



Bleiben Sie beim Wagniszuschlag hart am Ball

Wie Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Pflegeeinrichtung durch Pflegesatzverhandlungen sicherstellen, stellt Ihnen diese siebenteilige Serie vor. Im dritten Teil geht es um die Verhandlung eines angemessenen Risikozuschlags und wie sich dieser zusammensetzt.

DAS PROBLEM

Es sind etwas unsichere Zeiten, in denen derzeit die Pflegesätze verhandelt werden. Die vom Gesetzgeber erdachte Systematik zur Durchsetzung höherer Gehälter und damit zur Steigerung der Attraktivität der Arbeitsplätze in der Pflege ist sehr ausgefeilt. Allerdings fehlt bisher noch eine Lösung für die Frage, wie die unternehmerischen Risiken aufgefangen werden können. Dies kann in der stationären Pflege nun mal zum Großteil nur über die Pflegesätze erfolgen, da den Leistungserbringern viele der üblichen betriebswirtschaftlichen Stellschrauben verwehrt sind. Natürlich prallen bei der Frage, welche Höhe ein solcher Zuschlag zur Kompensation von Risiken haben soll, verschiedene Meinungen auf einander. Denn klar ist auch, wenn das Risiko ausbleibt, bleibt der Zuschlag als Gewinn bei der Einrichtung.

Lösung: „Die Pflegesätze müssen einem Pflegeheim bei wirtschaftlicher Betriebsführung ermöglichen, seine Aufwendungen zu finanzieren und seinen Versorgungsauftrag zu erfüllen unter Berücksichtigung einer angemessenen Vergütung ihres Unternehmerrisikos“. Der § 84 Abs. 2 S. 4 SGB XI prägt die Pflegesatzverhandlungen derzeit erheblich. Dabei war die Thematik eigentlich schon früher entstanden, nämlich zum Zeitpunkt der Abkehr vom Marktpreismodell mit den Urteilen des Bundessozialgerichts vom 29. Januar 2009 (u. a. Aktenzeichen: B 3 P 7/08 R). Damals verabschiedete sich das Bundessozialgericht von der Preisfindung in den Pflegesatzverhandlungen durch den reinen externen Vergleich. Ein Argument war, dass ein Pflegeheim in Deutschland derart umfangreichen gesetzlichen Beschränkungen unterliegt, die einen freien Wettbewerb zwischen den Einrichtungen nicht vollumfänglich zulassen. Daher kann man auch das Vergütungs-

system nicht ausschließlich am Wettbewerb orientieren. Konsequenz war die Rückkehr zur Berücksichtigung der Gestehungskosten, die nunmehr in dem bekannten mehrstufigen Verfahren bewertet und verhandelt werden.

Aufschlag soll die Risiken kompensieren

Wenn nun aber zum Zeitpunkt der Pflegesatzverhandlungen die Gestehungskosten für den kommenden Vergütungszeitraum eingepreist werden sollen, stellt sich zwangsläufig die Frage, wie mit den zu erwartenden Schwankungen dieser Kosten innerhalb des Vergütungszeitraumes umzugehen ist. Die Gestehungskosten aus dem Vorjahr können nur den unteren Rand der Preiskalkulation darstellen, auf dessen Basis die Vergütung fortentwickelt werden muss. Insofern bedarf es neben der kontinuierlichen und nahezu feststehenden Kostensteigerung eines Aufschlages, um die jeweiligen Risiken zu kompensieren.

DER RAT FÜR DIE PRAXIS

- o Machen Sie eine Zusammenstellung der nachteiligen Ereignisse der letzten Jahre und dem Umfang der Schäden. Hierzu zählen auch Personalausfälle etc.
- o In einem zweiten Schritt können diese Positionen in einer Durchschnittsberechnung eingepreist werden.
- o Das Ergebnis ist gegenüber dem in dem Bundesland möglicherweise vorgegebenen Wagniszuschlag abzugleichen.
- o Es bietet sich an, anhand der detaillierten Literatur zum Thema Wagniszuschlag zu recherchieren und die Ergebnisse in die Verhandlungen einzubringen.

Unterscheidung der verschiedenen Wagnisse

Es muss also klar unterschieden werden, zwischen der Fortentwicklung der Preise und dem Wagnis- (=Risiko)-zuschlag. Innerhalb des Wagniszuschlags zur Kompensation betrieblicher Risiken wird unterschieden zwischen dem allgemeinen Unternehmerrisiko und dem kalkulatorischen Einzelwagnis. Zum allgemeinen Unternehmerrisiko gehören insbesondere Wagnisse, die aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung entstehen, wie zum Beispiel Konjunkturrückgänge, nachteilige Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen, plötzliche Nachfrageverschiebungen oder technischer Fortschritt. Im Sinne des Bundessozialgerichts in der Entscheidung vom 16. Mai 2013 (AZ: B 3 P 2/12 R) muss dieses Risiko als Kehrseite von Gewinnmöglichkeiten der Einrichtung verstanden werden. Daher gilt der Wagnisbegriff natürlich auch für frei-gemeinnützige Einrichtungen.

Dem gegenüber steht das kalkulatorische Einzelwagnis. Dies betrifft die voraussichtlichen Gesteungskosten im Einzelnen einschließlich eines Zuschlages zur Kompensation konkreter betrieblicher Risiken. Dies ist Bestandteil der betriebswirtschaftlich anerkannten Kosten- und Leistungsrech-

nung und muss plausibilisierte Risiken zu einzelnen Positionen berücksichtigen. Im folgenden Beispiel werden die Kosten für Forderungsausfälle dargestellt: In einem „Katastrophenjahr“ entsteht ein endgültiger Forderungsausfall von 20000 Euro. Im vergangenen Vergütungszeitraum waren für die Position, sofern sie in dem jeweiligen Bundesland als Einzelposition in der Verhandlung Berücksichtigung findet, aber nur 3000 Euro in der Vergütungsvereinbarung vereinbart worden. In der folgenden Pflegesatzverhandlung kann mithin ein konkretes Risiko, nämlich der Forderungsausfall, mit dem Ereignis aus dem Vorjahr plausibel gemacht werden.

Im zweiten Schritt stellt sich nun die Frage, in welcher Höhe die Position im folgenden Vergütungszeitraum prospektiv eingestellt werden kann. Funktion des Wagniszuschlags bei den kalkulatorischen Einzelwagnissen ist der langfristige Ausgleich der Risiken, nach der Literatur mindestens fünf Jahre. Natürlich kann auch im Folgejahr wieder ein Forderungsausfall von 20000 Euro eintreten, aber in einem langfristigen Mittel dürfte dies außergewöhnlich sein. Insofern erscheint es in dem Beispiel vertretbar, in der Position einen soliden Zuschlag zu verhandeln, der den mittelfristigen Ausgleich des eingetrete-

nen Risikos kompensieren kann. Dieser Zuschlag wird dann in einen Wagniszuschlag „über alles“ einfließen. Wenn nun Forderungsausfälle in den folgenden zehn Jahren überhaupt nicht mehr vorkommen, verbleibt dieser Wagniszuschlag als Gewinn bei der Einrichtung.

Um zu zufriedenstellenden Ergebnissen in der Pflegesatzverhandlung zu kommen, muss der Wagniszuschlag natürlich sinnvoll in die Pflegesatzverhandlung eingebracht werden. Im Rahmen der Antragskalkulation muss also der Wagniszuschlag plausibel gemacht werden. Das ist in dem vorgenannten Beispiel anhand der Zahlen aus dem „Katastrophenjahr“ für die einzelne Position leicht möglich. Wenn sich jedoch die Risiken eben noch nicht realisiert haben, also kein Ereignis in der Vergangenheit eine gewisse Wahrscheinlichkeit rechtfertigt, wird es schwieriger, einen entsprechenden Zuschlag zu verhandeln. Es muss mithin in der Pflegesatzverhandlung eine gewisse Wahrscheinlichkeit für den Eintritt des konkreten Risikos dargelegt werden.

MEHR ZUM THEMA

Besuchen Sie zu diesem Thema auch das Seminar von Hinrich Christophers bei der Vincenz Akademie. Alle Informationen hierzu finden Sie unter http://vinc.li/20_Pflegesatzverhandlungen
Kontakt zum Autoren:
h.christophers@steinmeyer-law.de



Hinrich Christophers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Steinmeyer&Partner in Hamburg.



Lösungen für mehr Effizienz in Pflegeeinrichtungen und Hausnotruf-Diensten

SWING-Ambulant

SWING-Stationär

SWING-Hausnotruf

www.swing.info

