

Kostenrechnung und Vergütungsverhandlungen

Eigentlich hat die Rechtsprechung des Bundessozialgerichts aus dem Jahre 2009 mit der Abkehr von den reinen Marktpreisen den Weg für sachgerechte Einzelverhandlungen definiert. Trotzdem hält es der Gesetzgeber mit dem **PSG III** für nötig, auf der Basis dieses Urteils Konkretisierungen in die entsprechenden gesetzlichen Regelungen der **Paragrafen 85 und 89** vorzunehmen, weil die Kostenträger in der Praxis oftmals nicht entsprechend des BSG-Urteils gehandelt haben.

Mit dem PSG III 2017 wird nun geklärt, dass auch Anbieter ohne Tarifvertrag Personalkosten in vergleichbarer Höhe geltend machen können. Darüberhinausgehende Personalkosten können bei entsprechender Begründung im Einzelfall wirtschaftlich sein. Dazu hat der Gesetzgeber die Forderung des BSG übernommen, dass eine angemessene Vergütung des Unternehmerrisikos ebenfalls in der Vergütung zu berücksichtigen ist. In Hinblick auf die kaum vorhandene ambulante Verhandlungskultur wird zusätzlich geregelt, dass die Schiedsstelle in der Regel innerhalb von drei Monaten zu entscheiden hat.

Vor diesem Hintergrund schafft das Seminar die Grundlagen für eine erfolgreiche Verhandlung. Ausgehend von der Kostenrechnung und Kalkulation werden dann die rechtlichen Grundlagen besprochen, bevor es im dritten Teil um die praktischen Abläufe einer Verhandlung geht.

Zielgruppe: Geschäftsführung, Führungskräfte, Controlling, Finanzbuchhaltung, Steuerberater

Inhalte

- **Kostenrechnung als Grundlage der Kalkulation**
 - Grundlagen der ambulanten Kostenrechnung
 - Aufteilung der Kosten nach Verteilungsschlüsseln
 - Problem: „Investive“ Sachkosten
- **Modellhafte Preiskalkulation**
 - Elemente der Kalkulation
 - Nettoarbeitszeitermittlung
 - verschiedene Stundensatzberechnungen (SGB XI [GP, HW, Betreuung], SGB V, Privat)
 - Definition und Kosten einer Einsatzpauschale
- **Rechtliche Grundlagen**
 - Grundlagen SGB XI
 - Besonderheiten Personalkosten
 - Rechtliche Grundlagen SGB V und Privatleistungen
 - Ablauf von Vergütungsverhandlungen
 - Strategien und Chancen

Vorbereitende Literaturhinweise

- **„Das Pflege-Stärkungsgesetz 3: Die neuen Schnittstellen“** von Andreas Heiber, erscheint im Januar 2017, ISBN: 9783866301610

- „**Kostenrechnung und Vergütungsverhandlungen, Stundensätze richtig kalkulieren**“, von Andreas Heiber, Hannover 2017; ISBN: 978-3-86630-519-9

Organisation und Kosten

Anzahl Teilnehmer:	bis 20 Mitarbeiter (oder nach Absprache)
Dauer:	ca. 8 Zeitstunden einschließlich sinnvoller Pausen
Uhrzeit:	nach Wunsch
Veranstaltungsort:	wird vom Veranstalter festgelegt
Seminarunterlagen:	Handout für die Teilnehmer, sowie ausführliche Unterlagen für die Einrichtung (vorab per Mail, Kopien werden von der Einrichtung erstellt)
Technik:	Beamer
Referenten:	Andreas Heiber oder Gerd Nett
Kosten pro Seminar:	1.350,00 € plus Fahrtkosten in Höhe einer Bundesbahnfahrkarte 2. Klasse sowie evtl. notwendiger Übernachungskosten, zuzüglich jeweils gesetzlicher MwSt.

Kontaktdaten

System & Praxis

Andreas Heiber

Platzstraße 49a, 33611 Bielefeld

Tel. 0521/98 25 56 15

info.heiber@syspra.de

System & Praxis

Gerd Nett

Nordstraße 52, 53520 Wershofen

Tel. 02694/911 528

info.nett@syspra.de