

Einzelverhandlungen führen zu höheren Preisen

Gerade umgekehrt verhält es sich bei der Verhandlung mit den Pflegekassen über Vergütungen. Denn hier ist ein eindeutiger Trend zu Einzelverhandlungen erkennbar. „Pflegedienste sind zunehmend unzufrieden mit den Verhandlungen auf Landesebene und gehen den Weg der Einzelverhandlung“, sagte *Andreas Heiber*, Unternehmensberater aus Bielefeld. Die Erfahrungen zeigen, dass die Verhandlungsspielräume auf diesem Weg im positiven Sinn für die Anbieter groß sind. Einzelverhandlungen führen in der Regel zu höheren Preisen.“ Wer sich in die Einzelverhandlungen begeben sollte jedoch „gut aufgestellt sein. „Grundlage kann nur eine verursachungsgerechte Kostenrechnung sein“, sagte Heiber. „Daraus muss eine Leistungs- und Umsatzvorschau entwickelt werden. Der Verantwortliche im Pflegedienst sollte sich auch darüber im Klaren sein, welche Minimal- bzw. Maximalwerte er in der Verhandlung mit den Pflegekassen anstrebt. Auf der Basis dieser Kalkulationen von leistungsgerechten Preisen sollte zusammen mit einem Vertreter eines Verbandes oder mit einem professionellen Berater in die Verhandlungen gegangen werden. Darüber hinaus ist das ihr gutes Recht. Denn das SGB XI schreibt die Einzelverhandlung seit langem vor.“