Vergütungsverhandlungen erfolgreich führen!

Stimmt die Vergütung der Leistungen und damit die Erträge nicht, dann helfen keine anderen betriebswirtschaftlichen Optimierungsmaßnahmen. Lange Zeit wurden in der ambulanten Pflege die Vergütungen auf Verbandsebene ausgehandelt und empfohlen, was für viele Dienste einfach und bequem war. Allerdings ist es auf Landesebene kaum möglich, für jede Einrichtung eine leistungsgerechte Vergütung auszuhandeln, das geht nur auf der Basis konkreter Zahlen und direkter Einzelverhandlungen, was vom Gesetz her der normale Weg wäre.

Eine Kernvoraussetzung für eine erfolgreiche Verhandlung ist eine funktionierende Kostenrechnung, denn nur so lassen sich die Betriebsteile der Pflege- und Krankenversicherung sowie der Privatleistungen eigenständig beurteilen und die Zahlen für eine Verhandlung nutzen.

Aufgrund der langjährigen Erfahrung, dass Pflegedienste oft nicht über eine geeignete Kostenrechnung verfügen, werden im Seminar zunächst die praktischen Grundlagen der Kostenrechnung und einfache Modelle für die Erstellung thematisiert, um dann daraus die Bausteine für eine mögliche Kalkulation abzuleiten.

Inhalte

- **Kostenrechnung als Grundlage der Kalkulation**
  - Grundlagen der ambulanten Kostenrechnung
  - Aufteilung der Kosten nach Verteilungsschlüsseln
  - Problem: „Investive“ Sachkosten
  - Konsequenzen aus der Kostenrechnung

- **Modellhafte Preiskalkulation**
  - Elemente der Kalkulation
  - Nettoarbeitszeitermittlung
  - verschiedene Stundensatzberechnungen (SGB XI [GP, HW, Betreuung], SGB V, Privat)
  - Definition und Kosten einer Wegepauschale

- **Rechtliche Grundlagen**
  - Grundlagen SGB XI
  - Besonderheiten Personalkosten
  - Rechtliche Grundlagen SGB V und Privatleistungen
  - Ablauf von Vergütungsverhandlungen
  - Strategien und Chancen

Hintergrund

Andreas Heiber hat sein erstes Kalkulationsmodell bereits 1997, die erste Auflage zur ambulanten Kostenrechnung 2002 veröffentlicht. Inzwischen hat die DATEV im Wesentlichen die Struktur der ambulanten Kostenrechnung in ihre Software übernommen. 2001 haben wir bereits die ersten Einzelverhandlungen in NRW erfolgreich geführt, inzwischen führen wir in immer mehr Bundesländern sehr erfolgreich Einzelverhandlungen oder unterstützen Verbände bei der

Vorbereitung von Verhandlungen. Andreas Heiber hat im Expertenbeirat der Studie zum „Unternehmerischen Wagnis in der Ambulanten Pflege“ der IEGUS, medhochzwei Verlag 2019 mitarbeitet.

Vorbereitende Literaturhinweise

- **„Kostenrechnung und Vergütungsverhandlungen, Stundensätze richtig kalkulieren**“, von Andreas Heiber, Vincentz network, Hannover 2020
- **„Leistungskataloge und Vergütungen SGB XI 2018 – Ein bundesweiter Vergleich – Studie“** von Andreas Heiber, Vincentz network, Hannover Februar 2019
- **Kalkulationsmodell zur Stundensatzberechnung,** www.syspra.de/arbeitshilfen/

Organisation und Kosten	
Zielgruppe:	Geschäftsführung, Leitungskräfte, Controlling, Finanzbuchhaltung, Steuerberater
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: evtl.	**1.600,00 € plus Fahrtpauschale** in Höhe einer Bundesbahnfahrkarte 2. Klasse sowie notwendiger **Übernachtungskosten**, **zuzüglich** jeweils **gesetzlicher MwSt.**

Kontaktdaten:

System & Praxis
Andreas Heiber
Plaßstraße 49a, 33611 Bielefeld
Tel. 0521/98 25 56 15
info.heiber@syspra.de

System & Praxis
Gerd Nett
Raiffeisenstraße 6-8, 53520 Wershofen
Tel. 02694/911 528
info.nett@syspra.de