Sachkosten klug verhandeln

Die Sachkosten sind ein unterschätzter Posten. Wer hier eine gute Basis legt, kann sich über Jahre einen Vorteil verschaffen.

Im Rahmen der Pflege-satzverhandlung stehen die Sachkosten üblicherweise nicht im Mittelpunkt der Verhandlungen, auch wenn sie vielfach zäh umkämpft sind. Sie machen lediglich ca. 20 Prozent des Gesamtbudgets aus und stellen besondere Anforderungen an die Begründung. Der Aufwand lohnt jedoch, da ein gutes Ergebnis bei den Sachkosten nicht nur in dem Jahr des Abschlusses hilft, sondern als Grundlage für die Steigerungen auch in den folgenden Jahren.

Je nach rahmenvertraglicher Zuordnung fließen die den Sachkosten zugeordneten Kostenpositionen zum wesentlichen Teil in die Vergütung der „Unterkunft und Verpflegung“ im Sinne des § 87 SGB XI ein. Diese Entgelte sind weder von § 43c SGB XI bezuschusst noch werden sie durch in Bälde dynamisch steigende Pflegeleistungen begrenzt. Sie werden ausschließlich von den Bewohnern bzw. deren Kostenträgern getragen, was die Kehrseite guter Ergebnisse in der Verhandlung sein kann. Es fehlt zu Lasten der Bewohner an der Finanzierungszuständigkeit der Pflegeversicherung.

In der Verhandlung über die Sachkosten selbst gilt es, ein besonderes Augenmerk auf die Plausibilisierung zu legen. In dem üblichen zweistufigen Verfahren mit Plausibilisierung und Angemessenheitsprüfung erfordert die Plausibilisierung der Sachkosten viel Überzeugungsarbeit, da es sich um einen Blick in die Zukunft handelt, mithin eine etwas unsichere und leicht erschütterbare Basis. Dabei hilft es allerdings und entspricht den Vorgaben des Bundessozialgerichts, Rückschlüsse aus der Vergangenheit für die Zukunft zu ziehen. Das was in der Vergangenheit eingetreten ist, kann sich in der Zukunft wiederholen. Wenn also die Lebensmittelpreise in der Vergangenheit überdurchschnittlich um x Prozent gestiegen sind, müssen die Kostenträger schon konkretes vorbringen, was dagegen spricht, dass sie nicht auch in der kommenden Vergütungsperiode

in vergleichbarem Umfang steigen. Das gilt im Übrigen genauso für die Begründung eines Unternehmerrisikos, das in den Entgelten für Unterkunft und Verpflegung Berücksichtigung finden kann (s. BSG vom 19.04.2023 – B 3 P 6/22). Es sollte möglichst konkret festgemacht werden. Dazu bietet sich bspw. die Verhandlungsposition „Forderungsausfall“ an, insbesondere wenn dies als eigene Position bei den Sachkosten auf-

im Einzugsbereich, durchaus überzeugen kann. Dabei ist es gleich, wie man diese Bewertung bezeichnet. Das Bewertungsverfahren „Vergleich“ kann man schwerlich ablehnen und es bedarf guter Argumente, warum den Bewohnern einer Einrichtung die überdurchschnittlichen Preise auferlegt werden sollen. Insofern hilft es auch dem Betreiber, wenn er bei der Vorbereitung der Verhandlung bspw. über seinen Berater möglichst viele Vergleichszahlen in einem Bundesland kennt und damit argumentieren kann. So kann er von den höchsten Entgelten profitieren.

Vielfach wird seitens der Kostenträger derzeit mit der ausgebliebenen Inflation in 2024 argumentiert und so Steigerungen bei den Sachkosten pauschal auf bspw. 2,4 Prozent gedrückt. Dies entspricht der aktuellen Inflationsrate im Mai 2024, d.h. der Steigerung der Verbraucherpreise im Vergleich zum Vorjahresmonat. Bei diesem Argument ist jedoch Vorsicht geboten, da der Verbraucherpreisindex ein Pool von 700 Werten ist, deren Querschnitt aber nicht die Kosten eines Pflegeheims repräsentieren muss. Sonderentwicklungen sollten insofern immer gesondert verhandelt werden. Dämpfend wirken derzeit bspw. die Energiekosten, deren Preis rückläufig ist. Die sogenannte „Kerninflation“ ohne Nahrungsmittelpreise und Energiekosten steigt tatsächlich um 3,00 Prozent. Weitere Entwicklungen können sich aus der Erweiterung der LKW-Maut auf alle Fahrzeuge mit einer technisch zulässigen Gesamtmasse von mehr als 3,5 Tonnen ab 1. Juli 2024 ergeben. Lieferanten werden die gestiegenen Transportpreise umlegen. Es bleibt abzuwarten, ob dies einen nennenswerten Umfang haben wird, aktuell ist es noch ein plausibles Argument für anstehende Kostensteigerungen.

Hinrich Christophers ist Rechtsanwalt bei Meyer-Davies & Christophers Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB.

700

WERTE

umfasst der Pool beim Verbraucherpreisindex.

geführt ist (s. bspw. Schleswig-Holstein). Beim Forderungsausfall handelt es sich um ein konkretes Betriebsrisiko, das mit den Zahlen der vergangenen Jahre gut begründet werden kann.

Nach dem genannten zweistufigen Verfahren erfolgt im zweiten Schritt eine Bewertung, inwieweit die begründeten Kostensätze „angemessen“ sind. Das Mittel der Wahl zur Bewertung der Angemessenheit ist der externe Vergleich der Pflegesätze. Damit wird bewertet, inwieweit die Höhe der beantragten Steigerungen trotz einer nachvollziehbaren Begründung den Kostenträgern/Bewohnern auferlegt werden kann. Es ist dabei hervorzuheben, dass es sich bei dem externen Vergleich um eine Bewertungshilfe handelt, die ursprünglich auch nur auf die Pflegesätze beschränkt ist. Der Vergleich gilt insofern nicht für die Einzelwerte, sondern nach dem Wortlaut des Gesetzes für die Gesamtentgelte. Aus Sicht der Kostenträger muss jedoch eingeräumt werden, dass das Argument, bspw. die Lebensmittelpreise wären in der zu verhandelnden Einrichtung deutlich teurer als der Durchschnitt