

# Preisvergleich: „In der Häuslichen Pflege nicht sachgerecht“

Das Bundessozialgericht hat mit seinem „Marktpreis-Urteil“ viel Unruhe in der Pflegebranche ausgelöst. Danach soll allein der Preisvergleich mit anderen Einrichtungen die Probleme in den Vergütungsverhandlungen lösen. Andreas Heiber nimmt sich dieses wichtigen Themas an und begründet, warum Preisvergleiche in der Häuslichen Pflege weder sachgerecht noch gesetzeskonform sind.

Bielefeld (heib). Das von den Richtern des Bundessozialgerichts (BSG) vorgegebene Rezept für stationäre Einrichtungen wird derzeit von Pflegekassen und einigen Schiedsstellen wortwörtlich auf die ambulante Pflege übertragen. Fordert ein ambulanter Pflegedienst zu Vergütungsverhandlungen auf, so stellt die Pflegekasse anhand eines Preisvergleichs auf Kreisebene fest, dass der Durchschnittspreis bei 7,3 Pfennig pro Punkt liegt und stellt dies als abschließendes Verhandlungsangebot vor.

Genau dieses Verfahren hat aber der Gesetzgeber in der Begründung zum Pflege-Qualitätssicherungsgesetz (PQsG) als Negativverfahren dargestellt: „Die von den Kostenträgern in Pflegesatzverhandlungen geübte oder angestrebte Praxis, die Pflegesätze des einzelnen Pflegeheims an regionalen oder landesweiten Durchschnittswerten (...) vergleichbarer Heime zu messen oder gar darauf zu beschränken, widerspricht nicht nur dem gesetzlich verbrieften Anspruch eines einzelnen Heims auf eine leistungsgerechte Vergütung seiner konkreten Leis-

rungen (LOV) zurückgegriffen werden. Dieses Instrument gibt es in der Häuslichen Pflege so nicht, wohl auch, weil die Vergleichsparameter der Einrichtungen viel weniger auf eindeutigen Strukturdaten beruhen.

In der ambulanten Pflege, das hat eine Erhebung in 174 Einrichtungen ergeben, sind große Unterschiede z.B. bei folgenden Kriterien auszumachen:

- **Einzugsgebiet und Wegezeiten:** Der Anteil der Wegezeiten schwankt bei den Pflegediensten zwischen 12,6 und 40,5 Prozent der Einsatzzeit. Vergleichbare Pflegedienste müssten aber im Detail vergleichbare reale Wegezeiten haben.

- **Leistungsmix:** Ambulante Dienste sind fast immer Mischeinrichtungen. Der Anteil der Behandlungspflege schwankt hier zwischen 4,6 und 99,9 Prozent. Will man Einrichtungen vergleichen muss auch dieser Anteil berücksichtigt werden.



Andreas Heiber: „Die Verhandlungsparteien sollten sich mit diesem untauglichen Instrument nicht zu lange aufhalten.“ Foto: Archiv

an Mietshäusern im Verhältnis zu Eigenheimen.

- **Unternehmensform und Struktur:** Ein wichtiger Faktor ist hier, ob der Pflegedienst z.B. an der Umlagefinanzierung U 1 und U 2 im Sinne des Lohnfortzahlungsgesetzes teilnehmen kann oder nicht. Solche Ungleichheiten müssten bei Vergleichen jedoch, da sie erheblich betriebswirtschaftliche Auswirkungen haben, herangezogen werden. Ein weiterer Aspekt ist z.B. der Unternehmerlohn bei den Privaten.

Fazit: Ein Preisvergleich in der Häuslichen Pflege bedarf

tungen, sie ist letztendlich auch kostentreibend. Es führt kein Weg daran vorbei, (...) bei der Bemessung der Pflegesätze (...) jedes Pflegeheim, dessen Preis zur Verhandlung ansteht, mit den Heimen in der Region oder im Land zu vergleichen, die in ihren individuellen Leistungen konkret vergleichbar sind."

Im stationären Bereich soll so für eine sachgerechte und differenzierte Möglichkeit eines Vergleichs auf die Leistungs- und Qualitätsvereinba-

- **Pflegesituation und Pflegebedarf:** In der Häuslichen Pflege kann die Betreuungsintensität nicht aus den Pflegestufen abgeleitet werden. So ist z.B. bei einer Großen Toilette wesentlich ob Dusche oder Wanne vorhanden ist. Diese Individualität der Pflegesituation und der damit verbundene Zeitaufwand kann sich, betrachtet man allein einmal den baulichen Aspekt, von Stadtteil zu Stadtteil wesentlich unterscheiden. So beispielsweise durch die Menge

der ausführlichen Vorbereitung. Allein die Vorlage einer Zusammenstellung von Preisen erlaubt keine sachgerechten Aussagen über die Vergleichbarkeit.

Die Übertragung des BSG-Urteils auf die ambulante Pflege ist somit weder sachgerecht noch gesetzeskonform. Daher sollten sich die Verhandlungsparteien mit diesem untauglichen Instrument nicht zu lange aufhalten und besser sinnvollere Methoden entwickeln. ■