

BEISPIELRECHNUNG PROZENTUALE STEIGERUNG

AUSGANGSWERTE	EINRICHTUNG 1	EINRICHTUNG 2
Jahr 1 + 2%	0,030700 €	0,045000 €
Jahr 2 + 2%	0,031375 €	0,045990 €
Jahr 3 + 2%	0,032066 €	0,047002 €
Jahr 4 + 2%	0,032771 €	0,048036 €
Jahr 5 + 2%	0,033492 €	0,049093 €
Jahr 6 + 2%	0,034229 €	0,050173 €
Jahr 7 + 2%	0,034982 €	0,051276 €
Jahr 8 + 2%	0,035752 €	0,052405 €
Jahr 9 + 2%	0,036538 €	0,053557 €
Jahr 10 + 2%	0,037342 €	0,054736 €
	0,038163 €	0,055940 €

> Bei gleicher prozentualer Erhöhung des Punktwertes wird der Unterschied zwischen den Einrichtungen trotzdem immer größer.



FOTO: SUSANNE EL-NAWAB

> Kalkulieren Sie glasklar und scheuen Sie nicht den Schritt in die Einzelverhandlungen, rät Unternehmensberater Ralph Wissgott

Verlieren Sie den Anschluss nicht!

NIEDRIGE PUNKTWERTE NICHT HINNEHMEN, SONDERN ZU EINZELVERHANDLUNGEN AUFRUFEN – EIN KOMMENTAR VON RALPH WISSGOTT

Es ist in den meisten Bundesländern üblich, Punktwert erhöhungen prozentual vorzunehmen. Häufig ist es so, dass die Verbände mit den Pflegekassen einen Steigerungssatz aushandeln oder Pflegedienste, die die Pflegekassen auffordern, von diesen einen Prozentsatz angeboten bekommen. In Niedersachsen beispielsweise waren es im Rahmen des Kompromisses zur Zeitvergütung zuletzt 2,2 %.

So weit so gut. In einigen Bundesländern sind die Punktwerte der Pflegedienste jedoch sehr heterogen. So hat eine Punktwertumfrage unseres Beratungsunternehmens in Nordrhein-Westfalen schon 2007 eine Diskrepanz in der Spitze von knapp 50% ergeben. Der seinerzeit niedrigste Punktwert lag bei 3,07, der höchste bei 4,5 Cent pro Punkt. Selbst wenn beide Einrichtungen jedes Jahr eine prozentuale Erhöhung mitmachen würden, würden sie sich preislich immer weiter voneinander entfernen. Schließlich sind beispielsweise 2,2 % von 3,07 Cent deutlich weniger als von 4,5 Cent.

Die Tabelle oben verdeutlicht diese Entwicklung über einen Zeitraum von zehn Jahren, bei einer jährlichen Steigerung von beispielhaften zwei Prozent.

Betrag der Abstand im Ausgangsjahr noch 0,0143 Euro, so beträgt er nach zehn Jahren bereits 0,01776 Euro, sprich: Er wächst von Jahr zu Jahr weiter an. Dieser Entwicklung muss dringend entgegengewirkt werden, da die heute noch günstigen Einrichtungen ansonsten schlicht abgehängt werden! Ob man hier auf eine politische Lösung hoffen sollte, kann jeder für sich selbst beantworten.

MACHEN SIE IHRE KOSTEN PLAUSIBEL

Die einzige Möglichkeit für Pflegedienste mit verhältnismäßig niedrigen Punktwerten den Anschluss zu bekommen, liegt darin, die Kasernen zu Einzelverhandlungen aufzurufen.

Wenn der Pflegedienst seine Kosten plausibel machen kann, besteht eine gute Aussicht auf eine höhere Steigerung, notfalls unter Inanspruchnahme der Schiedsstelle.

In der Vergangenheit haben viele Pflegeeinrichtungen angebotene Erhöhungen nicht mitgemacht oder haben nicht zu Pflegesatzverhandlungen aufgerufen, weil sie fürchteten, mit einem höheren Preis weniger wettbewerbsfähig zu sein, sprich Kunden zu verlieren. Natürlich gibt es immer mal wieder Fälle, in denen sich Pflegebedürftige und Angehörige

über den Preis für oder gegen einen Pflegedienst entscheiden. Stellen Sie sich hierzu bitte folgende Frage: Wie viele der letzten 50 Neuaufnahmen haben sich aufgrund des Preises für oder gegen Ihren Pflegedienst entschieden?

QUALITÄT WICHTIGER ALS DER PREIS

Pflege ist kein Produkt, das sich vorrangig über den Preis verkauft. Pflege ist in erster Linie ein Empfehlungsgeschäft. Die Pflegedienste erhalten ihre Kunden zumeist durch Empfehlungen von Hausärzten, Kliniken, Betreuern etc., weil für diese die (gefühlte) Qualität viel wichtiger ist, als der Preis. Nach unserer Erfahrung sind die erfolgreichsten Pflegedienste niemals die günstigsten, häufig gehören sie zu den teuersten in ihrer Region. Und letztlich ist das auch völlig nachvollziehbar. Mehr Geld zur Verfügung zu haben, bedeutet schlicht auch bessere Arbeitsbedingungen schaffen zu können. Das wiederum erleichtert die Rekrutierung von Pflege(fach)kräften enorm. Und so schließt sich der Kreis. Erfolg bedeutet vor allem, sich nicht unter Wert zu verkaufen!

www.unternehmensberatung-wissgott.de