

# Defizite durch Preiserhöhungen ausgleichen

VON RALPH WISSGOTT

Viele Pflegedienste sind noch immer der Meinung, dass günstigere Preise zu größerem Erfolg führen. Der Markt hat uns jedoch eines Besseren belehrt. Pflege ist ein Qualitäts- und Empfehlungsgeschäft, kein Niedrigpreisgeschäft. So ist es in der Praxis so, dass die erfolgreichen Einrichtungen eher höhere Preise haben als die kleineren, weniger erfolgreichen Pflegeanbieter.

Das ist sogar, sehr genau betrachtet, logisch. Wer mehr Geld zur Verfügung hat, kann bessere Qualität bieten, kann die Mitarbeiter besser vergüten, kann Mitarbeiter und Pflegeeinrichtung besser ausstatten und vieles mehr.

Eine Steuerung des Angebotes wie in CAREkonkret 49 (S. 10) beschrieben, ist sicher nicht in allen Fällen erfolgreich möglich, manche Einrichtungen werden diesen Weg vielleicht auch nicht beschreiten wollen. Also stellt sich die Frage, wie kann das drohende Defizit dann ausgeglichen werden?

Zunächst ein Rechenbeispiel hierzu: Ein Pflegedienst erbringt im Jahr 12 000 Leistungsstunden im SGB XI. Ein Drittel der Pflegebedürftigen entscheidet sich für die Vergütung nach Zeit, so sind davon 4 000 Stunden betroffen. Angenommen der Pflegedienst benötigt aktuell 45 Euro Stundenvergütung, erhält aber nur 36 Euro. So verursachen diese 4 000 Stunden ein Defizit von jeweils 9 Euro, gesamt also

36 000 Euro im Jahr. Dieses Defizit gilt es nun auszugleichen.

Es bestehen verschiedenste Möglichkeiten durch Preiserhöhungen einen entsprechenden Ausgleich herbei zu führen:

*// Pflegedienste sollten jedes Jahr eine Erhöhung des Punktwertes beantragen. Es ist mehr als sinnvoll durch leichte jährliche Erhöhungen am Ball zu bleiben //*

RALPH WISSGOTT

Punktwert SGB XI: Pflegedienste sollten jedes Jahr eine Erhöhung des Punktwertes beantragen. Es ist mehr als sinnvoll durch leichte jährliche Erhöhungen „am Ball“ zu bleiben. Für Pflegedienste mit einem niedrigen Punktwert ist es unumgänglich in ausführliche Einzelverhandlungen einzutreten, da mit prozentualen Erhöhungen niemals ein Gleichstand zu den Pflegediensten mit hohem Punktwert erzielt werden kann. Prozentuale Erhöhungen führen dazu, dass die Schere zwischen günstigen und teureren Einrichtungen nur noch mehr auseinander geht. Wenn Kos-

ten entsprechend nachgewiesen werden können, sind die Aussichten gut, hier auch größere Steigerungen durchzusetzen.

**Einzelvereinbarungen SGB V:** Es gibt zwar in jedem Bundesland Vergütungsvereinbarungen für behandlungspflegerische Leistungen, es besteht aber immer die Möglichkeit, auf den Einzelfall hin, abweichende Vergütungsvereinbarungen zu treffen. Wenn eine Behandlungspflege überdurchschnittlich zeitintensiv ist, kann man für diese Versorgung andere Entgelte mit der Kasse vereinbaren. Viele Pflegedienste sind in Einzelverhandlungen nicht sehr erfahren.

**Verhinderungspflege und Betreuungsleistungen:** Diese zwei Leistungsbereiche sind nicht Bestandteil des Versorgungsvertrages und der Vergütungsvereinbarung. Für diese Leistungen legt der Pflegedienst die Preise selbst fest. Hierüber kann durch eine Preiserhöhung um einige Euro pro Stunde das Defizit reduziert werden. Das gleiche gilt selbstverständlich für jegliche Privatleistungen.

Wenn die Pflegedienste ihre Möglichkeiten der Preiserhöhungen nutzen, kann das Defizit teilweise oder gänzlich ausgeglichen werden

■ **Ralph Wißgott ist Unternehmensberater und bietet ein Seminar zum Thema an. Internet: [www.uw-b.de](http://www.uw-b.de)**