

„ZUKUNFTSSICHER NUR MIT GERECHTER VERGÜTUNG“

Von Andreas Heiber

Schon längst sind es gar nicht mehr die Preise, die die Kunden interessieren, sondern nur noch die Frage, ob überhaupt Mitarbeiter verfügbar sind. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die verhandelten Vergütungen leistungsgerecht sein, sonst können die Mitarbeiter nicht richtig vergütet werden. Lange Zeit waren auch die Verhandlungen im Rahmen der Pflegeversicherung durch Landesempfehlungen und einheitliche Abschlüsse

geprägt, nur wenige Bundesländer, wie NRW, kennen eine Einzelverhandlungstradition. Die Angst vor Verhandlungen hat auch oft mit einer unzureichenden Kostenrechnung zu tun: wer keine richtigen Zahlen hat, kann auch kaum erfolgreich verhandeln. Von einer verursachungsgerechten Kostenrechnung zu einer erfolgreichen Vergütungsverhandlung: diese Schritte werden im Workshop von Andreas Heiber im Schnelldurchgang dargestellt und mit Praxisbeispielen illustriert. Dazu gehören insbe-

sondere die Grundlagen der Vergütungsverhandlung nach SGB XI, da diese die Basis auch von Verhandlungen nach SGB V darstellen. Der Workshop macht Mut, sich auf den Weg der Einzelverhandlungen im SGB XI zu bewegen. Auch in Ländern, in denen es lange Zeit kaum Einzelverhandlungen gab, bewegt sich inzwischen etwas. Und Pflegedienste, die einzeln verhandeln, erreichen in der Regel eine oftmals sogar deutlich höhere Vergütung als die jeweilige Landesempfehlung vorgesehen hätte.