

## Die Potentiale richtig bewerten! Eine Auswertung zum Jahreswechsel

Das neue Jahr fängt an: das ist die richtige Zeit, um Leistungen auszuwerten, die auf ein Jahr bezogen sind. Gemeint sind insbesondere die Kostenerstattungsleistungen der Verhinderungspflege sowie des Entlastungsbetrags nach § 45b. Zwar kann man die Entlastungsleistung auch bis ins nächste Halbjahr übertragen, da das aber jedes Jahr entsprechend gilt, dürfte eine jährliche Auswertung dennoch aussagekräftig sein. Die Ausnutzungsgrade dieser Leistungen sollte man keineswegs nach Umsatz darstellen, wie es oftmals Softwareprogramme anbieten: denn welche Aussage zur Ausnutzung der Leistung Verhinderungspflege ist beispielsweise damit verbunden, dass man 6 % des Umsatzes über Verhinderungspflege erzielt hat? Genau genommen: keine. Denn wie viele Kunden die Leistungen genutzt haben und wie viel potentiellen Budget dafür verwendet wurde, kann man so überhaupt nicht sagen. Und der Umsatzanteil ist auch davon abhängig, in welchem Maße beispielsweise Leistungen der Behandlungspflege erbracht wurden, die hiermit keinerlei Bezug haben.

Deshalb sollte man die beiden Leistungen der Kostenerstattung daran messen, wie hoch das theoretische Potential für vom Pflegedienst betreute Kunden ist und wie viel Umsatz im letzten Jahr damit erzielt wurde. Nur dann kann man beurteilen, was möglich gewesen wäre und was gemacht wurde. Aus diesem Grund sollte man diese Auswertung eher nicht unterjährig erstellen, denn insbesondere die Verhinderungspflege wird oft saisonal genutzt.

Ausgangsbasis sind die Anzahl der Sachleistungs-, der Beratungskunden sowie der Kunden mit Pflegegrad 1, weil diese Gruppen in jeweils unterschiedlichem Maße Zugang zu den Leistungen haben. Mit diesen Zahlen ergibt sich das Potential der Kostenerstattungsleistungen: nun muss hier jeweils nur noch der im letzten Jahr erzielte

Umsatz eingetragen, um einen Nutzungsgrad zu erhalten.

Daneben wird noch das Potential der Beratungsbesuche ausgewertet, insbesondere mit Hinblick auf die (freiwillig) nutzbaren Beratungen bei Sachleistungs- und Pflegegrad 1-Kunden.

Klar muss sein, dass es in keinem Bereich möglich ist, das Potential zu 100 % zu nutzen, auch weil andere Bereiche wie Tagespflege etc. ebenfalls Leistungen nutzen können oder auch weil schlicht das Personal fehlt, um die Leistungsmengen zu erbringen.

<b>Potential Berechnung der Kostenerstattungsleistungen SGB XI und Beratungsbesuche § 37.3</b>	
Einrichtung für das Jahr	Mustereinrichtung 2019
Sachleistungskunden (Pflegegrad 2 bis 5)	83
Pflegegrad 1	5
Beratungskunden § 37.3 (2-5)	154
<b>1. Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI</b>	
Leistungsanspruch pro Jahr	1.612 €
Anspruchsberechtigte	237
<b>Ertragspotential</b>	<b>382.044 €</b>
bei Mitnutzung 50% Kurzzeitpflege	573.066 €
Umsatz im Jahr	<b>23.545 €</b>
<b>Ausschöpfungsquote durch Pflegedienst</b>	<b>6,2%</b>
nur Verhinderungspflege (ohne Kurzzeitpflege)	
<small>© SysPra.de 1/2019</small>	
<b>2. Entlastungsleistung nach § 45b</b>	
	alle Pflegestufen SGB XI
Leistungsanspruch pro Jahr	1.500 €
Anspruchsberechtigte	242
<b>Ertragspotential</b>	<b>363.000 €</b>
Umsatz im Jahr	<b>98.565 €</b>
<b>Ausschöpfungsquote durch Pflegedienst</b>	<b>27,2%</b>
<b>3. Beratungsbesuche § 37.3</b>	
	alle Pflegestufen SGB XI
Vergütung pro Besuch inkl. Weg	<b>55,30 €</b>
Anspruchsberechtigte	242
<b>Ertragspotential bei 2 Besuchen/Jahr</b>	<b>26.765 €</b>
Umsatz im Jahr	<b>12.454 €</b>
<b>Ausschöpfungsquote durch Pflegedienst</b>	<b>46,5%</b>
(ohne zwei weitere Besuche bei Pflegegrad 4-5)	

Veröffentlicht in:

PDL Praxis, Häusliche Pflege,  
Ausgabe 01/2020

© **Andreas Heiber**

**System & Praxis Andreas Heiber**

Platzstraße 49a

33611 Bielefeld

Tel. 0521/801 8247

Fax: 0521/801 8248

E-Mail: [info.heiber@SysPra.de](mailto:info.heiber@SysPra.de);

[www.SysPra.de](http://www.SysPra.de)