

Wohngemeinschaften: Kooperationspartner genau prüfen

Wohngemeinschaften, insbesondere für demenziell Erkrankte, sind ein Trend im Markt der Häuslichen Pflege. Inzwischen haben sich Gesellschaften gegründet, die die WGs initiieren und betreiben. Ambulante Pflegedienste werden dabei als Kooperationspartner gesucht. Aus Sicht der Pflegedienste gilt es, so empfiehlt Unternehmensberater Ralph Wißgott, die Angebote genau zu prüfen.

Bochum (nh). Meist ist das Konzept der Betreiber von Wohngemeinschaften pflegewissenschaftlich fundiert, aber insbesondere die betriebswirtschaftliche Seite hat oft, so Ralph Wißgott, Schwächen, die Gefahren für kooperierende ambulante Dienste darstellen. „Die Konzepte sind, bei genauer Prüfung, finanziell und bezogen auf das Marketing oft mit der heißen Nadel gestrickt“, sagt Wißgott. So würden ambulante Pflegedienste z.B. mit Versprechungen und Ausblicken zum Vertragsabschluss mit dem Betreiber motiviert, die einer genaueren Überprü-



Die Bewohnerzahl von Wohngemeinschaften muss zu Beginn der Kooperation genau feststehen, damit Pflegedienste nicht in die Kalkulationsfalle geraten. Foto: Krüper/nh

fung nicht Stand halten. „Ambulante Dienste sollten die Aussagen der Kooperationspartner bezogen auf eine schon vorhandene Anzahl von Bewohnern in den Wohngemeinschaften, oder bezogen auf existierende Wartelisten genau prüfen. Wer Mitarbeiter einstellt und schult, ohne die tatsächlichen Vertragsabschlüsse des Kooperationspartners mit Bewohnern zu kennen, kann erheblichen wirtschaftlichen Schaden nehmen. Denn die entstehenden Kosten sind z.B. im Fall einer geplanten Acht-Bewohner-WG und dem damit verbundenen Stellenschlüssel erheblich und können für einige Pflegedienste existenzbedrohend sein, wenn sich nachträglich herausstellt, dass weniger Bewohner als avisiert oder sogar keine einziehen.“

Aus Sicht des Pflegedienstes sollte bei WG-Projekten in Kooperation mit einem Betreiber auch darauf geachtet werden, dass die Bewohner nach Pflegeversicherung bereits eingestuft sind. „Nachträgliche langwierige Anträge machen die Kalkulation schnell zunichte und der Pflegedienst muss

über lange Zeit in Vorleistung treten“, sagt Wißgott. „In anderen Fällen stimmen oft die Vorkalkulationen der Betreiber nicht. Lohnzuschläge, Anteile der leitenden Pflegefachkraft und weitere Lohnnebenkosten sowie Sachkosten werden nicht berücksichtigt. Diese Kalkulationen müssen vom Pflegedienst überprüft werden.“ In diesem Zusammenhang muss zwischen den Vertragspartnern klar herausgearbeitet werden, nach welchem Konzept der Pflegedienst arbeitet. Eine hohe Fachkraftquote und entsprechende Kosten decken sich oft nicht mit den Preisvorstellungen des Betreibers und der Bewohner. „Es kam schon zu Vertragskündigungen, weil die Pflege auf einmal zu teuer wurde.“

Auch eine klare Aufgabenteilung zwischen Betreiber und Pflegedienst muss zu Beginn der Kooperation klar formuliert und abgegrenzt werden. „Wenn der Pflegedienst auch noch den Winterdienst oder andere Hausmeistertätigkeiten übernehmen soll, stimmt etwas nicht“, sagt Ralph Wißgott.