Einrichtungen in den letzten Jahren dramatisch an. Ein Effekt, der mittlerweile auch von Politik und Medien landläufig wahrgenommen wird. Die Kassenanteile entwickeln sich parallel dazu nur marginal weiter und können die Kostensteigerungen bei Weitem nicht auffangen – das führt absehbar zu immer höheren Anteilen von Sozialhilfebedürftigen in den Einrichtungen.

Zu dem finanziellen Druck kommt der Fachkräftemangel, welcher zur Nicht-Belegung vorhandener Plätze, damit zu sinkender Auslastung und einer weiteren Verschlechterung der Wirtschaftlichkeit führt – die verheerenden Ausmaße dieser Gesamtgemengelage ließen sich in trauriger Regelmäßigkeit an den vielen Insolvenzen der letzten Monate ablesen.

Was die perspektivisch massiv steigenden Anteile von Sozialhilfebedürftigen für die Träger der Einrichtungen bedeuten können, wollen wir an einem Beispiel verdeutlichen: Kostensteigerungen von 200 Euro im Eigenanteil pro Pflegebedürftigen und Monat sind im Rahmen von Pflegesatzverhandlungen aktuell keine Seltenheit. Bei derartigen Kostensprüngen können beileibe nicht alle Pflegebedürftigen die steigenden Kosten aus eigener Kraft aufbringen.

Gehen wir kalkulatorisch davon aus, dass der mit dem Sozialhilfeträger vereinbarte Investitionskostensatz sieben Euro je Belegungstag unter dem Investitionskostensatz der Selbstzahler liegt und von 100 Menschen durch die Pflegesatzsteigerung zehn Pflegebedürftige zusätzlich zu Sozialhilfeempfängenden werden. Aufgrund des negativen Effekts der Investitionskosten werden statt einer im Pflegesatz verhandelten Budgetsteigerung von 20.000 Euro nur knapp 18.000 Euro im Monat realisiert.

Dadurch werden in der Gesamtkostensteigerung die IST-Kosten des Pflegeheims trotz deutlich gestiegenem Eigenanteil nicht refinanziert. Die wirtschaftliche Gesamtsituation hat sich also verschlechtert. Daher ist es von außerordentlicher Bedeutung, dass die Investitionskosten auskömmlich verhandelt werden. Leider zeigt die Praxis, dass ein relevanter Anteil der Einrichtungen am Markt in diesem Bereich unterfinanziert ist.

Sollten die über Ihre Investitionskosten refinanzierten Positionen (namentlich Kaltmiete, Leasing-Zahlung, Instandhaltungskosten, Fremd- und Eigenkapitalzinsen sowie Abschreibungen) in Summe deutlich unter Ihren Erträgen aus Investitionskosten liegen, so sollten Sie prüfen (lassen), ob der aktuelle Rechtsrahmen ein Potenzial für die Anhebung der eigenen Sozialhilfe-Sätze bietet.

Grundlage jeder Investitionskostenverhandlung ist eine Kalkulation, welche die Einrichtung individuell abbildet und auf einer soliden Datenbasis fußt. Für deren Vorbereitung

TICKETS FÜR DEN MESSEKONGRESS

Nico Kling und Jörn Bachem sind Referenten auf dem diesjährigen Messekongress der Altenpflege Messe bei der Masterclass 1.06: „Endlich auskömmlich finanziert – wie Investitionskosten stationärer Einrichtungen wirtschaftlich und rechtssicher gestaltet und vereinbart werden können“ am **23. April von 14 bis 16 Uhr**.



Die Messe findet vom 23. - 25. April in Essen statt. Tickets für den Messekongress und die Messe sind ab sofort online unter altenpflege-messe.de/messekongress/ oder durch Scannen des QR-Codes erhältlich.

und die Verhandlung braucht es Grundlagenwissen: SGB XI und XII, Rahmenverträge, landesspezifische Vereinbarungen und Gepflogenheiten. Genauso wichtig und mehr als nur lästige Pflichtübung ist es aber, vor und während der Verhandlung alle Formalien einzuhalten und ein mögliches Schiedsverfahren stets mitzudenken. Das beginnt bei der Schriftform der Verhandlungsaufforderung und endet beim Protokoll der letzten Verhandlung. Zwischen Einrichtungen- und Sozialhilfeträger besteht ein strukturelles Machtgefälle. Nicht wenige Behörden nutzen das aus.

So kennen wir Fälle, bei denen Kostenträger nur Schmetterlingsbäder refinanzieren wollen, da das betreffende Landesrecht keine Pflicht für Nasszellen in jedem Zimmer kennt; in anderen Ländern werden Mieten auf lokale Mietspiegel für Privatwohnraum gedeckelt oder Terrassen- und Balkonflächen gänzlich aus der Refinanzierung gestrichen; Verhandlungen werden willentlich oder durch Personalmangel auf Kos-

traherseite verschleppt. Diese und vergleichbare Dinge müssen Sie als Träger nicht klaglos hinnehmen.

In der Praxis stehen die Einrichtungen während der Verhandlungen unter Kosten- und unter Zeitdruck, der im Laufe der Auseinandersetzung mit den Kostenträgern zunehmend weiteren Kostendruck auslöst. Mit gut vorbereiteten und formal sauber geführten Verhandlungen lässt sich der Spieß ein Stück weit umdrehen und selbst Zeit- und Verhandlungsdruck aufbauen. Niemand verhandelt mit dem Ziel, ein Schiedsverfahren zu führen. Wer aber aufgrund formaler Fehler nicht in der Lage ist, widrigenfalls erfolgreich ein Schiedsverfahren zu führen, kann nicht erfolgreich verhandeln.

Nico Kling ist Leiter Geschäftsstellen Ost & Nord der bpa Servicegesellschaft.

Jörn Bachem ist Rechtsanwalt und Partner bei Iffland Wischnewski.