

Gute Kalkulation macht den Erfolg

Von Ralph Wißgott

Ambulante Dienste, die eine Tagespflege planen, sollten das mögliche Kundenpotenzial ermitteln und danach die Größe des Angebots bestimmen und kalkulieren.

Hambühren. Wenn es um die konkrete Umsetzung einer Tagespflege geht, sind im Vorfeld grundlegende Entscheidungen zu Öffnungszeiten, Flächen- und Raumbedarf, personeller Ausstattung und der Ausstattung der Räumlichkeiten zu treffen. Es ist grundsätzlich zu berücksichtigen, dass die mit den Kostenträgern in Einzelverhandlungen festgelegten Pflegesätze mindestens kostendeckend sein müssen. Genau darin steckt jedoch die Schwierigkeit.

So heißt es zwar in § 82 Abs. 1 SGB XI: „Zugelassene Pflegeheime und Pflegedienste erhalten nach Maßgabe dieses Kapitels eine leistungsgerechte Vergütung für die allgemeinen Pflegeleistungen“ und in § 84 Abs. 2 SGB XI: „Die Pflegesätze müssen leistungsgerecht sein. Sie sind nach dem Versorgungsaufwand, den der Pflegebedürftige nach Art und Schwere seiner Pflegebedürftigkeit benötigt, in drei Pflegeklassen einzuteilen... Die Pflegesätze müssen einem Pflegeheim bei wirtschaftlicher Betriebsführung ermöglichen, seinen Versorgungsauftrag zu erfüllen... Bei der Bemessung der Pflegesätze einer Pflegeeinrichtung können die Pflegesätze derjenigen Pflegeeinrichtungen, die ... im Wesentlichen gleichartig sind, angemessen berücksichtigt werden“.

Die Praxis zeigt jedoch, dass es mitunter für Pflegeeinrichtungen schwierig ist „leistungsgerechte“ Vergütungen zu verhandeln. Vielmehr geben viele Kostenträger die Vergütungssätze einfach vor – auch in Bezug auf den Vergleich mit anderen Einrichtungen. Hier werden jedoch häufig Äpfel mit Birnen verglichen. Einrichtungen mit zwölf Stunden Öffnungszeit werden Tagespflegen mit acht Stunden Öffnungszeit gegenübergestellt, Einrichtungen mit einem Personalschlüssel von 3:1

anwesend mit Einrichtungen mit einem Personalschlüssel von 5:1 in Vollzeitstellen verglichen.

Genau da liegt die Schwierigkeit für jeden Betreiber. Ist dieser rechtssicher in der Lage „leistungsgerechte“ Pflegesätze zu verhandeln und so konfliktbereit, notfalls seinen Anspruch auch vor der Schiedsstelle und einem Gericht durchzusetzen, so kann das Tagespflegekonzept daraufhin abgestellt werden. Ist der Betreiber jedoch eher geneigt, die von den

//

„Für die Auslastung eines Tagespflege-Platzes sind drei bis vier Kunden notwendig“

Ralph Wißgott

Kostenträgern angebotenen Pflegesätze zu akzeptieren, so wird man um Kompromisse im Konzept nicht herumkommen. Denn Öffnungszeiten sowie der Personalbedarf wirken sich entscheidend auf die Höhe des benötigten Pflegesatzes aus, der Flächen- und Raumbedarf auf den Anteil für Unterkunft und Verpflegung, die Ausstattung der Räumlichkeiten auf den Investitionskostenanteil. Dieser muss schließlich in den meisten Bundesländern vom Tagesgast getragen werden.

Die Größe (Plätze) einer Tagespflegeeinrichtung spielt in Bezug auf den Vergütungsbedarf eine große Rolle. Vorausgesetzt der Gesamtversorgungsvertrag kommt nicht zustande (siehe Tagespflege Teil 2), benötigt der Betreiber eine Pflegedienstleitung (PDL) und eine stellvertretende PDL, egal wie viele Plätze die Einrichtung vorhält. Auch steigen Gesamtflächenbedarf und Gesamtpersonalbedarf nicht äquivalent mit der Anzahl der Tagespflegeplätze an. Auf der anderen Seite gibt es Grenzen, was die Gruppengröße angeht.

Nach unserer Erfahrung haben sich Gruppengrößen von bis zu 15 Pflegebedürftigen als optimal he-

rausgestellt. Wie hoch die Anzahl der Tagespflegeplätze sein soll, ist jedoch individuell zu ermitteln, sprich das Kundenpotenzial des Betreibers sollte zunächst ermittelt werden. Hierzu folgendes Beispiel: Ein Pflegedienst möchte ein Tagespflegeangebot schaffen. Dieser Dienst betreut 50 Pflegekunden, die in eine Pflegestufe eingestuft sind sowie 70 Beratungskunden (§ 37 Abs. 3 SGB XI). Der Anbieter greift also auf ein Tagespflegepotenzial von 120 Pflegekunden direkt zu. Nun hängt es sehr vom Verkaufsgeschick des Anbieters ab, wie vielen Kunden er die Tagespflege schmackhaft machen kann. Nach unserer Erfahrung ist jedoch ein Drittel bis die Hälfte sehr realistisch. Also 40 bis 60 Pflegekunden werden dieses Angebot nutzen. Da die Tagespflegesachleistung der Pflegekasse i. d. R. nicht für einen täglichen Besuch ausreicht, werden viele Pflegekunden das Tagespflegeangebot nur tageweise nutzen. Hier zeigt uns die Erfahrung, dass für einen Tagespflegeplatz drei bis vier Kunden notwendig sind, um ihn dauerhaft auszulasten. Dieser Pflegedienst würde also aller Wahrscheinlichkeit nach 12 bis 15 Tagespflegeplätze allein aus seinem direkten Kundenstamm auslasten können. Ein gutes Marketing vorausgesetzt, würden zusätzliche Kunden gewonnen, zu denen der Pflegedienst bisher keinen Kontakt hatte.

Pflegedienste, die größer sind, sollten durchaus auch über andere Dimensionen nachdenken. Aktuell begleiten wir eine Tagespflege mit 20 Plätzen (in zwei Gruppen), aber auch größere Einrichtungen werden zukünftig sicher entstehen. Tagespflegen, die kleiner als 15 Plätze sind, haben es meist enorm schwer kostendeckend zu arbeiten. //

INFORMATION

Beim Autor Ralph Wißgott,
Tel.: (0 51 43) 66 96 27,
E-Mail: rw@uw-b.de