

Unternehmen

Pflegevergütung optimieren

In das Thema Pflegesatzverhandlung ist Bewegung gekommen. Pflegeunternehmen erwarten größeren unternehmerischen Spielraum. Wagnis, Gewinnzuschlag, kalkulatorischer Unternehmerlohn sollen in den Verhandlungen berücksichtigt werden. Ein Zuschlag in Anknüpfung an die Lebenshaltungskosten fand nicht die Zustimmung des LSG. Hier ein anderer Lösungsvorschlag für die Praxis.

„Gewinnzuschläge gehören in die Pflegesatzverhandlungen.“



Oliver Warneboldt,
Lüders Warneboldt &
Partner, Lehrte/Hannover

Wie in der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts (BSG) seit längerem geklärt ist, müssen Pflegevergütungen so bemessen sein, dass sie bei wirtschaftlicher Betriebsführung die Kosten einer Einrichtung hinsichtlich der voraussichtlichen Gestehungskosten unter Zuschlag einer angemessenen Vergütung ihres Unternehmerrisikos und eines etwaigen zusätzlichen persönlichen Arbeitsesatzes sowie eine angemessene Verzinsung ihres Eigenkapitals deckt (vgl. z. B. BSG vom 16.05.2013, B 3 P 2/12/R). Demnach muss zwar jeder Pflegeheimträger ein Verlustrisiko tragen, etwa als Folge von Überangeboten am Markt, von unwirtschaftlichem Verhalten, in Folge eines unzureichenden Leistungsangebotes oder wegen seiner unternehmerischen Fehlentscheidungen. Umgekehrt muss die Pflegevergütung dem Pflegeheim aber auch die Möglichkeit bieten, Gewinne zu erzielen. Der Gesetzgeber hat allerdings nicht bestimmt, wie diese Gewinnchance konkret zu bemessen ist. Vielmehr hat er das der Aushandlung der Vertragspartner und im Streitfall der Entscheidung

der Schiedsstelle überlassen. Nach Auffassung des BSG vom 16.05.2013 kann das entweder über einen festen umsatzbezogenen Prozentsatz geschehen oder auch über die Auslastungsquote gesteuert werden. Letzteres setzt dann aber voraus, dass die der Entgeltbemessung zu Grunde gelegte Auslastungsquote im Vergleich mit den anderen Einrichtungen im jeweiligen Bezugsraum so realistisch ist, dass sie bei ordnungsgemäßer Betriebsführung zu einem angemessenen Unternehmensgewinn führen kann. Für eine Auslastungsquote von 96,5% oder mehr hat das Gericht das klar bezweifelt.

Die praktische Umsetzung führte nun jüngst die Schiedsstelle in Baden-Württemberg erneut in ein Dilemma. Diese hatte einen umsatzbezogenen Zuschlag für die Einräumung einer Gewinnerzielungsmöglichkeit berücksichtigt. Dabei hatte sie sich in ihrem Schiedsspruch vom 19.12.2013 mit einem Zuschlag i. H. v. 2,388% auf die Pflegesätze an der Entwicklung der Lebenshaltungskosten orientiert. Die Berater der Pflegeeinrichtung hatten zuvor berechnet, dass eine Umsatzrendite von mindestens 4% erforderlich sei, um nachhaltig wirtschaften zu können.

Doch auch dieser Schiedsspruch fand nicht die Zustimmung des zuständigen LSG Baden-Württemberg (Urteil vom 19.06.2015, L 4 P 1544/14/KL). Die Begründung fiel deutlich aus. Die Anknüpfung an die Lebenshaltungskosten führt zu zufälligen Ergebnissen und hat zudem erhebliche Schwankungen zur Folge. Bei Sinken der Verbraucherpreise ergebe sich rechnerisch ein negativer Zuschlag. Ferner bildet der Verbraucherpreisindex nur einen Teil der in einem Pflegeheim anfallenden Sachkosten ab.

Wir sind der Meinung, dass die Ansätze aus der BSG-Rechtsprechung zur Berücksichtigung der Gewinnerzielungsmöglichkeit durch feste umsatz-

+ 7,2% Aufschlag			
Personalkosten je Stelle (Ist)		Personalkosten je Stelle	
Personal PDL	40.019 €	Personal PDL	42.900 €
Personal Pflege	32.752 €	Personal Pflege	35.110 €
Personal Verwaltung	39.272 €	Personal Verwaltung	42.100 €
Personal HWD	26.213 €	Personal HWD	28.100 €
Personal TD	30.896 €	Personal TD	33.120 €
Azubi Pflege	3	Azubi Pflege	3

Abb.1: Zuschlag auf die kalkulierten Personalkosten

bezogene Prozentsätze oder durch die Auslastungsquote als nicht abschließend zu betrachten sind. Nachfolgend sollen als weitere Lösung entsprechende Aufschläge auf die Personalkosten betrachtet werden.

Abbildung 1 zeigt die Auswirkungen eines 7,2%-igen Aufschlags auf die kalkulierten Personalkosten. Hieraus leiten sich im zweiten Schritt neue kalkulierte Pflegesätze ab (Abb.2). Die hieraus abzuleitenden Umsatzerlöse der betrachteten Pflegeeinrichtung einschließlich der Investitionskosten, welche unzweifelhaft mit zu den Umsatzerlösen gehören, zeigt die abschließende Abbildung 3: Die Umsatzerlöse sind um 126,7 T€ bzw. 4,2% gestiegen. Diese 4,2% können ökonomisch als Umsatzrendite betrachtet werden.

Zuschläge für die Einräumung einer Gewinnerzielungsmöglichkeit sollten in den Pflegesatzverhandlungen breiteren Einzug halten und nicht nur in der Rechtsprechung ihre Berücksichtigung finden. Der Ansatz von im Einzelfall begründeten Zuschlagsätzen, z. B. durch Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater, können zur Objektivierung beitragen.

CI

Pflegesätze ohne Aufschlag		Pflegesätze mit Aufschlag	
G	21,72 €	G	22,91 €
I	38,37 €	I	40,76 €
II	50,32 €	II	53,57 €
III	62,30 €	III	66,41 €
Unterkunft	12,75 €	Unterkunft	13,34 €
Verpflegung	4,75 €	Verpflegung	4,75 €
Investitionskosten (Mittelwert)	18,52 €	Investitionskosten (Mittelwert)	18,52 €

Abb. 2: Kalkulierte Pflegesätze mit Berücksichtigung eines Aufschlags auf die Personalkosten

Berechnung ohne Aufschlag		Berechnung mit Aufschlag	
Umsatzerlöse bei einer Auslastung von 98%	2.882,4 T€	Umsatzerlöse bei einer Auslastung von 98%	3.009,1 T€
Differenz	126,7 T€		

Abb. 3: Steigerung der Umsatzerlöse nach diesem Modell



WIRTSCHAFTSHAUS
Rendite zum Anfassen



WirtschaftsHaus AG
Steinriede 14 · 30827 Hannover-Garbsen
05131 4611-120 · ankauf@wirtschaftshaus.de

SICHERE KAPITALANLAGEN MIT PFLEGEIMMOBILIEN

Das WirtschaftsHaus aus Hannover-Garbsen ist in den letzten Jahren zum Marktführer im Bereich der Pflegeimmobilie als Kapitalanlage geworden - und das nicht ohne Grund. Fast 5.700 verkaufte Einheiten und ein Umsatzvolumen von nahezu einer dreiviertel Milliarde Euro sprechen eine positive Sprache. So konnten in den letzten Jahren tausende von Investoren zufrieden gestellt werden, die heute gesicherte Renditen zwischen 5 und 6 % erzielen. Jährlich werden ca. 37 Mio. Euro an Mieten ausgezahlt. Bis zum heutigen Tag ist nicht eine dieser Zahlungen ausgefallen.



WIR SUCHEN BESTANDS-PFLEGE IMMOBILIEN

Um unsere Marktführerschaft weiter auszubauen suchen wir ständig Bestandspflegeimmobilien zum Ankauf. Diese sollten mit mindestens 45 Pflegeplätzen ausgestattet sein. Junge Immobilien die bereits die preOpening-Phase absolviert haben oder sanierte Objekte sind für uns von Interesse. Eine durchschnittliche Belegungsquote von mindestens 90 % ist wünschenswert.

Wir bieten Ihnen 1/2 Jahresmiete mehr als bei Großinvestoren marktüblich ist. Einen Besitzübergang ohne Störung und Veränderung des Betriebes garantieren wir Ihnen.