

Beratung = Steuerung



Ein Webinar mit Dipl. Kfm. Thomas Sießegger
Organisationsberater und anerkannter Sachverständiger
für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste,
Hamburg + Langenargen [L.A.]

Diese Unterlagen als PDF erhalten Sie von der BFS Service GmbH im
Nachgang zum Webinar.

Weiterhin ist von Herrn Sießegger eine spezielle Seite für Sie eingerichtet,
von der aus Sie weitere **exklusive Downloads** bekommen:

<https://siessegger.de/x-beratung-ist-steuerung>

Diese Seite ist nur kurze Zeit (1 Woche) erreichbar.

Zusätzliche (öffentliche) Downloads und Arbeitshilfen finden Sie
auf meiner Internet-Seite **www.siessegger.de**



Inhalt

Pflege- und Betreuungsdienste sollten sich auch in Krisenzeiten an Kundennachfragen anpassen. Jedoch sollten sie nicht zum Spielball werden und nur reagieren, wenn sich gesetzliche Grundlagen oder Rahmenbedingungen verändern.

Beratung bietet Möglichkeiten, zum Beispiel die Ausschöpfung der Sachleistungen zu optimieren und den Umsatz pro Kunde zu optimieren oder bestimmte Leistungsangebote zu präferieren und dabei die eigenen Personalressourcen zu berücksichtigen.

Das **Webinar bietet Ansatzpunkte**, über Beratung als eigenständiges Leistungsangebot das Ruder wieder selbst in die Hand zu nehmen.



Beratung als Steuerungsinstrument

Pflegebedürftige nach Versorgungsart [Statistik 2021]

5,0 Millionen Pflegebedürftige insgesamt

Zu Hause versorgt
4,17 Mio. (84 %)

in Heimen vollstationär versorgt
793.000 (16 %)

durch Angehörige
2,55 Mio.
Pflegebedürftige
(Pflegegrade 2 bis 5)

zusammen mit / durch ambulante Dienste
1.047.000 Pflegebedürftige
(Pflegegrade 1 bis 5)

im Pflegegrad 1
(mit ausschließlich landesrechtlichen bzw. ohne Leistungen der Heime und Dienste)
565.000 Pflegebedürftige, auch durch Angehörige versorgt

= Faktor 2,44

durch 15.400 ambulante Dienste
mit 442.900 Beschäftigten

in 16.100 Pflegeheimen
(inkl. teilstationär) mit 814.000 Beschäftigten



Beratung als Steuerungsinstrument

Potentiale der Beratung [Beratungskunden und Beratungsgespräche]

Ein Pflege- und Betreuungsdienst mit 100 Kunden besteht aus



Wie viele Pflegebedürftige müsste es im Durchschnitt **im Umfeld eines Pflegedienstes** geben, welche Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI abrufen **müssen**?

= Faktor 2,44

= **171 Beratungskunden**

davon müssen Pflegebedürftige in den Pflegegraden 2 und 3 **zwei** Beratungsgespräche pro Jahr abrufen,

und Pflegebedürftige in den Pflegegraden 4 und 5 **vier** pro Jahr abrufen

= **zirka 390 Beratungs-Gespräche** pro Jahr





Beratung als Steuerungsinstrument

Potentiale der Beratung [Beratungskunden und Beratungsgespräche]

70

= **171 Beratungs-Kunden** („extern“, verpflichtet)

davon müssen Pflegebedürftige in den Pflegegraden 2 und 3 **zwei**

Beratungsgespräche pro Jahr abrufen,

und Pflegebedürftige in den Pflegegraden 4 und 5 **vier** pro Jahr abrufen

= **zirka 390 Beratungs-Gespräche** pro Jahr

70 x 2

= **Eigene Sachleistungs-Kunden** („intern“, freiwillig mit Anrecht)

im SGB XI haben den **Anspruch** (nicht die Pflicht!) **zwei Beratungsgespräche**
nach § 37 Abs. 3 SGB XI **pro Jahr** abzurufen

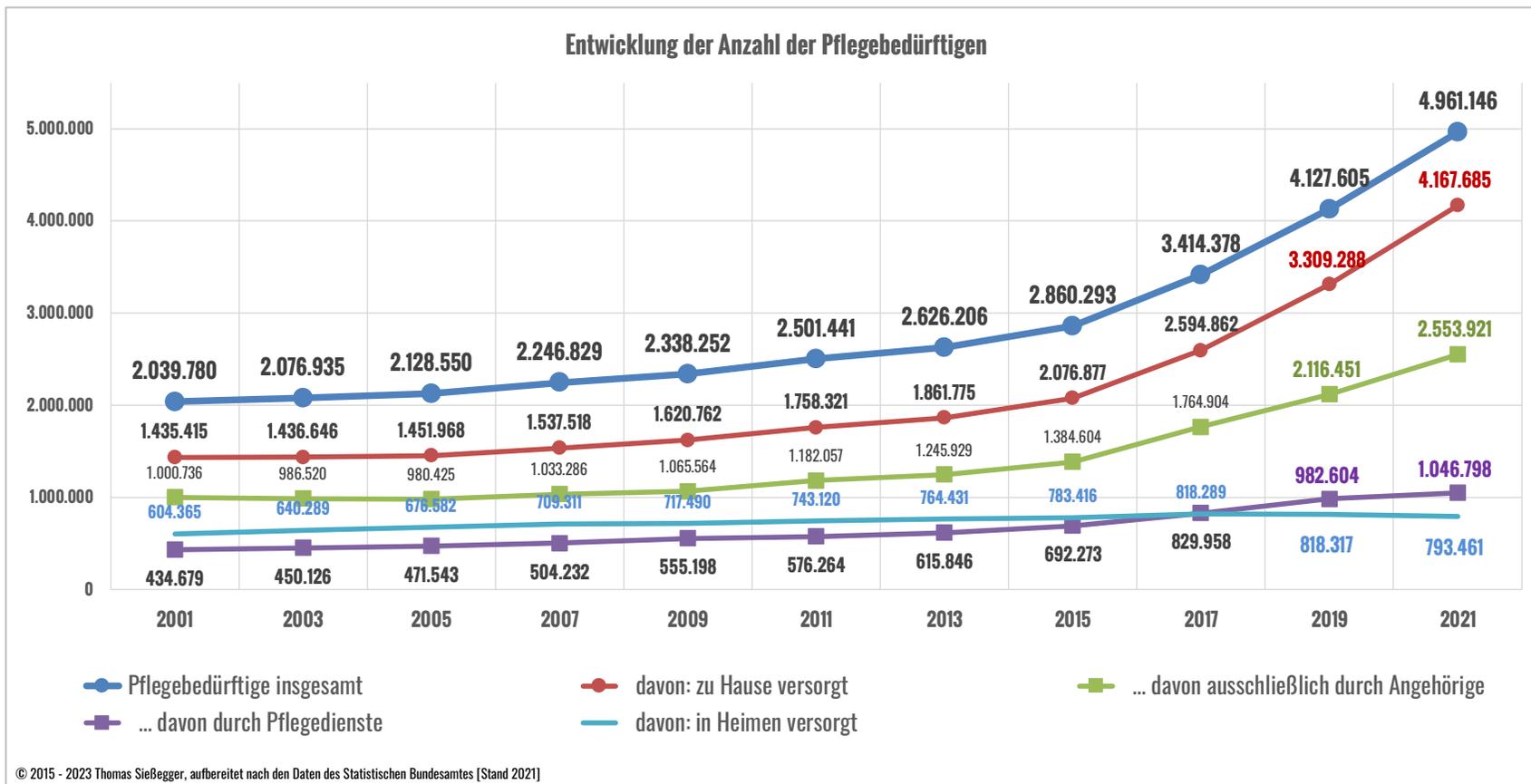
= **140 Beratungs-Gespräche** pro Jahr

= **530 Beratungs-Gespräche** insgesamt pro Jahr

= **44 Beratungs-Gespräche** im Durchschnitt pro Monat

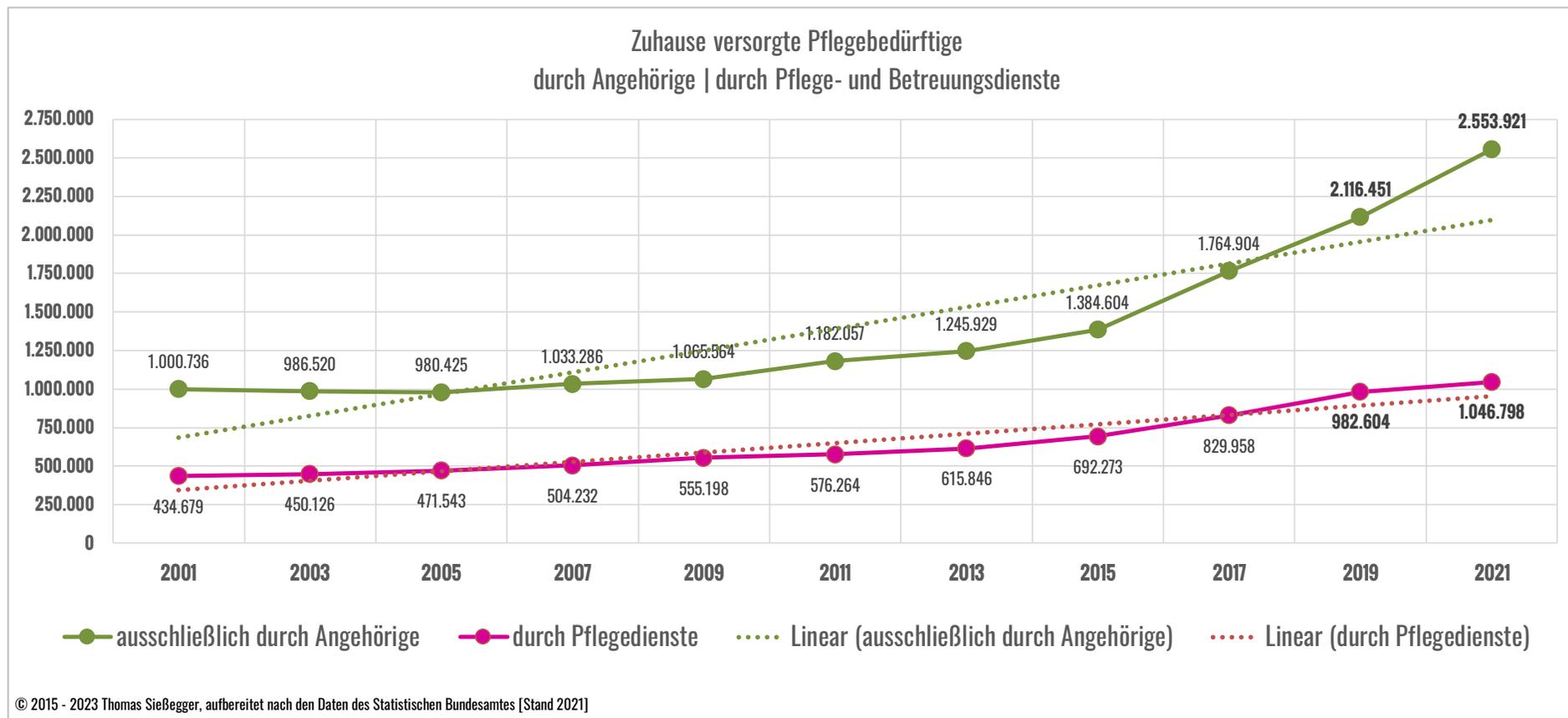


Pflegestatistik 2021 - Pflegebedürftige - differenzierte Entwicklung



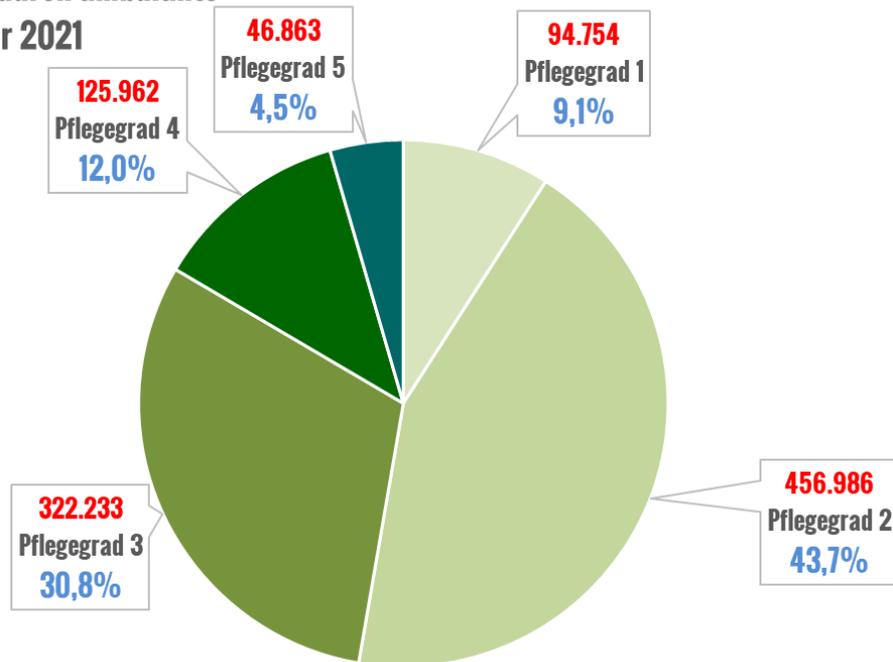


Pflegestatistik 2021 - Pflegebedürftige zuhause



Die meisten SGB XI-Kunden sind in den Pflegegraden 2 und 3

Aufteilung der Pflegebedürftigen, die durch ambulante Pflegedienste versorgt werden, im Jahr 2021



Die meisten Pflegebedürftigen haben **Pflegegrad 2** und dann **Pflegegrad 3**

Folglich stehen diese **Pflegegrade 2 und 3 im Fokus** der weiteren Betrachtungen

Die **Ausschöpfung** von

- **724 € Sachleistung** in PG 2 und
- **1.363 € Sachleistung** in PG 3 sind **wichtige Gradmesser** für den **Erfolg** eines Pflegedienstes

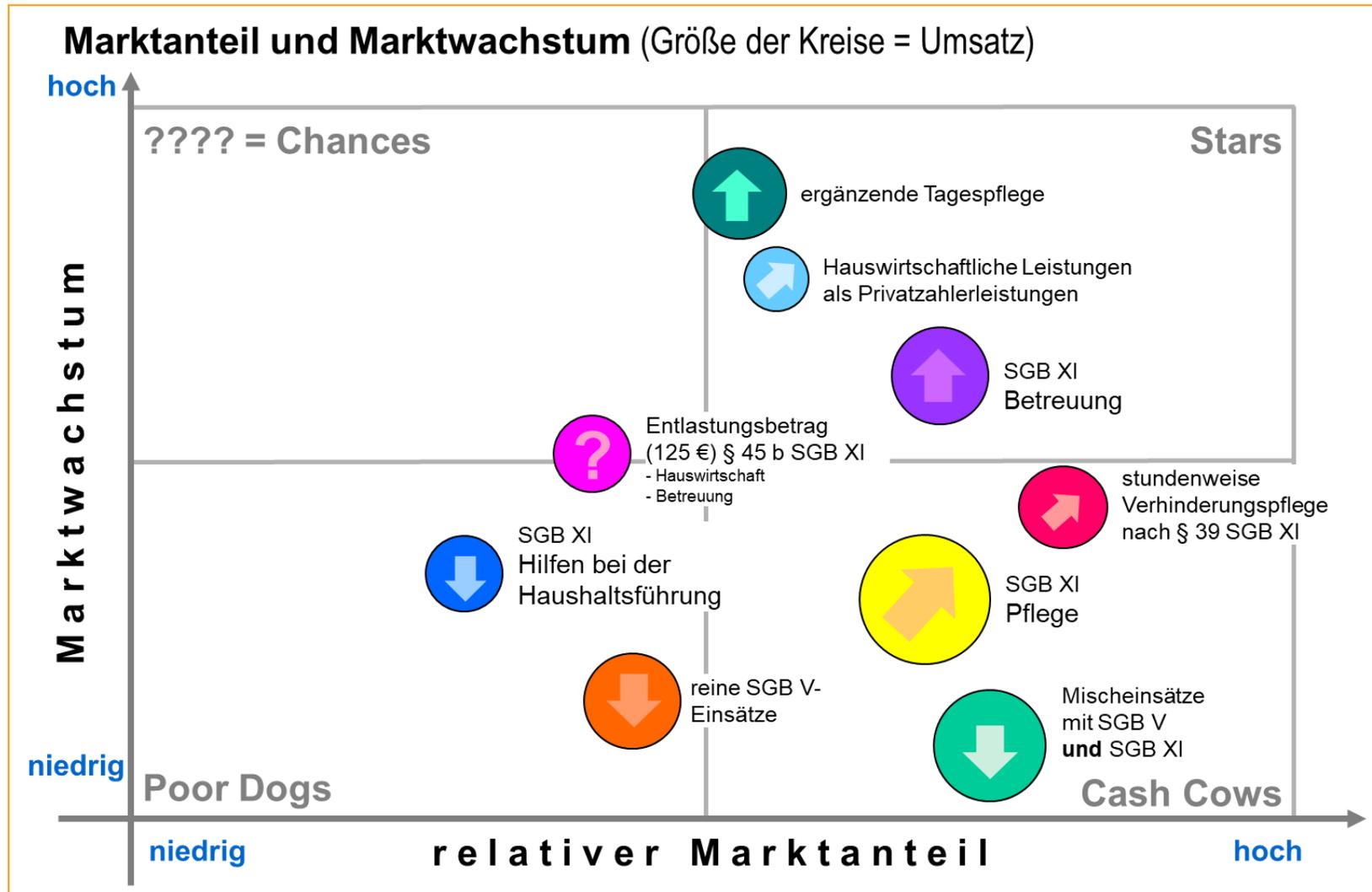
Quelle der Daten: Statistisches Bundesamt

Aufarbeitung und Interpretation:

© 2023 Thomas Sießegger



Das Leistungsportfolio - die Mischkalkulation





Umsätze steigern

.... messbar mit der Kennzahl: Umsatz pro Kunde

	monatliche Kennzahl	Beschreibung	Beispiel		
1	Umsatz pro Patient (pro Monat)	alle Erträge aus Pflege, Hauswirtschaft und Betreuung <i>dividiert durch</i> Anzahl der Kunden	1.050.000 € <i>dividiert durch</i> 120 Kunden	=	729,17 €

Alle Maßnahmen, die dazu geeignet sind, den Umsatz pro Kunde zu erhöhen, führen mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu, dass sich das Betriebsergebnis verbessert



Die Ausschöpfung der Sachleistungen in den Pflegegraden 2 und 3 steigern messbar mit der Kennzahl: Prozent von den Sachleistungen

monatliche Kennzahl	Beschreibung	Beispiel
Ausschöpfen der Sachleistungen Pflegegrad 2 Die „Messlatte“ ist 724 €	tatsächliche Erlöse Pflegegrad 2 ----- dividiert durch ----- Anzahl Kunden in Pflegegrad 2 .. dann dividiert durch Sachleistung Pflegegrad 2 <i>multipliziert mit 100%</i>	3.580 € <i>dividiert durch</i> 10 Kunden = 358 € .. dann dividiert durch 724 € = 0,4944 <i>... multipliziert mit 100%</i>
Ausschöpfen der Sachleistungen Pflegegrad 3 Die „Messlatte“ ist 1.363 €	tatsächliche Erlöse Pflegegrad 3 ----- dividiert durch ----- Anzahl Kunden in Pflegegrad 3 .. dann dividiert durch Sachleistung Pflegegrad 3 <i>multipliziert mit 100%</i>	13.980 € <i>dividiert durch</i> 20 Kunden = 699 € .. dann dividiert durch 1.363 € = 0,5128 <i>multipliziert mit 100%</i>
Ausschöpfen der Sachleistungen Pflegegrad 4 Die „Messlatte“ ist 1.693 €	tatsächliche Erlöse Pflegegrad 4 ----- dividiert durch ----- Anzahl Kunden in Pflegegrad 4 .. dann dividiert durch Sachleistung Pflegegrad 4 <i>multipliziert mit 100%</i>	9.872 € <i>dividiert durch</i> 8 Kunden = 1.234 € .. dann dividiert durch 1.693 € = 0,7288 <i>multipliziert mit 100%</i>
Ausschöpfen der Sachleistungen Pflegegrad 5 Die „Messlatte“ ist 2.095 €	tatsächliche Erlöse Pflegegrad 5 ----- dividiert durch ----- Anzahl Kunden in Pflegegrad 5 .. dann dividiert durch Sachleistung Pflegegrad 5 <i>multipliziert mit 100%</i>	3.960 € <i>dividiert durch</i> 2 Kunden = 1.980 € .. dann dividiert durch 2.095 € = 0,9451 <i>multipliziert mit 100%</i>



Das „Verkaufstalent“: Die gewichtete Ausschöpfung der Sachleistungen in den Pflegegraden 2 bis 5

	Gesamt-Umsatz	= Anzahl Kunden	= Umsatz pro Kunde	"Messlatte" = Sachleistung	Ausschöpfung Sachleistung	möglicher Umsatz 100%
Pflegegrad 2	3.580 €	10 Kd.	358 €	724 €	49,4%	7.240 €
Pflegegrad 3	13.980 €	20 Kd.	699 €	1.363 €	51,3%	27.260 €
Pflegegrad 4	9.872 €	8 Kd.	1.234 €	1.693 €	72,9%	13.544 €
Pflegegrad 5	3.960 €	2 Kd.	1.980 €	2.095 €	94,5%	4.190 €
Pflegegrade 2 bis 5	31.392 €	40 Kd.	x x x x	x x x x	60,1%	52.234 €

Der Umsatz betrug **31.392 €**. Wenn die Sachleistungen in allen 4 Pflegegraden ausgeschöpft würden, **wäre ein Umsatz von 52.234 € möglich** gewesen. Die gewichtete Ausschöpfung betrug **60,1%**.



Umsätze steigern

.... messbar mit der Kennzahl: Umsatz pro Kunde

Alle Maßnahmen, die dazu geeignet sind, den Umsatz pro Kunde zu erhöhen, führen mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu, dass sich das Betriebsergebnis verbessert

- ✿ SGB XI: insbesondere in den Pflegegraden 2 und 3 die Sachleistungen besser ausschöpfen
- ✿ Verhinderungspflege neu konzipieren und verstärkt anbieten
- ✿ Die Vielzahl der Kunden abbauen, die „nur“ die Leistungen des Entlastungsbetrages nutzen und anstatt dessen vorhandene Sachleistungskunden besser und umfangreicher versorgen
- ✿ Einen Privatzahlerkatalog (weiter) entwickeln und diese Leistungen fortan anbieten
- ✿ Die Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI als wichtiges Steuerungsinstrument erkennen
 - a) bei den „Pflicht-Beratungs-Kunden: Verhinderungspflege
 - b) bei den eigenen SGB XI-Kunden die Sachleistungsgrenzen besser ausschöpfen
 - c) die i. d. R. relativ hohen Vergütungen für Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI nutzen

Alle diese Maßnahmen werden bei BERATUNG mit einbezogen



Welche Leistungsarten können gesteuert werden? Wo gibt es Einflussmöglichkeiten bei BERATUNG?

Weniger Kunden | mehr Umsatz pro Patient

Leistungsarten	Jahr 2022 110 Patienten		Jahr 2023 100 Patienten		Veränderungen	
	Ausgangssituation in Euro	in Prozent	Einflussnahme in Euro	in Prozent	in Euro	in Prozent
SGB V	345.000 €	34,5%	350.000 €	29,2%	+ 5.000 €	+ 1,4%
+ SGB XI	575.000 €	57,5%	734.000 €	61,2%	+ 159.000 €	+ 27,7%
+ .. davon: Pflegegrade 2 bis 5	440.000 €	44,0%	569.000 €	47,4%	+ 129.000 €	+ 29,3%
+ .. davon: Verhinderungspflege	50.000 €	5,0%	75.000 €	6,3%	+ 25.000 €	+ 50,0%
- .. davon: Entlastungsbetrag § 45 b	85.000 €	8,5%	90.000 €	7,5%	+ 5.000 €	+ 5,9%
SGB XII	35.000 €	3,5%	36.000 €	3,0%	+ 1.000 €	+ 2,9%
+ Privat	45.000 €	4,5%	80.000 €	6,7%	+ 35.000 €	+ 77,8%
gesamt	1.000.000 €	100%	1.200.000 €	100%	200.000 €	+ 20,0%

▶ Umsatz pro Patient = 758 €	▶ Umsatz pro Patient = 1.000 €	▶ Umsatz pro Patient + 242 €
---------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

Beratung als Steuerungsinstrument

BERATUNG strukturell verankern

- **Erstgespräche**
- **Folgegespräche**
- **Erneute Kundenbesuche**
- **(mitfahrende) Pflege- und Dokumentationsvisiten**
- **Beratungsgespräche § 37 Abs. 3 SGB XI für externe Kunden**
- **Beratungsgespräche § 37 Abs. 3 SGB XI für Sachleistungskunden**
- **Schulungen in der Häuslichkeit**



- **Leitungskräfte**
 - Pflegedienstleitung
 - Stellvertretungen
 - Teamleitungen
 - Einsatzleitungen
- **Spezialisierte Pflegefachkräfte für Beratungsgespräche**
§ 37 Abs. 3 SGB XI (extern und intern)
- **Aufbau eines Beraterteams**
mit mehreren Pflegeberatern
- **Beratungsangebote entwickeln**
 - Ressourcen nutzen
 - Anleitung forcieren
 - Beratungsgespräche § 37.3 SGB XI für eigene Sachleistungskunden nutzen für Nachbereitungen

Ziel: Entlastung der Leitung und dort Konzentration auf die **strategische Entwicklung**



Beratung mit zu vielen Informationen

... zu Beginn der Beratung

oder

oder

+ plus

+ plus

1. Sachleistungen

Pflegegrad 1	125 €
Pflegegrad 2	724 €
Pflegegrad 3	1.363 €
Pflegegrad 4	1.693 €
Pflegegrad 5	2.095 €

2. Geldleistungen

Pflegegrad 1	0 €
Pflegegrad 2	316 €
Pflegegrad 3	545 €
Pflegegrad 4	728 €
Pflegegrad 5	901 €

3. Kombileistungen

Sach	PG 2	Geld	
724 €	100%	0%	0 €
579 €	80%	20%	63 €
..
145 €	20%	80%	253 €
0 €	0%	100%	316 €
0 €	0%	100%	545 €
0 €	0%	100%	728 €
0 €	0%	100%	901 €

4. Teilstationäre Dienste

Pflegegrad 1	125 €
Pflegegrad 2	689 €
Pflegegrad 3	1.298 €
Pflegegrad 4	1.612 €
Pflegegrad 5	1.995 €

5. Entlastungsbetrag nach § 45 b SGB XI

125 € pro Monat für ..

- Hilfen bei der Haushaltsführung
- Betreuungsleistungen

- Körperbezogene Pflegemaßnahmen
- Hilfen bei der Haushaltsführung
- Betreuungsleistungen

Vereinfachte Umwandlung zum Entlastungsbetrag 2022

Bisher galt: Wenn die Gelder aus dem Ihnen zustehenden Pflegesachleistungsbetrag nicht aufgebraucht worden sind, können Sie 40 Prozent davon in Entlastungsleistungen umwandeln. Neu ab Januar 2022 ist, dass Sie dazu keinen Antrag mehr stellen müssen. Die Umwandlung der nicht genutzten Pflegesachleistung für eine Entlastungsleistung ist dann ohne Antrag bei der Pflegekasse möglich.

+ plus

+806 €

+ plus

+ plus

+ plus

+ plus

6. (Stundenweise) Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI

1.612 € pro Jahr

7. Kurzzeitpflege nach § 42 SGB XI

1.774 € pro Jahr

8. Anteilige Investitionskosten

gem. § 82 Abs. 2 SGB XI für die anteiligen investiven Kosten, die das Bundesland nicht mehr übernehmen kann/will ... in % der berechneten Sachleistungen

9. Privatzahlerkatalog

- Einzelleistungen
- Pakete
- Zeitleistungen
- Veranstaltungen

10. Leistungen der Krankenversicherung

- Behandlungspflege
- Krankenhausvermeidung

+100%

Haben Pflegebedürftige die Leistungen der Verhinderungspflege (1.612 Euro) noch nicht oder nur teilweise verwendet, dann können diese Mittel auch für die Kurzzeitpflege eingesetzt werden. In diesem Fall stehen insgesamt bis zu 3.386 Euro pro Kalenderjahr zur Verfügung.

Kein Mensch kann diese Komplexität verstehen!



Ganzheitliches Beraten in 4 Schritten:

Die Pflegedienstleitung macht das Angebot!

1. Erzählen lassen, Zuhören, Nachfragen

- Häusliche Situation
- Stimmung, Gerüche
- Eindrücke

2. Durchgehen der 7 Tage der Woche (Zeitpunkte und Dauer notieren)

- Aufstehen, Waschen, Frühstück
- Mittag / Nachmittag / Abend / Essen
- Termine

3. Feste Termine während der Woche

- für den Pflegebedürftigen
- für die pflegenden Angehörigen

4. Unterstützung durch pflegende Angehörige, Nachbarn o. sonstige? (Zeitpunkte und Dauer notieren)

- an welchen Tagen der Woche möglich?
- ergänzend zu den Aufgaben des Pflegedienstes?
- an welchen Tagen, Dauer?

Ergebnis ist eine **Übersicht an Tätigkeiten und Leistungen**,

- a) die **der Pflege- und Betreuungsdienst** erbringen soll,
- b) eine Übersicht, **was die Angehörigen und andere versprochen haben**, selbst zu übernehmen

Der Pflege- und Betreuungsdienst macht ein Angebot,

- a) was eventuell noch leicht anzupassen ist, und
- b) der Kunde dann annehmen kann – oder nicht.



Die Reihenfolge der Beratung in den Leistungsangeboten umdrehen

... weg vom „**Erbenschützerverein**“ hin zum **professionellen Dienstleister**

Jetzige Beratungspraxis

Ein ganz entscheidender Aspekt bei vielen Pflege- und Betreuungsdiensten, ist, dass die Reihenfolge in der Beratung umgekehrt wird, anders als sie eigentlich vom Gesetzgeber vorgesehen ist.

1. Es werden also zuerst die **Leistungen über den Entlastungsbetrag** (125 €) angeboten.
2. Dann wird versucht, „nicht (so leicht) finanzierbare Leistungen“ über die **Verhinderungspflege** abzudecken.
3. **Erst dann** kommen die Sachleistungsbeträge nach § 36 SGB XI zum Ansatz, so dass die Kunden beziehungsweise deren Angehörige „möglichst viel vom Pflegegeld“ in Anspruch nehmen können im Rahmen der Kombinationsleistungen.

▶▶ Zukünftige Reihenfolge in der Beratung

Die **Reihenfolge** müsste eigentlich genau **umgekehrt** sein:

1. Zuerst werden die **Leistungen der Pflegeversicherung nach § 36** angeboten, nämlich die der Sachleistungen
 - körperbezogene Pflegemaßnahmen
 - Hilfen bei der Haushaltsführung
 - pflegerische Betreuung
2. und dann erst im zweiten Schritt die Kostenerstattungsleistungen wie den **Entlastungsbetrag**
3. und die **Verhinderungspflege**.

Diese Umkehrung hat etwas mit Haltung zu tun und mit dem Aufbau eines professionellen Beratungsteams + mit der richtigen Einschätzung der wirtschaftlichen Situation der Kunden.



Die Prioritäten bei den Leistungsarten richtig setzen

1. Pflege

- Pflegeversicherung SGB XI
- Krankenversicherung SGB V
- evtl. „private“ Pflege nach Zeit

2. Betreuung

- Sachleistungen SGB XI nach § 36
- Entlastungsbetrag SGB XI nach § 45 b
- „Unterstützung im Alltag“ (evtl. mit Umwandlung nicht genutzter Sachleistungen)
- evtl. „private“ Betreuung nach Zeit

3. Hauswirtschaft

- Sachleistungen SGB XI nach § 36
- Entlastungsbetrag SGB XI nach § 45 b
- möglichst selten über Verhinderungspflege
- sehr selten: Hauswirtschaft nach § 38 Krankenversicherung (Haushaltshilfe)
- evtl. „private“ Hauswirtschaft nach Zeit



Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI

1. Beratungsgespräche für Geldleistungsempfänger

Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI müssen einerseits **verpflichtend** von Pflegebedürftigen bzw. von pflegenden Angehörigen wahrgenommen werden, wenn kein Pflegedienst eine regelmäßige Versorgung übernimmt.

2. Beratungsgespräche für die eigenen Sachleistungskunden

Auch Pflegebedürftige, die durch einen ambulanten Dienst versorgt werden, **können** 2 mal pro Jahr ein Beratungsgespräche abrufen. Das ist freiwillig. Alle Beratungsgespräche, ob Pflicht oder freiwillig, bieten Chancen für alle 3 Beteiligten.



Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI

Alle Beratungsgespräche, ob Pflicht oder freiwillig, bieten Chancen für alle 3 Beteiligten

Wer profitiert?



1. Die pflegenden Angehörigen und die Pflegebedürftigen [Pflicht-Beratungskunden]

- Angebote von Entlastung für die pflegenden Angehörigen über das Angebot der Verhinderungspflege hinaus
- auf den Pflege- und Betreuungsdienst aufmerksam machen mit den Leistungen des Entlastungsbetrages

2. Die Pflegebedürftigen des Pflege- und Betreuungsdienstes [Sachleistungs-Empfänger]

- Besseres Nutzen der Sachleistungen, insbesondere mit zusätzlicher „pflegerischer Betreuung“ als Sachleistung
- Fortführen der Beratung des Erstgesprächs und der Folgeberatungen, Nachjustieren bei den vereinbarten Leistungen
- mit bis zu 2 Beratungsgesprächen pro Jahr können Sie immer wieder neu beraten, und die Kunden erhalten die vollumfassende Unterstützung, die ihnen im Sinne der Pflegeversicherung zusteht

3. Der Pflege- und Betreuungsdienst

- potentielle neue Kunden kennenlernen und auf den Pflege- und Betreuungsdienst aufmerksam machen
- eine ständige Analyse der Kunden wird möglich
- Die Erträge für Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI sind inzwischen selbst attraktiv beziehungsweise lukrativ als eigenes Leistungsangebot und erzielen (je nach Bundesland) zwischen 40 € und 80 € für eine Beratung oder Stunde.
- Zielrichtungen sind das Angebot von stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI und das bessere Ausschöpfen der Sachleistungen (v. a. in den Pflegegraden 2 und 3)



Pflegerische Betreuung § 36 SGB XI

Pflegerische Betreuung ist seit Januar 2017 **gleichberechtigte Sachleistung**

- neben den „körperbedingten Pflegemaßnahmen“
- und neben den „Hilfen bei der Haushaltsführung“

im Rahmen der Sach- und Geldleistungen nach § 36 der Pflegeversicherung

Die Leistung „**pflegerische Betreuung**“ ist **in der Beratung** und in der Leistungserbringung bei den ambulanten Pflegediensten **noch nicht angekommen**, weder in

- den Köpfen (bei der Beratung)
- noch in Form einer Leistungserbringung
- noch im Bewusstsein der Pflegebedürftigen und Angehörigen

Lediglich 2% bis 5% der Erträge werden derzeit für „pflegerische Betreuung“ in Form von Umsätzen generiert.



Pflegerische Betreuung § 36 SGB XI



Wer profitiert?

1. Die Pflegebedürftigen

- die über die Jahre hinweg **reduzierten und degenerierten Leistungen im Minutentakt** durch eingestreute „pflegerische Betreuung“ **aufgewertet** werden
- Dadurch **verlängern sich die Einsätze**, und die pflegebedürftigen Menschen kommen auf ihrem eigentlichen Wunsch, nämlich eine **Pflege nach verlässlicher Zeit** zu bekommen näher

2. Die Mitarbeiter

- durch die eingestreute „pflegerische Betreuung“ haben die Mitarbeiter wieder **mehr Zeit für den einzelnen Patienten**
- „tagesstrukturierende Maßnahmen“ können **dem immensen Zeitdruck**, der über all die Jahre hinweg erzeugt wurde, **entgegenwirken**

3. Der Pflege- und Betreuungsdienst

- **je länger ein Einsatz dauert**, wenn die hinterlegte Zeit refinanziert wird, **desto besser „rechnen“ sich Einsätze** für den Pflege und Betreuungsdienst
- **es können** jedoch Schritt für Schritt **weniger Kunden versorgt werden** und die Touren müssen neu geplant und organisiert werden



Stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI

Voraussetzung dafür, dass die Verhinderungspflege tatsächlich drei Gewinner hervorbringt ist, dass sie **stundenweise** erbracht wird und **nicht nach Leistungskomplexen**.
Denn bei der stundenweisen Verhinderungspflege können

a) die Vergütungen selbst bestimmt werden, zum Beispiel 54 € pro Stunde

b) Eine zeitintensive Versorgung entspricht eindeutig eher den Wünschen von Pflegebedürftigen und pflegenden Angehörigen, nämlich eine verlässliche Versorgung zu bekommen, und nicht nur eine „zack-zack-Pflege“ im Minuten-Takt.



Stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI im Privatzahlerkatalog



Preisliste Zusatzleistungen privat

Zeitleistungen – Pflegeversicherung

Preis

36	<p>Atempause - Ihre Entlastung als Pflegeperson = stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI</p> <p>Pflegepersonen benötigen auch manchmal eine Atempause oder „Urlaub“ von der Pflege – und seien es auch einfach nur ein paar Stunden. Hierfür stehen Ihnen Leistungen von bis zu 2.418 Euro pro Kalenderjahr zur Verfügung.</p> <p>Das bedeutet, dass wir mehr als 40 Stunden pro Jahr für Sie zur Unterstützung zur Verfügung stehen können, ohne dass Sie einen Eigenanteil leisten müssen.</p> <p>Das ist die so genannte stundenweise Verhinderungspflege. Wir beraten Sie gern!</p>	<p>54 Euro pro Stunde (mindestens eine ganze Stunde)</p> <p>27 Euro für <u>jede</u> <u>weitere</u> ½ Stunde</p>	<p>inklusive Wegepauschale</p>
----	---	--	---



Stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI



Wer profitiert?

1. Die Pflegebedürftigen, aber vor allem die Pflegepersonen

- Die Kunden können im Wert von bis zu 2.418 € pro Jahr Unterstützung und Entlastung bekommen können (wenn die Pflegepersonen entsprechend verhindert sind), ohne dass sie einen Eigenanteil dafür zahlen müssen. Ansonsten würden diese Leistungen verfallen.

2. Die Pflegekassen

- profitieren von der Verhinderungspflege, weil dadurch die „Häusliche Pflegesituation stabilisiert“ wird. Denn selbst wenn die 2.418 € pro Jahr komplett verbraucht werden, ist diese Unterstützung der pflegenden Angehörigen vermutlich immer noch günstiger als eine ständige Versorgung durch einen ambulanten Dienst, geschweige denn durch eine stationäre Pflegeeinrichtung

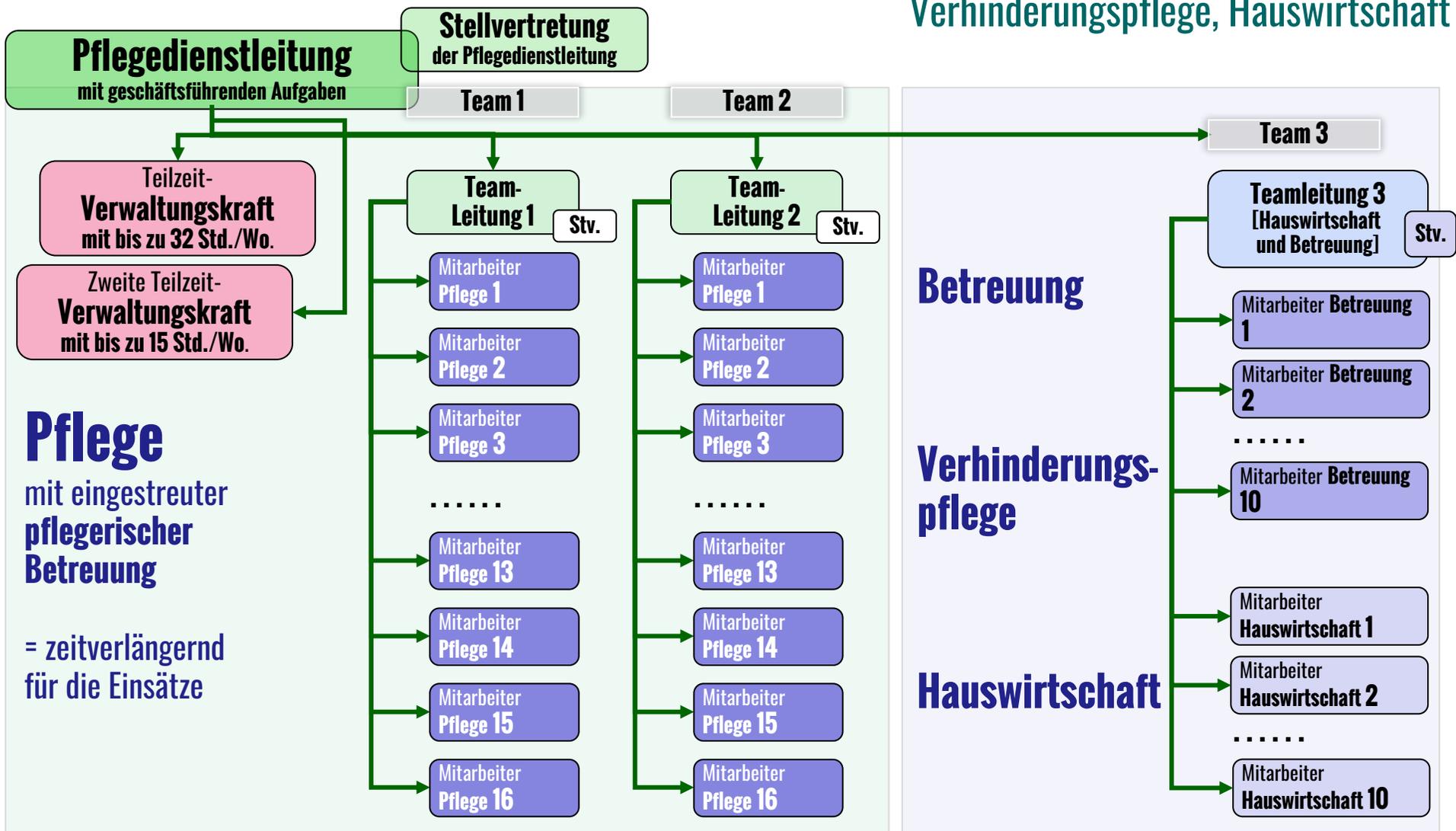
3. Der Pflege- und Betreuungsdienst

- weil „je länger ein Einsatz vor Ort dauert, desto besser rechnen sich“ (über eine Skalierung der Wirtschaftlichkeit) die einzelnen Einsätze. Insofern kann die Verhinderungspflege eine sehr lukrative Leistungsart für den Pflege- und Betreuungsdienste sein, aber nur, wenn sie stundenweise erbracht wird



Pflege- und Betreuungsdienst ab ca. 180 Patienten [bis 300]

Drittes Team für Betreuung, Verhinderungspflege, Hauswirtschaft

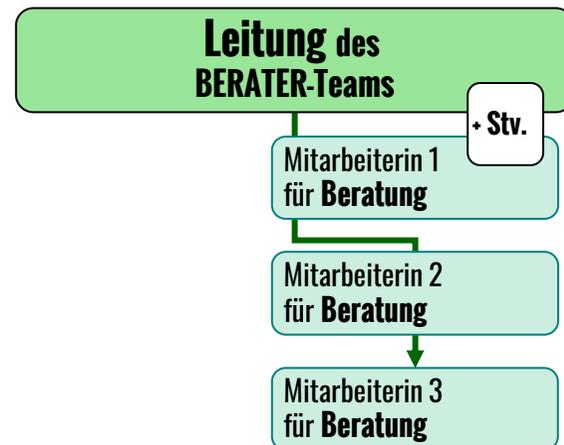
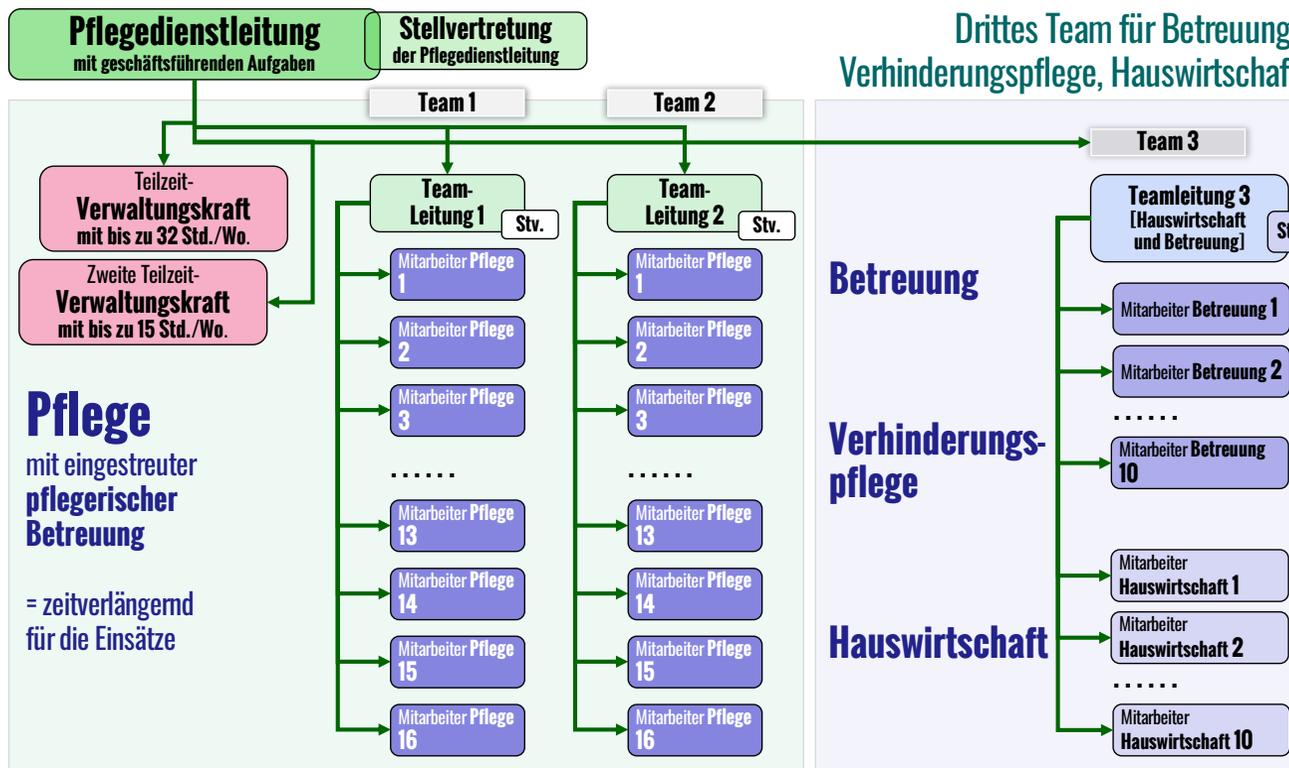




Pflege- und Betreuungsdienst (ab ca. 200 Patienten) ➡ ➡

spezielles BERATER-Team

- Erstgespräche
- Folgegespräche
- Erneute Kundenbesuche
- Pflege- und Dokumentationsvisiten
- Beratungsgespräche § 37.3 für externe Kunden
- Beratungsgespräche § 37.3 für (interne) Sachleistungskunden
- Schulungen in der Häuslichkeit





Kunden analysieren: Beratungspotentiale erkennen

1. Identifizierung von „defizitären“ Kunden

2. Welche Kunden schöpfen ihre Sachleistungen am wenigsten aus?

3. Welche Kunden nehmen keine Beratung an?

▶▶ Eigene Grenzwerte schaffen

▶▶ Auswahl von Kunden unter Berücksichtigung gesetzlicher Vorgaben und eigener selbstgesteckter Ziele und des Leitbildes

= kein Freibrief für rabiates Vorgehen und Kündigen von „unlukrativen Kunden“.

Neue Angebote ab Datum xx.xx, welches angenommen werden kann oder nicht



Beratungspotentiale erkennen und sortieren - hier: Pflegegrade

Auswertung für das Jahr

2022

Potentiale im Jahr 2022 für die 1) Pflegegrade im Rahmen der Pflegeversicherung

Nr.	Namen der Kunden (mit Pflegegraden von 1 bis 5)	Pflegegrad	= gesamte mögliche Höhe der Sachleistungen pro Monat	tatsächlich bisher durchschnittlich in Rechnung gestellter monatlicher Betrag	= bisherige Auslastung / Ausschöpfung der Sachleistungen	= mögliches zusätzliches Potential pro Monat	= mögliches zusätzliches Potential pro Jahr	Reihenfolge der größten Potentiale	Kurze Anmerkungen
001	Frau Müller	5	2.095 €	1.198 €	57%	+ 897 €	+ 10.764 €	2	
002	Frau Maier	3	1.363 €	1.183 €	87%	+ 180 €	+ 2.160 €	3	
003	Herr Huber	4	1.693 €	429 €	25%	+ 1.264 €	+ 15.168 €	1	
004	Frau Schneider	2	724 €	600 €	83%	+ 124 €	+ 1.488 €	4	
005					---			5	



Beratungspotentiale erkennen und sortieren [Verhinderungspflege und Entlastungsbetrag]

Auswertung für das Jahr

Potentiale im Jahr 2022 für die 2) Verhinderungspflege

Nr.	Namen der Kunden (nur diejenigen mit Anspruch auf (stundenweise) Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI)	ankreuzen (auch beides möglich)		Verhinderungspflege (einfacher Betrag)	+ 50% Anspruch aus Kurzzeitpflege	= möglicher jährlicher stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI	= möglicher monatlicher stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI	Betrag für tatsächlich bisher durchgerechnete Verhinderungspflege	= bisherige Auslastung / durchschnittlich in Verhinderungspflege	= möglicher monatlicher Betrag	= mögliche Auslastung / Ausschöpfung der Verhinderungspflege-Leistungen pro Monat	= mögliches zusätzliches Potential pro Jahr	Reihenfolge der größten Potentiale	Kurze Anmerkungen
		x	x	2.418 €	201,50 €	145 €	72%	+ 57 €	+ 678 €	2				
001	Frau Müller	x	x	2.418 €	201,50 €	145 €	72%	+ 57 €	+ 678 €	2				
002	Frau Maier	x		1.612 €	134,33 €	133 €	99%	+ 1 €	+ 16 €	3				
003	Herr Huber	x		1.612 €	134,33 €	1 €	1%	+ 133 €	+ 1.600 €	1				
004	Frau Schneider	x	x	2.418 €	201,50 €					4				

Auswertung für das Jahr

Potentiale im Jahr 2022 für den 3) Entlastungsbetrag

Nr.	Namen der Kunden (nur diejenigen mit Anspruch auf den Entlastungsbetrag)	= möglicher monatlicher Entlastungsbetrag nach § 45 b SGB XI		tatsächlich bisher durchgerechnete Entlastungsbeträge	= bisherige Auslastung / Ausschöpfung der Entlastungsbeträge pro Monat	= mögliches zusätzliches Potential pro Jahr	Reihenfolge der größten Potentiale	Kurze Anmerkungen
		125 €	10 €					
001	Frau Müller	125 €	10 €	8%	+ 115 €	+ 1.380 €	1	
002	Frau Maier	125 €	15 €	12%	+ 110 €	+ 1.320 €	2	
003	Herr Huber	125 €	120 €	96%	+ 5 €	+ 60 €	3	
004	Frau Schneider	125 €	200 €	160%			4	



Beratung muss die Möglichkeiten beim Personal berücksichtigen

Neue Methode zur Berechnung der Möglichkeiten, wieviele Kunden versorgt werden könnten, wenn Sie neues Personal bekommen? = Perversion der Personalbedarfsberechnung + Kontrapunkt zu bisheriger "Stellenplanung"

» Vor der Beratung die eigenen personellen Möglichkeiten klären

1.) Berechnung des Potentials an Stunden, welches an (neue) Kunden vergeben werden kann?

Bitte immer nur die gelb hinterlegten Felder eingeben.

A Sie "finden" eine Mitarbeiterin mit einem BU von ...
.. oder eine vorhandene Mitarbeiterin stockt auf, um

Folgende Annahmen treffen Sie:

Krankheits-Quote:	<input type="text" value="9,00%"/>	-1,35 Std./Wo.	
Ausfallzeit für Urlaub	<input type="text" value="12,00%"/>	-1,80 Std./Wo.	
B = mögliche Anwesenheitszeit		11,85 Std./Wo.	= 100,0%

angenommener Anteil Organisationszeiten:	<input type="text" value="10,00%"/>	1,19 Std./Wo.	= 10,0%
C = mögliche Einsatzzeit		10,67 Std./Wo.	= 90,0%

angenommener Anteil Fahrt- und Wegezeit	<input type="text" value="22,50%"/>	2,67 Std./Wo.	= 22,5%
D = netto Kundenzeit vor Ort beim Kunden:		8,00 Std./Wo.	= 67,5%

Sie haben eine Tage-Woche

Das entspricht

an möglicher Zeit, die verplant werden kann: **1,60 Std. pro Tag**



Beratung muss die Möglichkeiten beim Personal berücksichtigen

Neue Methode zur Berechnung der Möglichkeiten, wieviele Kunden versorgt werden könnten, wenn Sie neues Personal bekommen? = Perversion der Personalbedarfsberechnung + Kontrapunkt zu bisheriger "Stellenplanung"

» Vor der Beratung die eigenen personellen Möglichkeiten klären

2.) Welche und wieviele neue Kunden können mit dem neuen zusätzlichen Personal versorgt werden?

Übertrag: Wieviel Zeit ist zu vergeben?

siehe Berechnung links:

8,00 Std./Wo.

Bitte immer nur die gelb hinterlegten Felder eingeben.

	Namen der interessierten Kunden	Tragen Sie hier bitte den Bedarf an Versorgung ein, Gesamtzeit pro Tag in Minuten [jedoch nur die Zeit, die vor Ort (Wohnungstür auf bis Wohnungstür zu"]								Anmerkung: Was ist noch übrig von der Zeit der neuen Mitarbeiter/in?	
		Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Gesamt	Restzeit	Anmerkung
1	Hans Müller	45 Min.	30 Min.	12 Min.	12 Min.	12 Min.	14 Min.	14 Min.	2,32 Std./Wo.	5,68 Std./Wo.	Versorgung möglich
2	Rosa Kaiser	23 Min.	30 Min.	34 Min.	12 Min.	12 Min.	14 Min.	14 Min.	2,32 Std./Wo.	3,37 Std./Wo.	Versorgung möglich
3	Helga Huber	45 Min.	14 Min.	12 Min.	12 Min.	12 Min.	14 Min.	14 Min.	2,05 Std./Wo.	1,32 Std./Wo.	Versorgung möglich
4	Hildegard Maier	45 Min.	30 Min.	12 Min.	12 Min.	12 Min.	14 Min.	14 Min.	2,32 Std./Wo.		Versorgung nicht möglich
5	Fritz Schneider	12 Min.	26 Min.	23 Min.	12 Min.	12 Min.	14 Min.	14 Min.	1,88 Std./Wo.		Versorgung nicht möglich
6	Hannelore König	11 Min.	30 Min.	12 Min.	12 Min.	12 Min.	14 Min.	14 Min.	1,75 Std./Wo.		Versorgung nicht möglich
7											Versorgung nicht möglich
8											Versorgung nicht möglich
9											Versorgung nicht möglich
10											Versorgung nicht möglich



Literatur-Empfehlung für Beratung



Bestellung bei **Vincentz Network**
 oder bei Herrn Heiber direkt:
<https://blog.syspra.de/shop/>

Wählen Sie Ihre Bestellung:

Gedrucktes Buch

ab **52,90 €**

E-Book

ab **39,90 €**

52,90 €

inkl. MwSt.

1

IN DEN WARENKORB

✓ Lieferbar

Seiten: 272

ISBN: 9783748605683

Auflage: 1

ⓘ Bei Versand außerhalb von Deutschland können ggf. Versandkosten anfallen.



Literatur-Empfehlungen für Beratung



Bestellung bei **Vincentz Network**
 oder bei Herrn Heiber direkt:
<https://blog.syspra.de/shop/>

Wählen Sie Ihre Bestellung:

E-Book

ab **29,90 €**

Gedrucktes Buch

ab **42,90 €**

29,90 €

inkl. MwSt.

1

IN DEN WARENKORB

Lieferbar

Seiten: 92

ISBN: 9783866305090

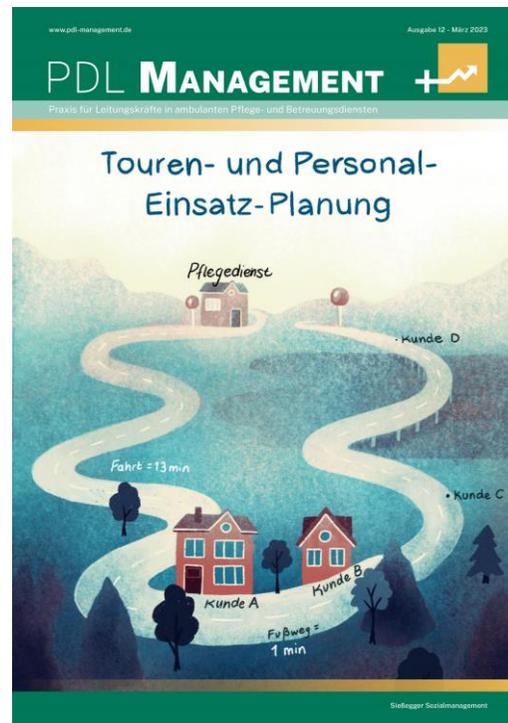
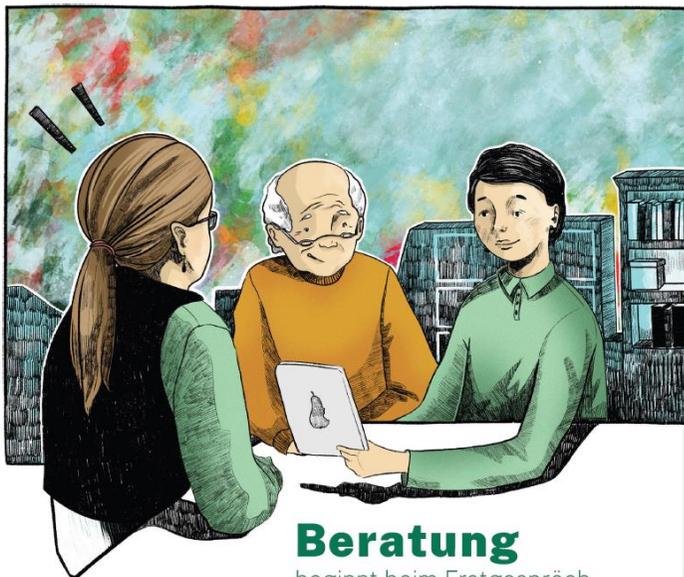
Erscheinungsjahr: 2016

Auflage: 2

i Bei Versand außerhalb von Deutschland können ggf. Versandkosten anfallen.



www.pdl-management.de



Sießegger Sozialmanagement



www.siessegger.de

Die wirtschaftliche Seite des Pflegedienstes

Stand: 5. März 2023

Liebe Kunden, liebe Freunde!

Hier sind Sie richtig.

Willkommen auf der wirtschaftlichen Seite des Pflege- und Betreuungsdienstes!

Schauen Sie sich gerne um ...
Herzlichst: Thomas SieBegger

AKTUELL

Info 1



SieBegger auf Facebook



SieBegger SozialManagement

Eine Seite von **Thomas SieBegger**

[eine Internet-Seite für **Leitungskräfte** und für

Geschäftsführungen von ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten]

♥ 1.750 “Gefällt mir”-Angaben



Verwaltung optimieren im ambulanten Dienst

Eine Seite von **Helge Ogan + Thomas SieBegger**

[die erste Internet-Seite Deutschlands, **speziell für Verwaltungskräfte** und für **Assistent/innen** in ambulanten Pflege- und Betreuungsdiensten]

♥ 1.150 “Gefällt mir”-Angaben



SieBegger + Wawrik Management GmbH

Unternehmensperspektiven für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste und Tagespflegen

Eine Seite von **Thomas SieBegger + Peter Wawrik**

♥ 360 “Gefällt mir”-Angaben



PDL Management

Eine neue Wissens-Seite mit kostenfreien Veröffentlichungen [seit April 2022]

von **Thomas SieBegger + weiteren Autoren**

♥ 370 “Gefällt mir”-Angaben

NEU