

HEIME

Serie: Einstieg stationärer Träger in den Tagespflegemarkt – Teil 1

Das boomende Geschäftsmodell Tagespflege

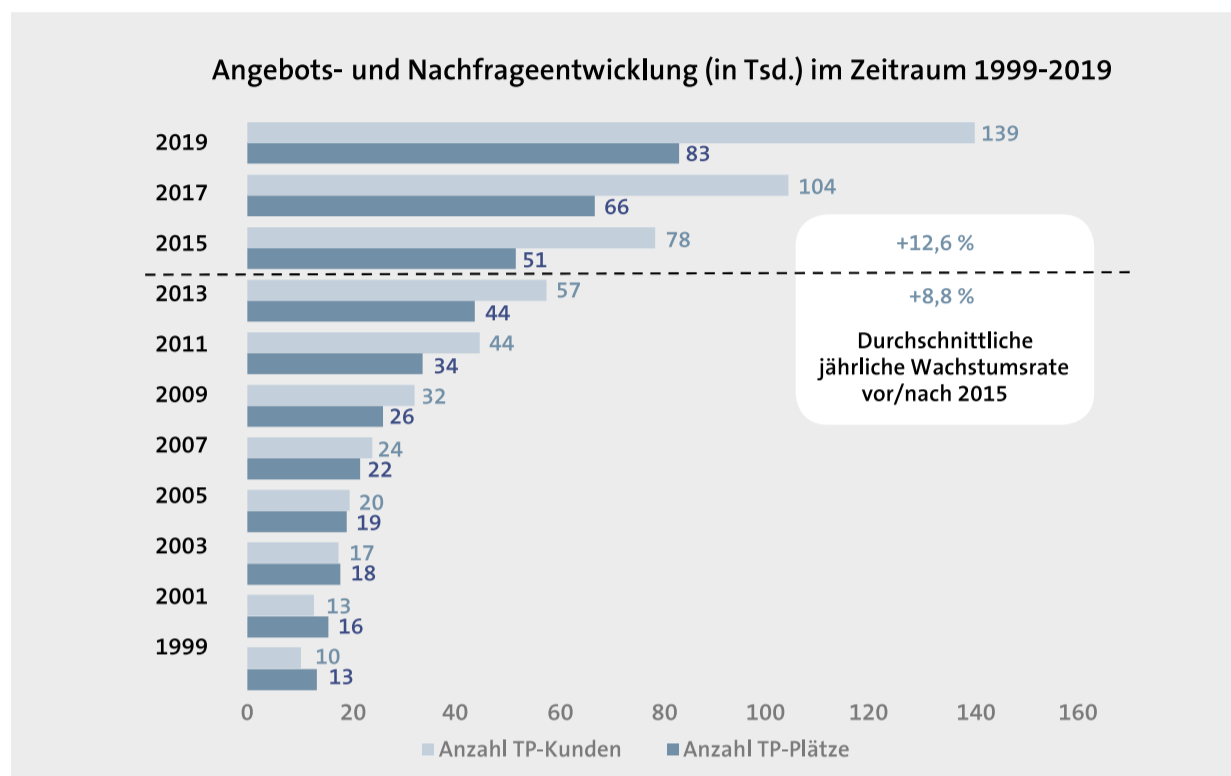
Für Tagespflegen zeichnet sich ein Wachstum der relevanten Zielgruppe der über 80-Jährigen um beachtliche 60 Prozent bis 2050 ab. In den Markt einsteigende stationäre Träger müssen den gesetzlichen Rahmen nachvollziehen und unternehmerische Möglichkeiten einfließen lassen. Input hierfür liefert diese 4-teilige Artikel-Serie.

Von Sebastian Satzvey, Christopher Floßbach

Köln // Die teilstationäre Pflege stellt einen der wachstumsstärksten Märkte der vergangenen Jahre im Pflegesektor dar. Das belegen eindrucksvolle Zahlen: So stieg die Platzzahl von 1999 bis 2019 um 520 %, die Kundenzahl im selben Zeitraum um unglaubliche 1 255 %. Im Hinblick auf die Platzzahl zeigt sich dabei ein zunehmendes Versorgungsunterangebot – rein statistisch gesehen steht lediglich 1 Pflegeplatz für 1,7 Kunden zur Verfügung. Und damit ist das Ende der Fahnenstange vermutlich noch nicht erreicht. Jüngere Statistiken deuten darauf hin, dass die Platzzahl-Schallmauer von über 100 000 Plätzen in Deutschland noch in diesem Jahr durchbrochen wird oder sogar mittlerweile durchbrochen wurde. Zum Jahresende 2021 befanden sich zudem über 500 weitere Tagespflegeeinrichtungen in Planung oder bereits im Bau, die Ausweitung des Leistungsangebotes lässt sich von nichts aufhalten – auch nicht ein früherer Arbeitsentwurf der Pflegereform 2021 von Gesundheitsminister Spahn, welcher vorsah, das Tagespflege-Budget wieder zu senken, bei gleichzeitiger Inanspruchnahme der ambulanten Pflegesachleistungsbudgets. Keine Panik: Die Umsetzung ist nicht erfolgt – noch nicht?!

Zwei wesentliche Entwicklungstreiber

Die Zahlen kommen nicht von ungefähr, sondern sind Ergebnis zwei wesentlicher Entwicklungstreiber: Dem Ersten Pflegestärkungsgesetz (PSG I) und der Nachfrage. Im ersteren Fall können Anspruchsberechtigte seit 2015 davon profitieren, dass Leistung



Entwicklung der Anzahl der Tagespflegeplätze und -Kunden in Deutschland seit 1999

Quelle: rnu

achtliche 60 % bis 2050 ab. Insbesondere die geburtenstarken Jahrgänge von 1955 bis 1969 sorgen für einen erheblichen Anstieg ab 2035. Deshalb ist auch davon auszugehen, dass für das Tagespflege-Angebot das komplette Marktpotential noch nicht erschlossen wurde.

Auf dem Papier ist das Geschäftsmodell „Tagespflege“ also erfolgreich. Und, sofern Träger beabsichtigen in den Tagespflegemarkt einzusteigen oder ihr Leistungsangebot auszuweiten oder einfach weiterzuentwickeln, gilt es, den durch das SGB XI gesetzten Rahmen nachvollziehen zu können und unternehmerische Möglichkeiten, die das auszugestaltende Geschäftsmodell bieten soll, einfließen zu lassen. Deshalb bietet dieser erste von insgesamt vier Beiträgen dieser Artikel-Reihe zunächst einen Kurzüberblick über das Geschäftsmodell, um eine Grundlage für die nachfolgenden Schwerpunkte – vorrangig der betriebswirtschaftlichen Steuerung – zu schaffen.

Facetten des Geschäftsmodells beachten

Die Anspruchsklärung und -höhe sind in § 41 SGB XI verankert. Ebenso wird der Anspruch auf teilstationäre Pflege als zusätzlicher bzw. über dem Maße der ambulanten Pflegesachleistungen, Pflegegeld oder der Kombinationsleistung nach § 38 herausgestellt. So weit, so gut. Darüber hinaus ist jedoch wissenswert, dass Leistungen der Verhinderungspflege auch für Tagespflege-Besuche i.H.v. jährlich 1 612 Euro verwendet werden können. Der Entlastungsbetrag nach § 45b SGB XI, aktuell 150 Euro monatlich, ist ebenfalls für solche Besuche verwendbar. Zudem können damit auch Entgelte für Unterkunft und Verpflegung und Investitionskosten bezahlt werden.

Insgesamt ähnelt das Geschäftsmodell dem von Dauerpflege-Einrichtungen in der Altenhilfe sehr. Die

Entgeltstruktur enthält die gleichen Bestandteile und die Abrechnung erfolgt häufig nach gleichen Regelungen, die schon aus der vollstationären

ren Pflege und den dazugehörigen Landesrahmenvereinbarungen bekannt sind. Ein größerer Unterschied zum vollstationären Setting liegt in

den individuellen Bestimmungen zur Abwesenheit von Tagespflege-Gästen. Das heißt, Betreiber müssen für sich klären, ob Abwesenheitsregelungen tatsächlich umgesetzt, also im Falle eines Falles abgerechnet werden. Sagen Gäste so spät ab, dass eine Nachplanung anderer für den gleichen Tag zeitlich nicht mehr möglich ist, kann trotzdem ein Anspruch auf Abrechnung derer, die abgesagt haben – auch für nicht-erbrachte Leistungen – daraus entspringen. Betreiber sollten aber in Erwägung ziehen, von einer tatsächlichen Abrechnung dieser abzusehen, wenn sie dadurch Kunden mit ggfs. (regional) starker Marktposition verlieren könnten.

Sich genau mit solchen einzelnen Facetten, z. B. Abrechnungsmodalitäten, zu beschäftigen, zeugt davon, dass das Geschäftsmodell entsprechend ausgelegt und ausgelebt wird. Deshalb wird der Folgebeitrag tiefer in das Modell einsteigen und dessen Steuerungsgrundlagen herausstellen.

Die Autoren: Christopher Floßbach ist Senior Berater bei der rosenbaum nagy unternehmensberatung GmbH, Sebastian Satzvey ist Unternehmensberater bei der rosenbaum nagy unternehmensberatung, rosenbaum-nagy.de

Serie Einstieg in Tagespflege

gen der Tages- und Nachtpflege nicht mehr auf ambulante Pflegeleistungen angerechnet werden. Die Handhabung mittels zwei getrennt voneinander einzusetzender Budgets hat die Lukrativität des Geschäftsmodells allein dadurch erhöht, dass ihnen de facto mehr Pflegekassengeld und damit auch mehr Leistungen zur Verfügung stehen. Eine weitere Dynamik hat die Nachfrageseite durch die Einführung der Pflegegrade in 2017 erfahren. Viele Personen, die vorher nicht als Pflegebedürftige galten, gelten nun als solche mit Pflegegrad 1. Aufgrund des geringen Anteils sollten sie jedoch nicht direkt zur Zielgruppe zählen.

Mit Blick in die Zukunft zeichnet sich ein erhebliches Wachstum der für Tagespflegen relevanten Zielgruppe, der über 80-Jährigen, um be-