

Suche nach der richtigen Strategie

Der erfolgreiche Abschluss einer Ergänzungsvereinbarung mit den Krankenkassen hat für einen ambulanten Intensivpflegedienst eine hohe wirtschaftliche Relevanz. Doch die Ausgestaltung der Vertragsverhandlungen ist von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich geregelt.

VON ANN-KRISTIN HÖRSKEN
UND CHRISTIAN BURHOIT

Berlin // Für ambulante Intensivpflegedienste ist der erfolgreiche Abschluss einer Ergänzungsvereinbarung gemäß § 132a Abs. 2 Satz 1 SGB V häufig von entscheidender wirtschaftlicher Bedeutung. Die Vereinbarung von verbindlichen Stundensätzen für die 1:1- und die WG-Versorgung verschafft den Pflegediensten während der Vertragslaufzeit Planungssicherheit und erspart Auseinandersetzungen mit den Kostenträgern im Einzelfall.

Derzeit variiert die Ausgestaltung der Vertragsverhandlungen von Bundesland zu Bundesland. Obwohl der Gesetzeswortlaut von § 132a Abs. 2 Satz 1 SGB V nur die **einzelne** Krankenkasse zum Vertragsschluss ermächtigt, verhandeln etwa in Mecklenburg-Vorpommern seit September 2012 die so genannten „Verbände der Krankenkassen in Mecklenburg-Vorpommern“ **gemeinschaftlich** mit den **einzelnen** Leistungserbringern. Hinter diesen so genannten Verbänden verbergen sich die AOK Nordost, die IKK Nord, die Landesvertretungen des vdek und der BKK sowie die Regionalvertretungen der SVLFG und der Knappschaft. Es ist zu erwarten, dass sich in naher Zukunft

wie in Mecklenburg-Vorpommern wird die Verhandlungsposition der Krankenkassen(verbände) gegenüber einzelnen ambulanten Intensivpflegediensten noch einmal deutlich gestärkt.

Allerdings hat unsere bisherige Erfahrung aus zahlreichen Vergütungsverhandlungen in Mecklenburg-Vorpommern gezeigt, dass durch eine intensive Vorbereitung und die richtige Verhandlungsstrategie auch unter diesen erschwerten Bedingungen eine angemessene und kostendeckende Vergütung erzielt werden kann. Die Pflegedienste sind – nicht zuletzt aufgrund des harten Wettbewerbs um gut aus- und fortgebildete Pflegefachkräfte – darauf angewiesen, von allen Krankenkassen auskömmliche Stundensätze zu erhalten.



Foto: Archiv

// Verhandlungen auf Augenhöhe werden durch diese Konstellation nicht einfacher //

CHRISTIAN BURHOIT

auch die Krankenkassen(verbände) in anderen Bundesländern für dieses – aus Kassensicht vorteilhafte und erfolversprechende – Verhandlungsmodell entscheiden werden.

Intensive Vorbereitung

Verhandlungen „auf Augenhöhe“ werden durch diese Konstellation natürlich nicht einfacher. Denn selbst **einzelne** Krankenkassen (verbände) verfügen in der Regel gegenüber einzelnen Leistungserbringern über erhebliche Verhandlungsmacht. Durch Verhandlungsmodelle

Die bisherige Verhandlungspraxis hat aber auch gezeigt, dass trotz intensiver Vorbereitung stets mit „Überraschungen“ der Krankenkassen(verbände) zu rechnen ist.



Foto: privat

// Mit „Überraschungen“ der Krankenkassenverbände ist immer zu rechnen //

ANN-KRISTIN HÖRSKEN

Bereits im Vorfeld der Verhandlungen kann durch die Vorlage plausibler Kalkulationsunterlagen – in der Regel fordern die Krankenkassen(verbände) eine Aufschlüsselung der einzelnen Kostenpositionen für den gesamten Pflegedienst und den Intensivpflegebereich sowie eine detaillierte Mitarbeiteraufstellung nebst Qualifikationsnachweisen – der erste wichtige Grundstein für eine erfolgreiche Verhandlung gelegt werden. Da sowohl die Krankenkassen(verbände) als auch die Pflegedienste häufig an einem längerfristigen Vertragsabschluss interessiert sind, sollten neben den Ist-Zahlen auch zukünftige Entwicklungen (das heißt insbesondere steigende Personal-, Miet- und Fortbildungskosten) mit in die Kostenkalkulation einbezogen werden. Trotz aller (zumeist sich auszahlender) Offenheit gegenüber den Krankenkassen(verbänden) darf in diesem Zusammenhang jedoch der Datenschutz der Mitarbeiter nicht vergessen werden.

Um bereits im Vorfeld die zu verhandelnden Stundensätze realistisch einschätzen zu können, sollte bei der Vorbereitung der Verhandlungen zudem stets im Blick behalten werden, welche Positionen von den Krankenkassen(verbänden) grundsätzlich anerkannt werden und welche Positionen – zum Beispiel freiwillige Mitgliedsbeiträge – regelmäßiger Stoff für Diskussionen bieten.

Eheblicher Aufwand

Im Verhandlungsternmin selbst wird der Verhandlungserfolg entscheidend dadurch mitbestimmt, dass jede Kostenposition durch die Vorlage von Verträgen, Rechnungen und sonstigen Belegen gegenüber den Krankenkassen nachgewiesen werden kann. Auch wenn dies für den verhandelnden Pflegedienst in der Regel mit einem erheblichen organisatorischen Aufwand verbunden ist und diese Form der Transparenz nicht immer geschätzt wird, kann so den Krankenkassen(verbänden) von vornherein Angriffsfläche entzogen werden.

Darunter fallen nicht nur unerwartete Forderungen nach bestimmten Unterlagen, sondern beispielsweise

auch ein plötzlicher Wechsel bei der Berechnung des Stundensatzes. Problematisch ist darüber hinaus, dass die Krankenkassen(verbände) häufig die wirtschaftliche Realität eines ambulanten Intensivpflegedienstes – etwa die Unterbelegung einer WG durch den vorübergehenden Krankenhausaufenthalt, Familienurlaub eines Klienten oder Ähnliches – bei ihrer Kalkulation völlig außer Acht lassen.

Letzte Hürde

Könnte mit den Krankenkassen(verbänden) im Verhandlungsternmin eine Einigung erzielt werden, liegt die letzte Hürde im Abschluss der schriftlichen Ergänzungsvereinbarung. Ambulante Intensivpflegedienste sollten diese stets kritisch durchsehen und prüfen, ob sie in der Praxis erfüllt werden kann. Bestehen Unsicherheiten oder Ergänzungsanwünsche – etwa die Aufnahme einer so genannten Fortgeltungsklausel im Falle der Kündigung – sind die Krankenkassen(verbände) nach unserer Erfahrung durchaus zu Änderungen der schriftlichen Ergänzungsvereinbarung bereit.

Die Autoren Ann-Kristin Hörsken und Dr. Christian Burhoit sind Rechtsanwältin bei „Dierks + Bohle Rechtsanwälte“, Berlin. www.db-law.de

Wittener Pflegeschulungen für China

Witten // Weil es China im Vergleich zu europäischen Industrieländern an Erfahrung mit der Versorgung alter Menschen mangelt, suchen die chinesischen Behörden in den Bereichen „Altersversorgung“ und „Personalschulung“ Unterstützung in Deutschland. Hilfe bekommen sie nun beim Department für Pflegewissenschaften an der Universität Witten/Herdecke. Für das asiatische Riesenreich entwickeln die dortigen Pflegewissenschaftler zurzeit – gemeinsam mit Sozialeinrichtungen in Shanghai, Beijing und Suzhou – spezielle Konzepte für die Versorgung älterer Menschen zu Hause.

Zahl wird sich verdreifachen

In China wird sich laut aktuellen Prognosen die Zahl der Menschen jenseits des 65. Lebensjahres bis zum Jahr 2050 verdreifachen – das Land ist also zum Handeln gezwungen. Auf die stationäre Pflege scheint im Reich der Mitte niemand so recht zu setzen. Nach einem Bericht der „Deutschen Welle“ leben zurzeit in China nur etwa 1,5 Millionen Menschen in den rund 38 000 staatlichen oder privaten Altenpflegeeinrichtungen. Das entspricht knapp einem Prozent der Bevölkerung – die internationale Größenordnung liegt bei fünf bis sieben Prozent. Und einen Platz in einem Altenpflegeheim gibt es laut Christel Bienstein, Leiterin des Departments für Pflegewissenschaft an der Wittener Hoch-

schule, nur dann, „wenn man keine Kinder hat. Und wenn man in einem Staatsbetrieb gearbeitet und sich damit Anrechte erworben hat.“

Also muss der Fokus in China auf der Pflege daheim liegen. Allein: Es mangelt an Pflegemöglichkeiten in der häuslichen Umgebung. Wer es sich leisten kann, engagiert eine ungelehrte Hilfskraft. Meist sind es so genannte Wanderarbeiterinnen, die alle Menschen das ganze Jahr über 24 Stunden am Tag in ihren Zahnarztbetreuern. Allerdings besitzen sie keine Pflegekenntnisse. Genau dies soll das deutsch-chinesische Kooperationsprojekt ändern: Die Pflegeexperten der Universität Witten/Herdecke sind angetreten, den Landarbeiterinnen Grundkenntnisse für die Pflege chronisch kranker älterer Menschen zu vermitteln.

Gesehenen wird dies durch spezielle Altenpflege-Schulungen von Krankenschwestern in Deutschland. Dabei gehe es darum, so Bienstein, „ihnen Kompetenzen zu vermitteln, die eine pflegende Person braucht, um einen einzelnen Menschen versorgen zu können.“ Im nächsten Schritt sollen diese Krankenschwestern dann ihre Kenntnisse in China weitergeben. Das Schulungskonzept sieht vor, dass sie die Landfrauen über einen längeren Zeitraum jeweils ein bis zwei Stunden am Tag unterrichten.

www.uni-wh.de/gesundheit/pflegewissenschaft

Häusliche Pflege
Pflegerassistenz BSKB

So gewinnen Sie Kunden!

Praxistipps für Anwender

Marion Seigel
PR & Marketing für Pflegedienste
Praxistipps für eine optimale Kunden- und Mitarbeitergewinnung
156 Seiten, kart., 36,- €, Best.-Nr. 712,
auch als eBook (ePub) erhältlich

Tue Gutes und rede drüber! Führungskräfte, die Bekanntheitsgrad und Image ihres Dienstes verbessern wollen, profitieren von diesem umfassenden Marketing-Handbuch. Alle Marketingtools für die Kunden- und Mitarbeiterakquise sind praxisorientiert und leicht verständlich beschrieben. Von klassischen Werbemitteln über Social Media und Networking bis zu Öffentlichkeitsarbeit und Beschwerdemanagement. Greifen auch Sie zu Marketing-Praxistipps für Anwender, gewinnen Sie zuverlässig neue Kunden!

www.haeusliche-pflege.net/shop

Vincenz Network
Tel. +49 511 9910-033
Fax +49 511 9910-029
buero@vincenz.net



VINCENZ