

Leitfaden für Schiedsverfahren

→ **Pflegesatzverhandlungen** Viele Einrichtungsträger scheuen aus Unkenntnis über die Abläufe das Schiedsverfahren. Sie vergeben dadurch die Chance, ihre Wirtschaftlichkeit entscheidend zu verbessern.

Pflegesatzverhandlungen werden auf Augenhöhe geführt. Ein Pflegeheim ist nicht gezwungen, ein womöglich unwirtschaftliches „letztes Angebot“ der Kostenträger zu akzeptieren. Kann in einer Pflegesatzverhandlung keine Einigung erzielt werden, setzt die Schiedsstelle die Pflegesätze auf Antrag einer Vertragspartei fest.

In jedem Bundesland besteht eine Schiedsstelle für die im SGB XI zugewiesenen Aufgaben der Pflegeversicherung. Sie ist ein aus Vertretern der Kostenträger und den Verbänden der Einrichtungsträger sowie einem unparteiischen Vorsitzenden und zwei weiteren unparteiischen Mitgliedern paritätisch zusammengesetztes Gremium. Für die Schiedsstellen gibt es jeweils Schiedsstellenordnungen, die Einzelheiten zur Zusammensetzung der Schiedsstellen, zur Antragsbegründung und Entscheidungsbildung aber auch zu den Kosten eines Schiedsverfahrens regeln.

Zulässigkeit eines Schiedsverfahrens

Die Schiedsstelle setzt auf Antrag einer Vertragspartei die Pflegesätze unverzüglich fest, wenn innerhalb von sechs Wochen, nachdem eine Vertragspartei schriftlich zu Pflegesatzverhandlungen aufgerufen hat, keine Pflegesatzvereinbarung zustande gekommen ist (§ 85 Abs. 5 Satz 1 SGB XI). Weitere Zulässigkeitsvoraussetzungen für ein Schiedsverfahren existieren nicht. Ein Schiedsantrag darf daher nicht deshalb als unzulässig zurückgewiesen werden, weil z. B. noch kein persön-

licher Verhandlungstermin stattgefunden hat. Allerdings ist zu beachten, was zu einer schriftlichen Verhandlungsaufforderung gehört. Diese ist nur dann vollständig, wenn sie zumindest die Kalkulationsunterlagen und einen Beleg zur Beteiligung der nach den heimrechtlichen Vorschriften vorgesehenen Interessenvertretung der Bewohner enthält. Rahmenvereinbarungen auf Landesebene können daneben weitere Anforderungen an die Vollständigkeit der Verhandlungsunterlagen definieren (§ 86 Abs. 3 SGB XI). Die Verhandlungsaufforderung ist an alle Kostenträger zu richten, die Partei des Verfahrens sind. Ein Schiedsantrag sollte also erst dann gestellt werden, wenn der Ablauf der Sechs-Wochen-Frist nach vollständiger und gegenüber allen beteiligten Kostenträgern erklärter Verhandlungsaufforderung belegbar ist.

Vorbereitung des Schiedsantrags

Zeichnet sich in der Pflegesatzverhandlung ab, dass es keine Einigung geben wird, müssen bereits in der Verhandlung die möglichen Auswirkungen abgegebener Erklärungen beachtet werden. Die Schiedsstelle hat bei ihrer Entscheidung die letzten Positionen der Kostenträger und des Einrichtungsträgers zu beachten. Sie hat einen Entscheidungsspielraum in der Bandbreite zwischen der letzten Forderung der Einrichtung und dem letzten Angebot der Kostenträger.

Die Schiedsstelle muss auch an der Plausibilität oder der wirtschaftlichen Angemessenheit einzelner Werte keine Zweifel hegen, wenn diese nicht bereits in der Verhandlung thematisiert wurden (vgl. Schiedsstelle Hessen, Beschluss v. 12.01.2011). Dem im Anschluss an die Pflegesatzverhandlung geschriebenen Verhandlungsprotokoll kommt daher eine überragende Bedeutung zu. Es sollte neben den Formalien (Datum, Teilnehmer der Verhandlung, vorgelegte Unterlagen) die geeinigten Positionen benennen, hinsichtlich der im Streit befindlichen Positionen die beidseitig zuletzt vertretenen Standpunkte darstellen und bestenfalls auch Aussagen über die Plausibilität enthalten. Es

DER RAT FÜR DIE PRAXIS

- Akzeptieren Sie keine unwirtschaftlichen Vergütungen, Schiedsverfahren bringen regelmäßig bessere Ergebnisse.
- Haben Sie in der Pflegesatzverhandlung bereits mögliche Schiedsverfahren im Blick und machen Sie von der Möglichkeit Gebrauch, Erklärungen „außerhalb des Protokolls“ abzugeben.
- Legen Sie höchsten Wert auf ein sorgfältig formuliertes Verhandlungsprotokoll
- Bereiten Sie sich im Termin auf kritische Fragen vor.



Die Rubrik Rechtsrat
betreut RA Sascha Iffland,
Iffland & Wischnewski
Rechtsanwälte, Darmstadt.

ist sachlich zu halten, jede Polemik oder Wiedergabe von Argumenten wäre hier fehl am Platz.

Begründung des Schiedsantrags

Der gestellte Schiedsantrag ist schriftlich zu begründen. Dabei sollte man sich an der BSG-Rechtsprechung (BSG, Urteil v. 29.01.2009, B 3 P 6/08 R) orientieren, aber vor allem die bereits existierende Spruchpraxis der Schiedsstelle im jeweiligen Bundesland beachten. Letztlich handelt es sich bei den Mitgliedern der Schiedsstelle aber überwiegend um Nichtjuristen. Sie wollen nicht mit formal-juristischer Argumentation genervt, sondern mit guten Sachargumenten, Vergleichen und Ableitungen von der Angemessenheit der beantragten Pflegesätze überzeugt werden.

Zur Dauer des Schiedsverfahrens

Nach dem Wortlaut des Gesetzes (vgl. § 85 Abs. 5 Satz 1 SGB XI) setzt die Schiedsstelle die Pflegesätze „unverzüglich“ fest. Man sollte meinen, dass hiermit gegenüber den für die Pflegesatzverhandlung regelhaft vorgesehenen sechs Wochen ein kürzerer Zeitraum gemeint ist. Der Gesetzgeber geht in der Gesetzesbegründung davon aus, dass eine Entscheidung grundsätzlich innerhalb von vier bis sechs Wochen ergehen sollte (BT-Drs. 12/5262 S. 146). Dies verkennt allerdings den ehrenamtlichen Charakter der Schiedsstelle und ist in der Praxis kaum zu halten. Mit einer Dauer des Schiedsverfahrens von zwei bis drei Monaten wird man rechnen müssen. Allerdings liegen in manchen Bundesländern Schiedsverfahren regelhaft länger als ein Jahr, bevor überhaupt ein Verhandlungstermin angesetzt wird. Dies ist mit dem im Gesetz zum Ausdruck gebrachten Beschleunigungsgrundsatz nicht mehr vereinbar.

Im Verhandlungstermin

Im mündlichen Vortrag hat die Einrichtung Gelegenheit, noch einmal besondere Akzente zu setzen. Als Einrichtungsvertreter müssen Sie die Diskussion auf die Themen lenken, die für die Bemessung des Pflegesatzes von Bedeutung (z. B. Tarifbindung, Wagniszuschlag, Besonderheiten der Einrichtung usw.) sind. Die Kostenträger werden versuchen, durch zum Teil polemische Fragen abzulenken und ihre Themen (z. B. externer Vergleich, Benchmarks, teure Zentralumlage usw.) auszuspielen. Hierauf sollten Sie vorbereitet sein und diese sicher, aber auch so kurz wie möglich beantworten können. ▀