

Das PSG 2 erfolgreich umsetzen: Teil 7 – Neue Kostenvoranschläge planen

In dieser Serie geht es darum, die Möglichkeiten und Herausforderungen, die mit dem PSG 2 und der Einführung des neuen Bedürftigkeitsbegriffs kommen, strategisch zu meistern.

Neue Kostenvoranschläge planen

Durch die mehr als großzügigen Überleitungsregelungen für die Bestandskunden erhalten fast alle ambulant versorgten Pflegebedürftigen (bis auf Pflegestufe 3 und Härtefall der Pflegebedürftigen ohne eingeschränkte Alltagskompetenz) mehr oder deutlich mehr Leistungen. Obwohl sich weder ihr Bedarf noch ihr Zustand zum ersten Januar 2017 verändert hat. Daher ergibt sich aus dieser Erhöhung die einmalige Chance für die Pflegedienste, bisher nicht in Rechnung gestellte Leistungen nun zu berechnen, ohne dass diese erhöhten Leistungen zu höheren Eigenanteilen führen werden. Allerdings kann man die Kunden nur von höheren Rechnungen ‚überzeugen‘, wenn man, wie schon in Teil 2 dieser Serie in der Maiausgabe beschrieben, angefangen hat, den Kunden zu verdeutlichen, was sie bisher an Vergessenen oder Heimlichen Leistungen kostenfrei bekommen haben. Dazu kommt, dass die Änderungen zum 01.01.2017 erfolgen sollten. Denn dann erhalten die Kunden die Mehrleistungen und meist damit verbunden auch ein ausgezahltes Pflegegeld. Die Kunden später davon zu überzeugen, wieder auf ihr (neues) Pflegegeld zu verzichten, damit der Pflegedienst das abrechnen kann, was er in der Vergangenheit auch nicht abgerechnet hat, ist ungleich schwerer.

Da die Pflegeverträge im Regelfall eine vierwöchige Kündigungsfrist vorsehen, ist der Zeitrahmen für die Änderungen vorgegeben, sie müssen bis Ende November/Anfang Dezember abgeschlossen sein. Um für 2017 Kostenvoranschläge zu erstellen, muss die Software schon vom Hersteller entsprechend auf die neuen Beträge umgestellt sein, sonst bleibt nur der händische Kostenvoranschlag. Dazu kommt, dass in einzelnen Bundesländern generelle oder individuelle Preiserhöhungen

zum Jahreswechsel vorgesehen sind, die dann auch zu berücksichtigen wären. Vorausgesetzt, diese sind schon vereinbart. Sonst wird die Zeit etwas knapp für Kalkulation, Verhandlung, Kündigungsfrist und Umsetzung.

Bei der Erstellung der neuen Kostenvoranschläge, die mit den Kunden ausgehandelt werden, sind die schon in der Mai-Ausgabe dargestellten drei Bereiche wesentlich:

- Abbau von Vergessenen Leistungen (Stichworte sind hier: „Teilewaschen“, „Vorlagenwechsel“, „Hilfebegriff“, etc.)
- Abbau von Heimlichen Leistungen wie kleine hauswirtschaftliche Leistungen, zusätzlicher Redebedarf, etc. (siehe hierzu auch die aktuelle Ausgabe PDL Praxis zur Nutzung von § 45b für kleine Leistungen)
- Weitere Leistungen der Betreuung, insbesondere weil ab 2017 die pflegerische Betreuung ohne die formalen Einschränkungen der Häuslichen Pflege genutzt werden kann.

Während für die Vergessenen und Heimlichen Leistungen kein weiteres Personal benötigt wird (die Leistungen werden zur Zeit ja schon erbracht), werden für Angebote zur Betreuung mehr Arbeitsstunden oder Personal einzuplanen sein. Allerdings sollte man den Kunden keine Betreuungszeiten wie ein Spaziergang am Vormittag anbieten, wenn man tatsächlich kein Personal dazu frei hat (denn der Kunde könnte das Angebot ja annehmen!).

Bei der Erstellung der neuen Kostenvoranschläge sollte man berücksichtigen, dass sinnvollerweise beide Seiten von den neuen Leistungsbeträgen

profitieren: der Pflegedienst rechnet mehr ab, aber auch der Eigenanteil des Kunden sinkt deutlich. Mit einer solchen Strategie wird die Akzeptanz höher sein als wenn der Pflegedienst alle Mehrleistungen einseitig für sich ‚reklamiert‘.

Literatur-Tipp:

Buch: „Vertragsgespräche erfolgreich führen“

von Andreas Heiber;

Die **komplett überarbeitete Neuauflage** erscheint im **Oktober 2016** Vincentz Network

Veröffentlicht in:

Häusliche Pflege,
Ausgabe 10/2016

© **Andreas Heiber**

System & Praxis Andreas Heiber

Platzstraße 49a, 33611 Bielefeld

Tel. 0521/801 8247, Fax: 0521/801 8248

E-Mail: info.heiber@SysPra.de;

www.SysPra.de