

# Ambulante Dienste

Vergütungen für Leistungen nach dem SGB XI

## Einzelverhandlungen markieren einen Aufbruch in neue Zeiten

Von Andreas Heiber

Trotz eindeutiger Rechtslage haben sich Einzelverhandlungen zu den Vergütungen für Leistungen nach dem SGB XI noch nicht flächendeckend durchgesetzt. Eine Trendwende ist jedoch erkennbar. Immerhin führen die Alleingänge in der Regel zu höheren Preisen.

**Bielefeld.** Schaut man sich die Vergütungssituation in Deutschland an, so zeichnet sich folgendes Bild ab: In vier Bundesländern gibt es Einheitspreise für alle Pflegeeinrichtungen. In vielen Ländern gibt es ein-

heitliche Preise für Einrichtungen der freien Wohlfahrts-  
pflege und in nur wenigen Bundesländern gibt es ansatzweise echte Einzelverhandlungen im SGB XI, die partnerschaftlich und ergebnisoffen geführt werden.

„In der Regel führen Einzelverhandlungen zu höheren Preisen“

Andreas Heiber, System & Praxis

//

So gibt es z.B. in Sachsen vermehrt Einzelverhandlungen und in Niedersachsen gab es „strategische Einzelverhandlungen“, die von den Pflegekassen initiiert worden sind. Doch auch hier wurde nur musterhaft bis zur Schiedsstellenentscheidung verhandelt, um danach pauschale Einigungen zu erzielen. Obwohl das Gesetz Einzelverhandlungen vorschreibt, bleibt festzuhalten, dass sie noch lange nicht flächendeckend greifen.

Das liegt u.a. daran, dass die Schiedsstellen nicht funktionieren und damit den Prozess behindern. Teilweise warten die Verhandlungspartner, wie in Nordrhein-Westfalen oder Niedersachsen, bis zu einem Jahr auf einen Schiedsspruch. Darüber hinaus mangelt

es vielen Schiedsstellen an ambulanter Erfahrung und sie urteilen aus der stationären Sichtweise heraus. Dazu kommt, dass die teilweise getroffenen gravierenden Fehlentscheidungen nur zeitaufwändig über Verfahren an den Sozialgerichten korrigiert werden können.

Die Politik hat die Rechtslage bezüglich der Einzelverhandlungen im SGB XI mehrfach konkretisiert, akzeptiert aber weiterhin die Verhandlungen auf Landesebene. Die Pflegekassen betonen indes, dass sie organisatorisch in der

diese Chance nicht wahr. Gründe dafür sind häufig eine fehlende Kostenrechnung und auch die fehlende Verhandlungserfahrung. Denn bisher hat ja alles der Landesverband geregelt. Deshalb wäre es für eine sinnvolle Entwicklung hin zu Einzelverhandlungen wichtig, dass eine enge Verzahnung des einzelnen Pflegedienstes mit dem jeweiligen Landesverband stattfindet. Die verhandlungserfahrenen Mitarbeiter des Verbandes können die Verhandlung der Einrichtung mit vorbereiten und begleiten. Ferner können durch

die Verbände Strukturfragen zu den Einzelverhandlungen mit den Pflegekassen geklärt werden. So u.a., welche Zahlen der Kostenrechnung vorgelegt und akzeptiert werden.

Die Chancen durch Einzelverhandlungen, so die Erfahrungen der jüngeren Vergangenheit, sind groß. Denn die Verhandlungsspielräume in der Pflegeversicherung sind größer als in der Krankenversicherung. Gerade Pflegedienste, in deren Bundesländern im Vergleich niedrige Vergütungen existieren, können diese nach oben entwickeln. Auch Leistungskataloge können in einer Einzelverhandlung verändert werden. Denn es gibt keine Verpflichtung zu landeseinheitlichen Regelungen (siehe hierzu § 89 SGB XI).

Grundlage für eine erfolgreiche Vergütungsverhandlung ist eine verursachungsgerechte Kostenrechnung. Darauf aufbauend muss eine Leistungs- und Umsatzvor-schau formuliert werden, denn es wird prospektiv verhandelt. Dar-

aus ergibt sich eine Preiskalkulation auf der Basis allgemeiner Kostensteigerungen. Es empfiehlt sich, die wirklichen Verhandlungsziele als Minimalwerte (Was brauche ich, um nicht defizitär zu arbeiten?) und Maximalwerte (Welcher Preis lässt sich im Wettbewerb durchsetzen?) zu benennen. Externe bzw. verbandli-

che Hilfe bei den Vorbereitungen und der Verhandlung selbst sollte genutzt werden. //

### INFORMATION

Vergütungsübersichten finden sich im Internet unter [www.syspra.de](http://www.syspra.de)



Foto: Archiv