

Tagespflege - eine lohnende Unternehmung?

von Rainer Berg



Dipl.-Betriebswirt

Rainer Berg

Steuerberater, vBP
Geschäftsführer der Berg Steuer-
beratungsgesellschaft mbH

Die Tagespflege ist eine nach § 71 Abs. 2 SGB XI selbständig wirtschaftende Einrichtung, in der Pflegebedürftige nur tagsüber (teilstationär) untergebracht und gepflegt werden.

Die Rahmenverträge der jeweiligen Bundesländer sowie die Empfehlungen des KDA (Kuratorium Deutsche Altenhilfe) liefern Eckdaten zur Kalkulation (z.B. Ausstattung, Quadratmeterzahl, Personalschlüssel usw.)

Unternehmensberater und Verbände empfehlen oft ohne Einschränkung ihren Kunden/Mitgliedern, unbedingt dieses Geschäftsfeld aufzunehmen. Die Folge: Aktuell werden viele neue Tagespflegeeinrichtungen eröffnet. Das Ergebnis: Eine ausreichende Auslastung wird oft nicht erreicht. Es bedarf daher einer genauen Marktanalyse und Wettbewerbseinschätzung, bevor der entscheidende Schritt zur Gründung einer Tagespflege gegangen wird.

Mir erscheint die Frage nach einer ausreichenden Auslastung (mit Tagesgästen) von entscheidender wirtschaftlicher Bedeutung. Speziell diese Einschätzung soll im Folgenden behandelt werden. Dabei steht im Zentrum der Betrachtung, wie viele Kunden aus dem „eigenen“ ambulanten Pflegedienst für diese Leistung gewonnen werden können.

Zunächst ist es wichtig zu wissen, wie sich die Tagespflege über Tagessätze finanziert (Abb.1) und welche Möglichkeiten der Kombination aus ambulanter und teilstationärer Leistung sich bieten (Abb. 2).

Sichtweise der Kunden

Die Tagespflege ist von den Pflegebedürftigen in der Vergangenheit nicht akzeptiert und nicht angenommen worden. Dies aus Gründen des Preis-/Leistungsverhältnisses. Außerdem war das Budget für ambulante und teilstationäre Versorgung in der Summe sehr eingeschränkt. Durch die Erweiterung der Sachleistungen gemäß dem Pflege-Weiterentwicklungsgesetz ergeben sich neue finanzielle Spielräume (Abb. 2). Im Ergebnis stehen dem Pflegebedürftigen zusätzliche Sachleistungen zur Verfügung. Diese, eingesetzt in der Tagespflege, stehen in den folgenden Berechnungen zur Disposition.

In dieser Beispielrechnung (Abb. 3) soll dargestellt werden, wie sich Tagesgäste aus dem „eigenen“ Pflegedienst und im Verhältnis auf eine angestrebte Auslastung zusammensetzen könnten.

Ein Ergebnis dieser Berechnung ist, dass bei gegebenem Sachverhalt ca. 98 „Besuchertage“ über den eigenen Pflegedienst gewonnen werden könnten. Bei Ansatz/Einsatz der anteiligen Sachleistungen von 50% (siehe auch Tabelle , Abb. 2) für die Tagespflege könnten ca. 106 „Besuchertage“ eingeplant werden. Bei einer angestrebten Auslastung von 80% wären dies fast die Hälfte der benötigten Kunden.

Das Beispiel macht zwei Aussagen sehr deutlich:

1. Je größer der Pflegedienst, um so einfacher wird die entsprechende Auslastung zu erreichen sein.
2. Ohne einen Pflegedienst „im Rücken“ ist der Betrieb einer Tagespflege mit sehr großem Risiko verbunden.

In der Praxis ist dieses Rechenbeispiel mit Sicherheit diskussionsfähig. An dieser Stelle merke ich jedoch an, dass der wirtschaftliche Erfolg (begründet auf die Auslastung, s. o.) davon abhängig ist, wie

Bereich	„Kostenträger“
Pflege	Pflegekasse, Privat, Sozialhilfeträger
Unterkunft/Verpflegung	Privat, Sozialhilfeträger
Investitionskostensatz	Privat, Sozialhilfeträger, Landesmittel
Fahrkostenpauschale	Pflegekasse, Privat, Sozialhilfeträger

Abb. 1: Finanzierungsquellen

schnell der Bedarf an Tagespflegeleistungen geweckt und die Leistung werbewirksam präsentiert werden kann.

Aus meiner Einschätzung kommt eine bestimmte Kundengruppe des Pflegedienstes als Zielgruppe in Frage: Personen, die bisher nur Pflegegeld bis auf die Beratungseinsätze nach § 37 Abs. 3 SGB XI in Anspruch genommen haben. Mit einem geringen Eigenanteil an Kosten (aus Unterkunft und Verpflegung, Investitionskosten, Fahrtkosten, ggf. nach Anrechnung gem. § 45 b SGB XI) können diese Personen Sachleistungen der Tagespflege nutzen.

Soweit der eigene Kundenstamm zur Auslastung nicht ausreicht, müssen verständlicherweise weitere Kundenkreise akquiriert werden. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach einer Kooperation mit anderen Pflegedienst speziell für diese Dienstleistung. So könnte aus einem erweiterten Kundenpotential (aus mehreren Pflegediensten) die notwendige Auslastung schnell erreicht werden.

Weitere Aspekte

- Der Pflegedienst erweitert sein Dienstleistungsspektrum und wird dadurch wettbewerbsfähiger.
- Kunden des Pflegedienstes werden nicht von anderen Tagespflegen abgeworben (auch die ambulant betreuten Pflegebedürftigen).
- Die Tagespflege ist eine gute Ergänzung (im regionalen Umfeld) zum „Betreuten Wohnen“.
- Im Rahmen eines Gesamtversorgungsvertrages kann eine PDL für den Pflegedienst und die Tagespflege eingesetzt werden.
- Die Verwaltung des Pflegedienstes und der Tagespflege kann an einem Standort erfolgen. Somit entstehen wenig zusätzliche Gemeinkosten (Sachkosten, Büropersonal usw.).
- Die Investitionskosten (für die Ausstattung usw.) sind gering.
- Die Investition in eine „eigene“ Immobilie lohnt in der Regel nicht.

Sachleistungen (ohne Einbezug § 45 SGB XI)

Pflegestufe	Variante I		Variante II		Gesamt
	50% Sachleistungen	100% Tagespflege	100% Sachleistungen	50% Tagespflege	
I	210,00 €	420,00 €	420,00 €	210,00 €	630,00 €
II	490,00 €	980,00 €	980,00 €	490,00 €	1.470,00 €
III	735,00 €	1.470,00 €	1.470,00 €	735,00 €	2.205,00 €

Abb. 2: Sachleistungskombinationen (vereinfachte Darstellung)

Grundangaben (unterstellt wird, dass 50% Sachleistungen für die Tagespflege genutzt werden – bis zu 100% wären möglich)

Angebot Plätze:	12	
Betrachtungszeitraum:	1 Monat	4,35 Wochen/Monat
Öffnungstage pro Woche:	5	21,73 Tage/Monat
Auslastung:	80%	208,56 Besuchertage/Monat
Besuchertage bei 100% Auslastung :	260,70	

Unterstellte Kundenstruktur Pflegedienst und Inanspruchnahme Tagespflege

Pflegestufe	Kundenstruktur PD	Inanspruchnahme TP (15%)
I	30	4,50
II	40	6,00
III	5	0,75
Gesamt	75	11,25

Besuchertage in Abhängigkeit der Inanspruchnahme pro Person (Wochentage)

Anzahl Besuchertage pro Person	Personenzahl	Besuchertage	Plan (80%)	zusätzlicher Bedarf
5	11,25	244,41	208,56	-35,85
4	11,25	195,53	208,56	13,04
3	11,25	146,64	208,56	61,92
2	11,25	97,76	208,56	110,80
1	11,25	48,88	208,56	159,68

Ermittlung der Besuchertage ohne Zuzahlung im Pflegebereich

Pflegestufe	Inanspruchnahme Sachleistungen (50%)	Inanspruchnahme TP (15%)	Pflegesatz Tagespflege	Anzahl Besuchertage ohne Zuzahlung
I	210,00 €	4,50	40,00 €	23,63**
II	490,00 €	6,00	42,00 €	70,00
III	735,00 €	0,75	45,00 €	12,25
Gesamt		11,25		105,88

Kundenzugriff	Besuchertage
75	105,88
100	141,17
125	176,46
150	211,75

* 4,35 (Wochen/Monat) x 11,25 (Personen) x 2 (Tage/Woche)

** 210 € (Sachleistungen) x 4,5 (Personen) / 40 € (Pflegesatz Stufe I)

Abb. 3: Kundengewinnung aus dem eigenen Kundenstamm

- Beim Unternehmensstart sollte mit dem Vermieter eine flexible (zunächst geringe) Miete verhandelt werden.
- In der Anlaufphase sollte mit vielen möglichst variablen (je nach Auslastung) Kosten gearbeitet werden. So könnte in der 1. Phase die Pflege und Betreuung, wenn auch grundsätzlich für 5 Tage angeboten, so doch zunächst an weniger Wochentagen durchgeführt werden.

dem spitzen Bleistift gerechnet werden. Im Teil II zur Tagespflege wird die konkrete Berechnung der Vergütungssätze und die sich daraus ergebenden Überlegungen vorgestellt.

Berg Steuerberatungsgesellschaft mbH
12247 Berlin
Nicolaistraße 11

Tel.: 030 / 76 71 57 0
Fax: 030 / 76 71 57 79

Internet: www.bus-stb-gmbh.de
Mail: info@bus-stb-gmbh.de

Ausblick

Wenn eine Vorentscheidung für die Tagespflege gefallen ist, muss mit