

Die falsche Strategie

Ein Pflegedienst kündigt einer Kundin, die bisher hauswirtschaftliche Leistungen im Rahmen der Entlastungsleistung bezieht. Der Fall landet auf der ersten Seite der Lokalnachrichten der Tageszeitung. Die Begründung auf Nachfrage der Zeitungsredaktion, die so auch der Kundin vermittelt wurde lautet: „Das gesetzliche Budget der Entlastungsleistung ist mit 125 Euro sehr gering budgetiert und führt dazu, dass den Kundinnen und Kunden ein sehr geringer Leistungsanspruch zusteht, welcher für uns als Anbieter nur schwer zu verplanen und umzusetzen ist. In dieser Konstellation ist eine Kostendeckung schwer möglich. Darüber haben wir mit Frau XXX gesprochen und eine Lösung (hauswirtschaftliche und pflegerische Versorgung) angeboten, die abgelehnt wurde.“ Der Pflegedienst kündigt also weil der geringe Leistungsanspruch nur schwer zu verplanen ist, aber wenn die Kundin zusätzliche Pflegeleistungen nehmen würde, wäre es möglich. Solche Empfehlungen und Strategien kursieren in der Branche, wobei es unklar ist, auf welcher inhaltlichen Basis diese Strategie fußt?

Allein schon die Begründung erschließt sich nicht: da im Regelfall die hauswirtschaftlichen Leistungen von anderen Mitarbeitenden/Teams durchgeführt werden als die Grundpflegeleistungen, gibt es faktisch keinerlei Synergieeffekte, die zum Tragen kommen könnten. Oft sind es sogar ‚getrennte‘ Abteilungen, die die Leistungen erbringen.

Der Gesetzgeber hat 2015 die damals so genannten „zusätzlichen Entlastungsleistungen“ mit folgender Begründung (im Gesetzentwurf zum PSG 1) eingeführt: Sie „dienen der Deckung des Bedarfs der Versicherten an Unterstützung im Haushalt, insbesondere bei der hauswirtschaftlichen Versorgung, an Unterstützung bei der Bewältigung von allgemeinen oder pflegebedingten Anforderungen des Alltags oder an Unterstützung bei der eigenverantwortlichen Organisation individuell benötigter Hilfeleistungen oder sie tragen dazu bei, Angehörige und vergleichbar Nahestehende in ihrer Eigenschaft als Pflegende zu entlasten.“ Sie sind folglich als Einstiegsleistung zu sehen. Denn um es vereinfacht darzustellen: erst besteht der Bedarf, die Treppe zu putzen, danach kommt mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Bedarf bei der Körperpflege (Duschen, etc.). Damit sichergestellt ist, dass die Entlastungen (durch ‚Fremde‘) auch wirklich ankommen, können die Entlastungsleistungen auch nur durch zugelassene Dienstleister abgerechnet werden (anders ist es bei der Verhinderungspflege).

Zu beobachten ist, dass in der heutigen Zeit die Familien das Pflegegeld eher als weiteres Einkommen betrachten, deshalb auf Sachleistungen (vorerst) verzichten und diese Leistungen zunächst selbst übernehmen. Aber es ist absehbar, dass irgendwann fremde Hilfe über die hauswirtschaftlichen Tätigkeiten hinaus nötig ist. Wer Entlastungsleistungen erbringt, ist bei den Kunden präsent, wird folglich auch die Beratungsbesuche und evtl. Schulungen nach § 45 erbringen können und möglicherweise im nächsten Schritt Leistungen der Verhinderungspflege und dann Sachleistungen.

Pflegedienste, die hauswirtschaftliche Leistungen wie oben beschrieben reduzieren oder ablehnen oder sogar kündigen, handeln daher weder strategisch noch wirtschaftlich. Denn je breiter die Basis der potentiellen späteren Sachleistungskunden ist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese dann beim Pflegedienst angefragt werden. Und entgegen anderer Behauptungen hatte der Gesetzgeber ausdrücklich die hauswirtschaftliche Entlastung als ein wesentliches Ziel zur Einführung des Entlastungsbetrags genannt!

Natürlich ist davon auszugehen, dass die vereinbarten Preise für hauswirtschaftliche Leistungen, die dann analog auch in § 45b gelten, wirtschaftlich und kostendeckend sind, ansonsten wäre dies ein Thema, dass im Rahmen von Vergütungsverhandlungen lösbar ist!