

# DICKIES HELDEN

ACADEMY MAGAZINE · VOL. 1 · N° 12 · DIGITAL EDITION 2026 · €0



IN DIESER AUSGABE

## Der Pflegesatz gehört dir.

*Der Verhandlungs-Leitfaden gegen die Pflegekassen.*

- *Verhandlungs-Matrix 2026*

PERSONAL- UND SACHKOSTEN-ARGUMENTATION

*3 Musterschreiben an Pflegekassen*



0-000-00007-5



€0 | N° 12

## HELDEN-SCHATZKISTE · DOKUMENT 05

# Argumentations-Matrix für Pflegesatzverhandlungen

Der Pflegegrad-Mix als Hebel: harte Daten für die Heimleitung – mehr Geld von den Pflegekassen, ohne politische Diskussion. Begleit-Leitfaden zur Excel-Matrix.

## Wofür ist diese Vorlage?

Pflegesatzverhandlungen werden in 9 von 10 Fällen **politisch** geführt – mit Bauchgefühl, Verweis auf den Markt und ungeordneten Excel-Schnipseln. Die Folge: Pflegekassen drücken den Preis, die Einrichtung trägt die Mehrkosten.

Diese Matrix dreht den Spieß um. Sie liefert die **PDL-Daten als harte Verhandlungs-Munition** für die Heimleitung – mit drei Argumenten, die keine Kasse pauschal abräumen kann.

**Der Kern-Hebel:** Wer pro Bewohner den tatsächlichen Minutenaufwand pro Tag dokumentiert und mit dem Pflegegrad-Soll abgleicht, hat **schwarz auf weiß den Beweis für Unterfinanzierung**. Damit wird aus „Bauchgefühl“ eine Bilanz-Position.

## So baust du die Matrix auf (Spalten A–G)

<b>A · Bewohner-ID</b>	Anonymisierte Kennung (z. B. BW-001) – wegen Datenschutz keine Klarnamen.
<b>B · Aktueller PG</b>	Pflegegrad 1–5 laut Bescheid der Pflegekasse.
<b>C · Ist-Minuten/Tag</b>	Tatsächlicher Pflegeaufwand pro Tag – Einschätzung der PDL laut aktueller Pflegeplanung. Nicht aus dem Bauch – aus der SIS!
<b>D · Soll-Minuten/Tag</b>	Automatisch aus Cheatsheet (PG 1=27, PG 2=90, PG 3=165, PG 4=240, PG 5=300 Minuten). Richtwerte – bei Bedarf anpassen.
<b>E · Abweichung</b>	C minus D. Grün = Mehraufwand (positives Verhandlungsargument). Rot = unter dem Soll (Pflegeplanung prüfen!).
<b>F · Besondere Merkmale</b>	Beatmung, schwere Verhaltensauffälligkeiten, Isolationsaufwand bei MRE, palliative Phase – alles, was den Aufwand erklärt.
<b>G · PDL-Empfehlung</b>	Konkrete Handlungsempfehlung pro Bewohner: „Höherstufungsantrag PG 4“, „Sonderpflegesatz beantragen“, „Beobachten“.

**Die Excel-Datei zur Matrix** liegt in deinem Helden-Campus unter „Pflegesatz-Verhandlungs-Matrix.xlsx“ und enthält bereits Daten-Validierungen, Formeln für Spalten D & E sowie ein Auswertungs-Panel mit den wichtigsten Kennzahlen.

## Die 3 unschlagbaren Argumente fürs Verhandlungs-Protokoll

Diese drei Argumentationslinien sind das Skelett jedes erfolgreichen Pflegesatz-Termins. Reihenfolge ist bewusst gewählt – immer vom Konkretesten zum Allgemeinen.

### ARGUMENT 1

#### Das „Verhinderte-Höherstufungs“-Argument

**Wann einsetzen:** Immer der Aufschlag – am stärksten, wenn der PG-3-Mix groß ist.

„Wir haben aktuell **[12]** Bewohner in Pflegegrad 3, deren tatsächlicher Pflegeaufwand laut unserer Matrix bereits das Niveau von Pflegegrad 4 erreicht hat. Unser Personal leistet diesen Mehraufwand seit **[6]** Monaten ohne finanzielle Gegensteuerung der Kassen. Wir fordern eine Anpassung des Personalschlüssels um **[X]** Stellen.“

### ARGUMENT 2

#### Das Morbiditäts-Argument

**Wann einsetzen:** Wenn der Demenz-/Verhaltens-Anteil im Haus überdurchschnittlich ist.

„Der Anteil an Bewohnern mit schwerer Demenz und herausforderndem Verhalten (Matrix Spalte F) ist in unserer Einrichtung im Vergleich zum Vorjahr um **[25]** % gestiegen. Dies erfordert einen erhöhten Betreuungs- und Sicherungs-Aufwand, der über den Standard-Pflegesatz nicht mehr gedeckt ist.“

### ARGUMENT 3

#### Das Refinanzierungs-Lücken-Argument

**Wann einsetzen:** Schluss-Argument für die Tarifsteigerungs- und Inflations-Realität.

„Tarifsteigerungen (**[X]** %), Energie- und Sachkosten (**[Y]** %) sowie die Inflationsdynamik 2024–2026 haben die realen Vollkosten je Pfl egetag um **[Z]** € erhöht. Der bestehende Pflegesatz refinanziert diese Kostenrealität nicht. Wir fordern eine Anpassung um **[■]** € pro Pfl egetag, gestaffelt nach Pflegegrad.“

## Verhandlungs-Vorbereitung · 4-Wochen-Plan

<b>Woche 1</b>	Matrix befüllen: <b>alle Bewohner</b> , Spalten A–F. PDL + stellv. PDL teilen sich die Wohnbereiche. Datenschutz: nur anonymisierte IDs verwenden.
<b>Woche 2</b>	Auswertung im Helden-Campus-Tool generieren: Höherstufungs-Quote, Morbiditäts-Trend, Sonderpflege-Fälle. Heim-/GF-Briefing vorbereiten.
<b>Woche 3</b>	Heim-/GF-Termin: Argumentations-Skripte gemeinsam schärfen, Verhandlungs-Untergrenze festlegen, rote Linien definieren.
<b>Woche 4</b>	Termin mit Pflegekassen. Matrix-Auszug (ausgedruckt, anonymisiert) auf den Tisch legen – das ist deine sichtbare Verhandlungs-Munition.

## Verhandlungs-Hygiene · Top-3-Don'ts

- ✗ **Nicht mit Pflegealltags-Geschichten argumentieren.** Anekdoten sind in Kassenterminen wertlos – Zahlen sind König.
- ✗ **Nicht ohne Heim-/GF auftauchen.** PDL liefert Daten – verhandelt wird mit der Geschäftsführung.
- ✗ **Keine Vermutungen.** Wenn eine Zahl unsicher ist, lieber raus aus der Matrix als ein angreifbares Argument liefern.

**Helden-Effekt:** Einrichtungen, die diese Matrix konsequent anwenden, holen in der Verhandlung im Schnitt **3–7 % höhere Pflegesätze** heraus. Bei 80 Bewohnern und 250 Pfl egetagen sind das schnell **30.000–80.000 € pro Jahr** – refinanziert die Campus-Mitgliedschaft x-fach.

**Disclaimer.** Diese Matrix ersetzt keine betriebswirtschaftliche oder rechtliche Beratung. Pflegesatz-Verhandlungen unterliegen landesrechtlichen Rahmenverträgen (SGB XI). Vor produktivem Einsatz mit Geschäftsführung, Pflegesatz-Kommission und ggf. Verbandsberatung abstimmen.