



# PFLEGE UND INVESTITIONSKOSTEN

# Wirtschaftliche Grundlagen optimieren

Pflegeeinrichtungen können ihre Preise nicht frei gestalten, sondern müssen sie mit den Pflegekassen und dem Sozialhilfeträger aushandeln. Während Personal- und Sachkosten ständig steigen, fordern die Kostenträger von den Einrichtungen, Wirtschaftlichkeitsreserven zu heben und Personalkosten zu reduzieren. Sind diese Mittel ausgereizt, kommen die Einrichtungen nicht umhin, die Pflegesätze oder die Investitionskosten zu erhöhen. Dabei stellen sich oft schwierige Rechtsfragen, die von großer Bedeutung für den Verlauf der Verhandlungen und für ihr Ergebnis sind:



## PFLEGESATZ

- Wie werden tarifbedingte Personalkosten realisiert?
- Welche Besonderheiten kann eine privat geführte Einrichtung geltend machen?
- Welche Unterlagen und Nachweise sind vorzulegen?
- Ist ein Gewinn offen zu legen?
- Besteht Anspruch auf einen Zuschlag für das unternehmerische Risiko?

## INVESTITIONSKOSTEN

- Können bei Mieterhöhungen auch die Investitionskosten erhöht werden?
- Welche Investitionskosten können bei einer Förderung berechnet werden?
- Wann ist im Fall einer Modernisierung der Sozialhilfeträger einzubinden?
- Wie werden Investitionskosten im Investor-Betreiber-Modell verhandelt?
- Wirkt sich eine Veränderung der Platzzahl auf die Investitionskosten aus?

**Gut, einen erfahrenen Partner an seiner Seite zu wissen.**

# Das Bundessozialgericht gibt die Richtung vor



Pflegesatz- und Investitionskostenverhandlungen sind stark juristisch geprägt. Wer die aktuelle Rechtsprechung des Bundessozialgerichts nicht detailliert kennt, ist in der Verhandlungssituation schnell überfordert und wird keine optimalen Ergebnisse erzielen. Sowohl die Kostenträger als auch die Schiedsstelle haben sich an die höchstrichterlichen Vorgaben zu halten. **Leistungsgerechte Pflegesätze sind in einem dreistufigen Verfahren zu ermitteln:**

## 1. STUFE: **Gestehungskosten plausibel machen**

Auf der ersten Stufe ist es zunächst Aufgabe der Einrichtung, ihre Gestehungskosten plausibel und nachvollziehbar darzulegen. Die Pflegekassen haben die Pflicht, die Plausibilität und Schlüssigkeit dieser Werte zu überprüfen und ggf. argumentativ zu erschüttern. Gelingt ihnen das, müssen die Pflegeeinrichtungen durch Vorlage von Unterlagen wiederum den Nachweis dafür erbringen, dass die Kalkulation auf den voraussichtlichen Gestehungskosten beruht. Nur in Ausnahmefällen können die Kostenträger hierbei Bilanz- und Buchführungsunterlagen fordern. Dass die geltend gemachten Kosten plausibel sind, können sie aber dann nicht bestreiten, wenn die Erhöhung seit der letzten Vereinbarung z. B. auf normalen Lohnkostensteigerungen oder der Inflationsrate beruht.

## 2. STUFE: **Vergleich mit anderen Einrichtungen**

Sind die Gestehungskosten plausibel dargelegt, besteht ein Anspruch auf Vereinbarung der geforderten Entgelte, wenn sie im unteren Drittel der Vergütungen vergleichbarer Einrichtungen im Landkreis liegen. In diesen Vergleich sind alle Einrichtungen einzubeziehen, unabhängig von Organisationsform, Größe oder Tarifgebundenheit.

## 3. STUFE: **Wirtschaftliche Angemessenheit**

Aber auch oberhalb dieser Grenze können die Pflegesätze leistungsgerecht und damit zu vereinbaren sein, wenn der Betreiber dafür wirtschaftlich angemessene Gründe aufzeigt. Das kann insbesondere auch die Einhaltung einer Tarifbindung oder die Zahlung ortsüblicher Vergütungen sein. Beides ist immer und ohne Einschränkung als wirtschaftlich angemessen anzuerkennen. Ist allein die Höhe der auf Tarifbindung beruhenden Personalkosten strittig, muss die von der Einrichtung beantragte Vergütung festgesetzt werden.

### KONSEQUENZEN

Jede Einrichtung ist anders: Während ein Pflegeheim auf Tarifbindung beruhende Gestehungskosten realisieren möchte, benötigt ein anderes lediglich einen Inflationsausgleich. Der nächste Betreiber ist zwar nicht selbst tarifgebunden, muss aber hohe Löhne zahlen, um überhaupt noch Fachkräfte rekrutieren zu können, während eine weitere Einrichtung einige Jahre nicht verhandelt und nun Nachholbedarf hat. Allen ist gemeinsam, dass sie sich auf die skizzierten Kriterien des BSG berufen können, um ihre Ziele zu realisieren.

**Sprechen Sie uns an, wir entwickeln mit Ihnen eine gemeinsame Strategie für Ihre Ziele.**

# Investitionskosten – gefördert oder frei finanziert



Mit der Förderung von Pflegeheimen greift der Gesetzgeber in den Wettbewerb ein. Allerdings ist der frei finanzierende Einrichtungsträger auch wesentlich freier in seiner Preisgestaltung als der geförderte. Die Unterschiede sind Entscheidungsträgern oft nicht in ihrer ganzen Breite bewusst und werden in der Praxis noch wenig genutzt. In Einzelfällen können diese brachliegenden Potentiale Einrichtungen aus existentiellen Krisen befreien. **Nutzen Sie unsere Erfahrungen!**

DAS SIND EINIGE WICHTIGE SCHALTHEBEL, DIE IHNEN HELFEN KÖNNEN:

- Bestehen Sie auf der konsequenten Anwendung der landesrechtlichen Verordnungen, soweit sie mit Bundesrecht vereinbar sind.
- Hinterfragen Sie veraltete Bettenhöchstwerte.
- Schöpfen Sie die Möglichkeiten bei der Gestaltung von Miet- oder Pachtverträgen auch im Hinblick auf die Investitionskosten voll aus.
- Achten Sie als geförderte Einrichtung darauf, dass der Zustimmungsbescheid auch nicht förderfähige, aber trotzdem betriebsnotwendige Aufwendungen erfasst.
- Prüfen Sie als Träger einer nicht geförderten Einrichtung die Möglichkeit, Selbstzahlern höhere Investitionskosten zu berechnen.
- Binden Sie bei Neu- und Umbauten den Sozialhilfeträger frühzeitig in Ihre Planungen ein, lassen Sie ihn aber auch nicht über Ihre Vorhaben bestimmen.

# Schiedsstellenverfahren erfolgreich gestalten

Viele Einrichtungsträger scheuen aus Unkenntnis über die Abläufe, aus Sorge vor einer vermeintlichen Eskalation des Konflikts und manchmal auch nur wegen der befürchteten Kosten den Weg des Schiedsverfahrens. Sie vergeben dadurch die Chance, ihre Wirtschaftlichkeit entscheidend zu verbessern.



Pflegesatzverhandlungen werden auf Augenhöhe geführt. Ein Einrichtungsträger ist nicht gezwungen, ein womöglich unwirtschaftliches „letztes Angebot“ der Kostenträger zu akzeptieren. Kann in einer Verhandlung keine Einigung erzielt werden, setzt die Schiedsstelle die Vergütungen auf Antrag einer Vertragspartei fest. Das ist für Kassen und Sozialhilfeträger genauso Routine wie für die Schiedsstellenmitglieder.



Bereits in der Verhandlung müssen die möglichen Auswirkungen abgegebener Erklärungen für ein ggf. nachfolgendes Schiedsverfahren beachtet werden. Die Schiedsstelle hat einen Entscheidungsspielraum in der Bandbreite zwischen der letzten Forderung der Einrichtung und dem letzten Angebot der Kostenträger. Die Schiedsstelle muss die Plausibilität oder die wirtschaftliche Angemessenheit einzelner Werte nicht hinterfragen, wenn sie nicht bereits in der Verhandlung angezweifelt wurden. Dem Verhandlungsprotokoll kommt daher eine überragende Bedeutung zu.

Die Begründung des Schiedsantrags sollte sich an der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts orientieren, aber vor allem die bereits existierende Spruchpraxis der Schiedsstelle im jeweiligen Bundesland beachten. Letztlich handelt es sich bei den Mitgliedern der Schiedsstelle jedoch überwiegend nicht um Juristen. Sie wollen nicht mit formalistischen Ausführungen überhäuft, sondern mit guten Sachargumenten, Vergleichen und Ableitungen von der Angemessenheit der beantragten Vergütungen überzeugt werden.

# Iffland Wischnewski Fachkanzlei für die Sozialwirtschaft

## UNSERE MANDANTEN

Pflegeheime, Einrichtungen der Behindertenhilfe sowie der Kinder- und Jugendhilfe sind ähnlichen Gesetzen, Verordnungen und Rahmenverträgen unterworfen. Sie verhandeln und vereinbaren ihre Entgelte mit Kostenträgern, die selbst permanent unter Sparzwängen stehen.

## UNSER TEAM

Unser Kompetenzteam Pflegesatz und Investitionskosten besteht aus mehreren spezialisierten Rechtsanwälten und Betriebswirten. Gemeinsam können sie aus den Erfahrungen von vielen hundert Verhandlungen schöpfen. Rechtsanwalt Sascha Iffland leitet das Team Pflegesatz und Investitionskosten. Er ist Gründungspartner der Kanzlei und hat zahlreiche Fachbeiträge zum Vergütungsrecht veröffentlicht.

## UNSER PREIS

Ja, unsere Leistungen kosten Geld – und darüber reden wir gleich am Anfang der Zusammenarbeit gerne mit Ihnen, offen und transparent. Ihren Wünschen entsprechend kalkulieren wir den Auftrag entweder auf der Basis eines Stundensatzes oder bieten Ihnen einen Pauschalpreis an. Ob wir unser Geld wert sind? Überschlagen Sie doch einmal, wie viel Cent pro Berechnungstag Mehrertrag wir für Ihre Einrichtung bringen müssten, um unsere Kosten zu rechtfertigen. **Wir sind selbstbewusst genug, Ihnen zu versichern: Das rechnet sich!**



Wenn es um die wirtschaftlichen Grundlagen Ihres Betriebes geht, zählt nur der Erfolg – und daran lassen wir uns messen.

### UNSERE LEISTUNGEN

- Prüfung und Aufbereitung Ihrer Kalkulationsunterlagen
- Entwicklung einer Verhandlungsstrategie
- Einleitung und Führung der Verhandlung sowie eines ggf. nachfolgenden Schiedsverfahrens
- Klageverfahren gegen Entscheidungen der Schiedsstelle
- Begleitung in Zustimmungsverfahren der Landesbehörden bei geförderten Investitionskosten
- Zivilrechtliche Umsetzung der neuen Vergütungen gegenüber Ihren Kunden

Wir bieten Ihnen ein überzeugendes Gesamtpaket aus einer Hand – bundesweit, aber auf Ihr Bundesland und seine besonderen Anforderungen zugeschnitten.



