

## Sanierungshack Pflegeeinrichtungen Version 2023

Oder

### **Das schmutzige Geheimnis vieler Pflege-Pleiten, über das sich keiner zu sprechen traut**

Über die Gründe für die Misere in der Pflege ist schon alles geschrieben und gesagt worden. In einer Umfrage (<https://www.pflegemarkt.com/2023/07/27/branchenstimmen-dramatische-situation-pflege/>) taucht noch ein ergänzender Punkt auf, der oft zu Sanierungen führt: Der Schaden, der durch verschleppte Verhandlungen seitens der Kostenträger entsteht. Pflegesatzverhandlungen ziehen sich oft über Wochen und Monate – teils Jahre hin. Druck haben dabei nur die Pflegeunternehmen.

### **Kostenträger treiben Einrichtungen in die Insolvenz**

Die Kostenträger haben in den letzten Jahren und Jahrzehnten unter dem Vorwand das Geld der Versicherten zu schützen die Pflegeeinrichtungen regelrecht ausbluten lassen. Pflegesatzverhandlungen war meist ein Euphemismus für ein erniedrigendes Ritual an dessen Ende sich die Pflegeanbieter mit Brosamen zufriedengeben müssen. Denn: welche Alternative haben die Pflegeanbieter? Unter diesen Vorzeichen muss eine Sanierung eines Pflegeanbieters – insbesondere stationärer Einrichtungen – völlig anders angegangen werden.

Bei einer Sanierung ist der Grundgedanke das Unternehmen zu entschulden, Fehler zu korrigieren und – oft – zu verkaufen. Alternativ ist der Erhalt des Hauses für den bisherigen Gesellschafter über Insolvenzplan oder Rückerwerb mit einer neugegründeten Trägergesellschaft durch die bisherigen Gesellschafter (sog. "übertragende Sanierung") möglich. Das ist für die meisten Gesellschafter die wünschenswerte Lösung.

### **Bei Pflegeunternehmen funktioniert der Dreiklang aus Entschulden, neu aufstellen und verkaufen oder übertragen aktuell nicht.**

Die Gründe liegen auf der Hand:

1. Eine Entschuldung ist nur sinnvoll, wenn sich nach der Sanierung die Einnahmensituation verbessern lässt. Durch die vollständige Regulierung der Einnahmen und Ausgaben und die gesetzlichen Rahmenbedingungen ist hier kein Hebel. Wenn die Einnahmen vorher nicht ausgereicht haben, werden sie das ohne neue Verhandlungen mit den Kostenträgern auch in Zukunft nicht tun.
2. Fehler korrigieren ergibt nur Sinn, wenn der Fehler im Unternehmen liegt. Das grundlegende Problem liegt in diesem Fall aber außerhalb des Unternehmens – insofern ist hier meist nicht viel zu holen.
3. Verkaufen: Aktuell gibt es kaum Käufer im Pflegemarkt. Die meisten großen Ketten haben den Ankauf neuer Objekte auf Eis gelegt, bis die Rahmenbedingungen sich geändert haben. Wenn dann kaufen die privaten Betreiber nur noch absolute Sahnestücke. Und auch die konfessionellen und gemeinnützigen Anbieter spüren inzwischen den Kostendruck und setzen erst einmal nicht weiter auf Expansion.

Das System der Kostenträger funktioniert bisher, weil sie in der Verhandlungen praktisch die gesamte Macht haben und weil das System in hohem Maße intransparent ist. Die Kostenträger haben alle Informationen zum Marktgeschehen, die Pflegeeinrichtung praktisch keine. Die Kostenträger sind der einzig mögliche „Kunde“ für Pflegeeinrichtungen – es gibt keinen Wettbewerb. An Ihnen führt kein Weg vorbei.

### Wie sollte man dieser Situation also begegnen?

1. Alternativen finden: Wenn stationäre Pflege als Organisationsform nicht mehr funktioniert lohnt es sich nach Alternativen zu schauen. Entweder als Ergänzung oder als Ersatz. Das kann eine ambulante Lösung sein, eine Pflege-WG, ein Pflege-Hotel, eine zusätzliche Tagespflege... Nur wer Alternativen hat, kann ernsthaft verhandeln.
2. Transparenz schaffen: Wie sind die Sätze bei vergleichbaren Wettbewerbern? Welche Gehälter sind dort vereinbart? Welche Kosten für Verpflegung? Es lohnt sich oft nicht nur im direkten Umfeld zu schauen, sondern auch in vergleichbaren Landkreisen im gleichen Bundesland. Nutzen Sie alle Möglichkeiten der Beratungsunternehmen und fordern Sie diese.
3. Fordern Sie bei den Verhandlungen alles, was geht. Bauen Sie Verhandlungsmasse auf. Suchen Sie Kosten.  
Verlassen Sie sich nicht auf ihre Erfahrung.  
Gelernt ist: mehr als ein paar Prozent gibt es nicht – schon garnicht nach der großen Steigerung der Pflegesätze 2022. Das stimmt nicht. Sie kennen Ihre Kosten und Sie können absehen, wie weit diese steigen werden. Machen Sie das deutlich und fordern Sie diesen Betrag. Auch wenn die Pflege im sozialen Sektor angesiedelt ist, muss dennoch am Ende des Monats ein Gewinn übrigbleiben.

Oft führt der Weg über eine Insolvenz. Das ist ein deutliches Zeichen an die Kostenträger und macht die Tragweite des Problems offenkundig. Hier gibt es spezialisierte Sanierungsberater und Rechtsanwälte, die sich in der Pflegewelt auskennen. Die wissen, wie, wann und wie oft man mit Kostenträgern verhandeln kann.

Es gibt auch verschiedene Arten von Insolvenzen. Eine Übersicht finden Sie unter [klinik-sanierung.de](http://klinik-sanierung.de) .

Vorteil: eine Insolvenz ermöglicht einen sauberen Neustart. Ist eine Insolvenz unangenehm? Ja. Aber überschätzen Sie das Stigma einer Insolvenz nicht. Ja, das kann eine kleine Welle auslösen. Nein, deswegen verlieren Sie nicht sofort alle Mitarbeiter und Bewohner.

Hier ist es sehr wichtig vorher seine Angelegenheiten in Ordnung zu bringen, damit keine Geschäftsführerhaftungsfalle entsteht. Mehr dazu unter [redurisk.de](http://redurisk.de)

Sie besitzen oder betreiben eine Pflegeeinrichtung und brauchen Unterstützung? Dann schreiben Sie an unseren Spezialisten Hannes Fischer unter [Office@redurisk.de](mailto:Office@redurisk.de) .