

Kostenvoranschläge werden „Pflicht“

Durch Pflege-Transparenzvereinbarung (PTVA) ambulant, das sind die neuen Schulnoten für Pflegedienste, werden Kostenvoranschläge für die Kunden quasi verpflichtend, sagt Andreas Heiber, Unternehmensberater für Dienstleister in der Häuslichen Pflege.

Bielefeld. Die Fragen 29 und 39 der PTVA beziehen sich ausdrücklich auf die Kostenvoranschläge durch den Pflegedienst. Schon jetzt erstellen viele Anbieter einen

Kostenvoranschlag, wenn es um die Leistungen der Pflegeversicherung geht. In einigen Bundesländern ist dies in den Rahmenverträgen festgeschrieben, in anderen jedoch nicht. „Wer nicht regelmäßig vor Abschluss des Pflegevertrages einen Kostenvoranschlag vorlegt, erhält bei einer Prüfung nach dem PTVA bei den entscheidenden Fragen dazu keine Punkte und verschlechtert damit seine Gesamtnote“, sagt Andreas Heiber, Inhaber der Unternehmensberatung System & Praxis. „Wie diese Kostenvoranschläge aussehen sollen, ist jedoch nicht vorgeschrieben. Es müssen nur die mutmaßlichen Gesamtkosten sowie die Höhe des Eigenanteils

deutlich werden. Vorschriften gibt es nur in den Bundesländern, die feste Muster in den Rahmenverträgen vereinbart haben.“

Viele Kostenvoranschläge, so Heiber, addieren die Anzahl der einzelnen Leistungen pro Woche und rechnen sie auf einen sta-

tistischen Monat hoch. Die Darstellung zeigt dann oft nur die Anzahl der jeweiligen Leistungen. „Problematisch ist an dieser Darstellung, dass die Kunden daraus nicht ersehen können, an welchen Wochentagen welche Leistung erbracht wird“, sagt Heiber und empfiehlt einen Kostenvoranschlag auf der Basis einer Woche. „Der Vorteil der Wochenansicht ist, dass man sofort die Leistungsverteilung sieht“, sagt der Unternehmensberater und verweist dabei auch auf den AOK-Pflegedienstnavigator im Internet, der die Kosten per Wochenübersicht darstellt. „Das hat bei der gemeinsamen Leistungsabsprache mit dem Pflegebedürftigen und seinen

Pflegepersonen enorme Vorteile: so ist auf den ersten Blick erkennbar, was beispielsweise am Wochenende gemacht werden soll.“

Heiber empfiehlt bei der Erstellung der Kostenvoranschläge Formulare, die es ermöglichen, die Kosten per Hand auszurechnen.

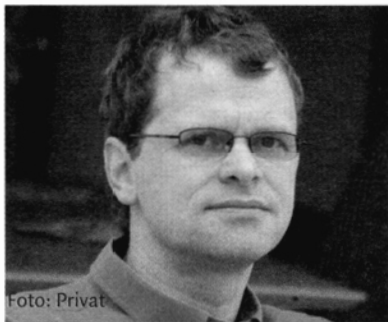
„Dann kann man vor Ort gleich klären, ob die vorgeschlagenen Leistungen und damit auch die Eigenanteile akzeptiert werden oder ob etwas geändert werden soll.“ Der Unternehmensberater empfiehlt folgende Vorgehensweise: Die PDL definiert gemeinsam mit den

Kunden einen notwendigen Leistungskatalog. Auf dieser Basis - unabhängig von der Kostenfrage - wird der Kostenvoranschlag erstellt. Da die Kosten regelmäßig höher sind als erwartet, sollen nun Pflegebedürftige und Pflegepersonen bestimmen, welche einzelnen Leistungen wegfallen sollen. Die Streichungen werden notiert und das Ergebnis wird dann die Anlage zum Pflegevertrag. „Gerade die Version mit den Streichung erlaubt nachher jedem festzustellen, wer die Kürzungen vorgenommen hat“, sagt Heiber. //

„Der Vorteil der Wochenansicht ist es, dass man sofort die Leistungsverteilung sieht“

Andreas Heiber, Inhaber
System & Praxis

//



INFORMATION

www.syspra.de