



Es bedarf der gemeinsamen Anstrengung aller, um die Insolvenzwelle einzudämmen. Foto: Adobe/martec

Wege aus der Krise

Kostenträger und Leistungserbringer müssen flexible Wege finden, um die Liquidität zu sichern. Wie das gelingen kann.

von Darren Klingbeil

Pflegeunternehmen und Kostenträger sind beide dem Wohl pflegebedürftiger Menschen verpflichtet. In Zeiten angespannter Finanzlagen, wie sie Pflegeeinrichtungen derzeit erleben, sollten die Akteure deshalb vor allem eines: an einem Strang ziehen. Leistungen und Kosten der Unternehmen müssen schneller und auskömmlich vergütet bzw. refinanziert werden. Dazu muss mehr Vertrauen aufgebaut werden – aktiv von beiden Seiten.

Das Krisenszenario veranlasste jüngst vier Verbände (VDAB, bad, AGVP und APH) der privat-gewerblich organisierten Pflegewirtschaft dazu, gemeinsam eine Petition ins Leben zu rufen mit dem Appell an Bundestag und Bundesregierung, die Existenz der Pflegeunternehmen zu sichern. Denn Meldungen über wirtschaftliche Schwierigkeiten bis hin zur Insolvenz von Unternehmen in der professionellen Pflege seien „nicht nur ein Alarmsignal an die Branche, sondern auch an Politik und Gesellschaft“, so die Verbände. Mit konkreten Forderungen appellieren diese an die Bundesregierung, „jetzt schnell die Existenz der Pflegeunternehmen zu sichern“, indem diese dafür sorgt, dass:

- „alle Kostenträger die vorgeschriebenen Zahlungsfristen einhalten,
- alle Personal- und Sachkosten, die für die Pflege aufgewendet wurden, refinanziert werden,
- Anträge auf Vergütungsanpassungen nach sechs Wochen als genehmigt gelten, sofern die Kostenträger bis dahin untätig geblieben sind,
- der gesetzliche Anspruch auf ‚Wagnis und Gewinn‘ am Umsatz sofort verbindlich gemacht wird.

Die Frage ist zudem, ob es grundsätzlich eine Misstrauenskultur seitens der Kostenträger gegenüber Pflegeunternehmen gibt. Die Redaktion

hat hierzu verschiedene Branchenvertreter befragt. So sieht etwa Karl Schulz, Vorstand der Rummelsberger Diakonie, eine wesentliche Ursache für die vielfältigen Krisen „sicher in den überbordenden Regularien und der Verwaltungspraxis gespickt mit systemischen Störungen und Dysfunktionalitäten“. Dazu belaste „eine ausgeprägte Misstrauenskultur das System über die Maßen mit Zeit und Kosten“. Ressourcen, die bei der Betreuung und Pflege der Menschen fehlten.

Nüchterner klingt Bernhard Schneider, Hauptgeschäftsführer der Evangelischen Heimstiftung (EHS), in seiner Einschätzung, wenn er betont, dass „Vertrauen nicht vom Himmel fällt“. Ressourcen würden knapper, das Klima rauer, die Betreiber ächzten unter dem Druck der Herausforderungen. „Von einer generellen Misstrauenskultur würde ich aber nicht reden.“ Ein vertrauensvolles Miteinander wachse über Jahre und „will hart erarbeitet sein“. Erst in der Krise merke man, ob das Vertrauen da ist.

Ähnlich antwortet Oliver Radermacher, Geschäftsführer der Münchstift APZ GmbH in Erfstadt. Mit Blick auf sein Unternehmen stelle er keine Misstrauenskultur fest. Das habe etwas „mit einer offenen Kommunikation und fairer Zusammenarbeit zwischen den Kostenträgern und seinem Unternehmen“ zu tun. Aber es spielen auch die Erfahrungen der Kostenträger eine Rolle. Denn einige Träger seien beispielsweise bei den Beantragungen zum Pandemie-Rettungsschirm mit „Fabel-Forderungen“ aufgefallen. Dass so das Misstrauen eines Kostenträgers geweckt würde, sei legitim.

Mit Dagmar Vogt-Janssen, Fachbereichsleiterin des Fachbereichs Senioren der Landeshauptstadt Hannover, nutzt auch ein Sozialhilfeträger die Anfrage der Redaktion, um seine Einschätzung zum Aspekt Vertrauenskultur zu formulieren – weitere Anfragen an Kostenträger blieben hingegen unbeantwortet. Und ob zwischen

Leistungsträgern und -erbringern wirklich ein solches Misstrauen – wie unterstellt – herrsche, sei „sicherlich von Fall zu Fall unterschiedlich zu betrachten“, meint Vogt-Janssen. Wie in allen Bereichen helfe es sehr, „miteinander ins Gespräch zu gehen, die anderen Bereiche und deren Probleme jeweils kennenzulernen und damit ein Verständnis für die Arbeit des anderen zu bekommen“.

„Erhebliche Verzögerungen bei Pflegesatzverhandlungen und Sozialhilfebescheidungen“ macht etwa Rummelsberger-Vorstand Karl Schulz dafür verantwortlich, dass „das Liqui-

ditäts- und Finanzrisiko und damit das Existenzrisiko der Träger“ zunehmen. Mit Blick auf die tägliche Praxis sagt er: „Es würde schon viel helfen, wenn die Entscheidungen beispielsweise bei den Pflegegradveränderungen von Senior:innen rascher getroffen werden könnten. Wir treten oft in Vorleistungen, weil wir unsere Pflegeleistungen schon anpassen (müssen), aber noch keine Bewilligungen vorliegen.“

Oliver Radermacher hält die gesetzlich vorgegebenen Regelungen zur Bearbeitung von Sozialhilfeanträgen für „viel zu kompliziert und daher von Angehörigen alleine nicht zu bewältigen“. Hinzu komme das Problem, „dass der Job in der Bearbeitung von Sozialhilfefällen bei einer Kommune in der Beliebtheitskala eher im unteren Drittel rangiert“. Entsprechend fehle das Personal, die Anträge zu bearbeiten.

Auch Bernhard Schneider will indes nicht gelten lassen, dass ein Unternehmen nur wegen Abrechnungsprozessen in finanzielle Schwierigkeiten kommt. „Da müssen schon andere Probleme dazu kommen wie Auslastung, Personalengpässe oder Indexpachtverträge.“ Er rät den Unternehmen, „die Dinge selbst in die Hand zu nehmen und sich nicht auf höhere Mächte, den Staat oder die Kostenträger zu verlassen.“

Auf den Vorwurf, dass Leistungsträger Pflegeunternehmen nicht schnell genug Kosten erstatteten, erwidert Fachbereichsleiterin Vogt-Janssen aus kommunaler Sicht, „dass es sicherlich diese Situationen in einigen Regionen gibt“. Ande-

rerseits aber gäbe es auch zahlreiche Sozialhilfeträger, „die in gutem Dialog mit den Einrichtungen stehen und mit Abschlagzahlungen auf Engpässe reagieren“, unterstreicht sie und betont: „In der Stadt Hannover haben wir bisher in dieser Hinsicht keine massiven Probleme feststellen können.“

Und wie kann nun das Miteinander von Leistungserbringern und Leistungsträgern in der Pflege besser gelingen? „Vertrauen ist die Basis von allem. Daran müssen beide Seiten auch in der Krise arbeiten“, fordert Bernhard Schneider. Konkrete Ziele vor Ort könnten z.B. eine Absprache über schnelle Pflegesatz- und Schiedsstellenverfahren sein. „Auch ein digitales Unterschriftenverfahren bei Pflegesatzvereinbarungen und Versorgungsverträgen würde helfen oder die Umstellung auf das Bruttoprinzip bei der Hilfe zur Pflege. Das ist aber überwiegend in der Verantwortung der Selbstverwaltung der jeweiligen Bundesländer und damit auch der zuständigen Ministerien als Aufsichtsbehörden.“

Konkrete Vorstellungen dazu, was die finanziell angespannte Situation vieler Träger entschärfen könnte, hat auch Oliver Radermacher: „Es bedarf jetzt kurzfristig Veränderungen in der Bearbeitung von Sozialhilfeanträgen. Die kann eine Kommune selbst nicht ändern. Daher müssen jetzt mit beiden Händen der Bund und die Länder an den Hebel.“

Auch wenn Praktikerinnen und Praktiker auf der Arbeitsebene von Leistungsträgern und Leistungserbringern ihr Möglichstes tun, um die Misere zu mildern, müsse dennoch die Politik als Rahmensetzerin das Ihrige beisteuern. Denn wenn sich Vorgaben, Richtlinien und Gesetze nicht ändern, kann sich auch das Miteinander der Akteure nur schwerlich verbessern. Auch auf diesen Umstand weisen alle drei Befragten abschließend hin: Karl Schulz, Vorstand der Rummelsberger Diakonie: „Wir brauchen große Lösungen, einen New-Deal in der Pflege. Wir sind bereit mitzuwirken und haben unsere Diskussionsvorschläge eingebracht.“

EXPO LIVING & CARE

Auf dem Strategiekongress „Expo Living & Care“ am 28. und 29. Mai in Berlin diskutieren die im Text genannten Vertreterinnen und Vertreter von Leistungserbringern und Leistungsträgern über Wege aus der Krise. „Konzertierte Aktion der Praktiker – mehr Schulterchluss wagen“ so der Titel der einstündigen Diskussionsveranstaltung. Einer der Highlights des ersten Expo-Tages. **Zur Anmeldung und zum Programm geht's online unter [expo-living.care](https://www.expo-living-care.de) oder scannen Sie den QR Code**

