

Aktuelle Entwicklungen

Pflegemarkt im Umbruch

Beim diesjährigen **soleo**-Kongress in Kevelaer standen Themen im Mittelpunkt, die den Wandel in der Pflegelandschaft stark beeinflussen: Das Interesse insbesondere ausländischer Investoren an einem Engagement in Deutschland wie auch die Auswirkungen der Pflegepolitik in Bund und Ländern auf die erforderlichen Investments und den Ausbau der Pflegeinfrastruktur. Ein Überblick.



Fotos: Holger Cöppel

Hermann Gröhe: „Die Stärkung der stationären Pflege steht in der nächsten Legislaturperiode auf der Agenda.“

Schon gute Tradition ist es, dass **Kai Tybussek** und **Jan Grabow** von **Curacon** den Teilnehmern zum Einstieg in den Kongress mit Erfahrungen aus ihrer Beratungspraxis eine Fülle relevanter Tipps mitgeben. Beispiel: Der Gesetzgeber pocht nun darauf, dass in den Pflegesatzverhandlungen die nachgewiesene Zahlung von Tarifgehälter anerkannt wird. Personalentgelte als Durchlaufposten sind ein Rückfall in das Kostenerstattungs-system und haben mit unternehmerischem Handeln nichts zu tun. Margen im Personalbereich, wie in der Wirtschaft üblich, sind damit ausgeschlossen. Zudem machte Tybussek darauf aufmerksam, dass Kostenträger in den Pflegesatzverhandlungen versuchen könnten, zwar die Tarifzahlungen anzuerkennen, aber die Eingruppierung der Mitarbeiter für zu hoch halten und deshalb die Personalkosten nicht in der gewünschten Weise berücksichtigen.

Unternehmergewinn/Risikozuschlag

„Bisher mussten sich Betriebe in den Verhandlungen ja fast dafür entschuldigen, Gewinne machen zu wollen, ja, zu müssen.“ Zwar habe das **Bundessozialgericht** entschieden, dass die leistungsgerechte Vergütung eines Pflegeheims auch eine angemessene Vergütung des Unternehmerrisikos umfassen müsse. Doch das beinhaltet keine Wagnis- und Risikozuschläge oder Zuschläge für höhere Gewalt, sondern nur die Möglichkeit einer Gewinnerzielung, so Tybussek. Das **Landessozialgericht NRW** habe im April 2017 klargestellt, dass im bisherigen System keine Einpreisung von Risikoausgleichen und/oder Gewinnzuschlägen enthalten ist. Zuschläge seien sowohl auf Pflegesätze als auch auf U+V zu erheben. Auslastungsquoten seien ungeeignet, um Risiken abzufedern bzw. gewinnen zu ermöglichen. „Bei 98% als Verhandlungsbasis haben sie sogar bei Vollbelegung eine zu geringe Marge - versuchen Sie

eine Basis von 92% auszuhandeln“, so der Experte, und ergänzt: „Wenn Risiken bei der Bemessung der Entgelte berücksichtigt werden, ist laut LSG zusätzlich ein Gewinnerzielungsaufschlag zu berücksichtigen.“ Nur: Welche Höhe ist angemessen? Im nächsten Jahr wird die Diskussion zu diesen Themen massiv an Fahrt gewinnen. Die ersten Gutachten sind bereits in Arbeit und werden die Debatten hoffentlich versachlichen.

Wirtschaftsprüfer **Jan Grabow** widmete sich in bekannt pointierter Weise seinem Lieblingsthema, den Auswirkungen der APG DVO auf die Pflegeunternehmen in NRW: „Das entwickelt sich zum Spiel ohne Grenzen, es ist für die Träger ein Spiel mit dem Feuer und hoffentlich kein Spiel mir das Lied vom Tod.“ Im Wallfahrtsort Kevelaer, dem Tagungsort, entzündete er in seinen Ausführungen gedanklich eine Kerze für die neue Landesregierung, die nach Aussagen des neuen Gesundheitsministers **Karl-Josef Laumann** (CDU) die APG DVO reformieren will. Grabow sieht eine Reihe von Ansatzpunkten, die bereits in CARE INVEST 15/16 und 17 vorgestellt worden sind.

Nachdenklich stimmten die Anregungen, die der Vorsitzende des katholischen Altenhilfe-Fachverbands **VKAD, Dr. Hanno Heil**, vortrug. Er sieht dringenden Handlungsbedarf seitens der Politik, insbesondere was die bedarfsgerechte Ausgestaltung der Personalbemessung betrifft. Er forderte ein Umdenken bei der künftigen Gestaltung des Sozialmarktes in Richtung Gemeinwohl-Ökonomie, wobei er sich durchaus auch strategische Partnerschaften von Trägern der Wohlfahrt und geeigneten privatwirtschaftlichen Betreibern bzw. Investoren vorstellen kann.

Welches Tempo derzeit im Pflegemarkt zu sehen ist, erläuterte **Frank Löwentraut**. Der **aaetas**-Chef gehört auch zu den Stammreferenten dieser

Tagungsreihe. Er weiß von derzeit mindestens drei großen Transaktionen in den nächsten 18 Monaten im Betreibermarkt, die bereits vorbereitet und einleitet worden seien – zusätzlich zum inzwischen vollzogenen Kauf von **Vitanas/Pflege&Wohnen Hamburg** durch **Oaktree**. „Private Equity-Unternehmen zahlen derzeit viel Geld für den Einstieg in den deutschen Pflegemarkt“, so Löwentraut, „sie setzen über den OpCo-Zukauf auf die geplante Expansion.“ Oaktree-Manager **Hermann Dambach** hat das bereits für Hamburg angekündigt. Viele Effekte prägen den Markt: Renditekompression durch weiterhin steigende Zahl von Investorengruppen. Die Preise (ProCo-Kaufpreiskoeffizienten von über 18, im Aufteilermodell sogar über 22; 11 x EBITDA bei OpCo) wachsen in gefährliche Höhen. Keine Preisunterschiede mehr zwischen Projekten und Objekten. Overrent bei bis zu 35% der Einrichtungen in Portfolien. IK-Sätze reichen nicht, die Pacht zu bezahlen. Betreiber sollten mindestens ein EBITDAR von 1,4 x Miete ausweisen können.

Zunehmend entdecken Betreiber und Investoren breit aufgestellte Angebote aus einer Hand: Stationäre Pflege plus Betreutes Wohnen plus Ambulante Pflege. Die Folge: Aufkäufe von ambulanten Diensten durch bisher allein stationär tätige Unternehmen. Der Markt ist heftig in Bewegung.

Holger Göpel

Was Hermann Gröhe noch vor hat

Erstmals kam Bundesgesundheitsminister **Hermann Gröhe** (CDU) zu diesem Kongress, von den soleo-Geschäftsführern **Prof. Kurt Dorn** und **Ralf Weinhold** eingeladen. Erwartungsgemäß listete er die unter seiner Regie auf den Weg gebrachten pflegepolitischen Maßnahmen als Erfolge auf. Spannender war zu hören, wo Gröhe, früher selbst sieben Jahre lang Vorsitzender der **Diakonie Neuss**, in der ausführlichen Diskussion mit den Teilnehmern weiteren Veränderungsbedarf einräumte: Stärkung auch der stationären Altenpflege; Anbieter sollen Versorgungslandschaft ambulant, teilstationär, stationär sektorübergreifend weiterentwickeln („Hybridkonzepte: die Idee ist gut, aber mit dem Begriff tue ich mich schwer“); Reha vor Pflege; Zuordnung der Behandlungspflege im Heim prüfen; Palliativmedizin in die stationäre

Altenpflege bringen; Personalführungskompetenz bei Betreibern ausbauen; flächendeckend Tariflöhne einführen, Teilzeitkräfte zu Vollzeitkräften machen („Arbeitnehmer sitzen am längeren Hebel, das kann ich auch nicht bedauern“); Wohlfahrtsunternehmen sollten wirtschaftlicher denken und handeln (zitiert **Norbert Blüm**: „Auch wer mit dem lieben Gott verwandt ist, muss mit Adam Riese rechnen.“). Und dann schlug er – ungeplant – den Bogen zu den Ausführungen von Kai Tybussek: „Unternehmerisches Risiko und Unternehmerlohn gehört auch im Sozialbereich in die Kalkulation der Preise – wie wir es z.B. auch aus dem Handwerk kennen.“

Es bleibt in 2018ff also noch viel zu tun. Macht Gröhe als BMG-Chef weiter? Er selbst scheint das tatsächlich zu wollen. ◀

„Private Equity-Unternehmen zahlen viel für den Einstieg in Deutschland.“



Frank Löwentraut,
aetas-consult



SENSO[®]

Software-Komplettlösung für Soziale Dienstleister

- Altenhilfe
- Behinderten- und Jugendhilfe
- Suchthilfe
- Wohnungslosenhilfe
- ambulante Dienste

Besuchen Sie uns auf der

ConSozial 2017

Nürnberg Messe

08. und 09.11.2017 · Halle A4 Stand 114

Sigma · Gesellschaft für Systementwicklung und Datenverarbeitung mbH · Ein Unternehmen der develop group

Am Weichselgarten 4 · D-91058 Erlangen

t +49 (0) 9131 777 - 30 · f +49 (0) 9131 777 - 345

e senso@develop-group.de · www.develop-group.de