

## Arbeitshilfe

### „Umsetzung des Persönlichen Budgets im Wohnbereich“



**Erarbeitet von der Projektgruppe „Umsetzung des Persönlichen Budgets im Wohnbereich“ unter Mitwirkung von:**

Emil Brandenburg, Jutta Eckhardt-Höne, Andreas Hemlein, Manuel Maier, Elke Lang, Andrea Perschke, Rudi Sack, Jörg Sadowski, Beate Sauter, Theodor Sawwidis, Ulla Templin, Ulrich Thomas, Gerhard Thrun, Katja Wangler, Stephan Weh, Karin Widmer, Norbert Winter, Dirk Zeuchner

***Vom Landesvorstand verabschiedet am 27.01.2007***

## Inhaltsangabe

1. Vorbemerkung	Seite	3
2. Angebotsgestaltung von Wohnassistenzdiensten für Budgetnehmer	Seite	4
3. „Marktsituation“ im Umfeld des Persönlichen Budgets	Seite	6
4. Verhältnis zu Budgetnehmern: Motivation, Beratung, Begleitung und Unterstützung, Verbraucherschutz	Seite	7
5. Organisations- und Personalentwicklung von Wohnassistenzdiensten vor dem Hintergrund des Persönlichen Budgets	Seite	8
6. Schlussbemerkung	Seite	9

### ANHANG

1. Gerüst zur Gliederung eines Leistungskatalogs	Seite	10
2. Beispielkalkulation für eine Fachkraftstunde („direkte Betreuungszeit“)	Seite	11
3. Beispielberechnung für die Kosten eines gruppenorientierten Angebots des ambulanten Wohndienstes („Wohntreff“)	Seite	12

## 1. Vorbemerkung

Ab 01.01.2008 haben Menschen mit Behinderung einen Rechtsanspruch auf freie Entscheidung in der Auswahl zwischen Sachleistung und Persönlichem Budget. Das Persönliche Budget ist somit eine zusätzliche Option für Menschen mit Behinderung, welche z.B. Anspruch auf Leistungen der Eingliederungshilfe haben und explizit wünschen, diesen Anspruch in Form einer Geldleistung einzulösen, mit deren Hilfe sie sich die benötigte Assistenz selbst auswählen und „einkaufen“ können.

Auch wenn die Inanspruchnahme Persönlicher Budgets durch die Betroffenen sich bislang noch sehr zögerlich darstellt, ist davon auszugehen, dass in Zukunft eine nennenswerte Zahl von Menschen mit Behinderung das Persönliche Budget als Leistungsform wählen wird. Dafür sprechen auch Erfahrungen im europäischen Ausland (80.000 Budgetnehmer in den Niederlanden) und in dem Bundesland, in welchem das Persönliche Budget schon am längsten erprobt wird (2.000 Budgetnehmer in Rheinland-Pfalz; Stand jeweils Ende 2006). Die Anbieter von Dienstleistungen zur Begleitung im Wohnbereich müssen sich also auf das Persönliche Budget vorbereiten, um zukünftig auch am Markt der Dienstleistungen für Budgetnehmer partizipieren zu können. Um diese Vorbereitung zu erleichtern, hat eine Arbeitsgruppe mit Praktikern aus Wohneinrichtungen und ambulanten Wohndiensten der Lebenshilfe in Baden-Württemberg diese Arbeitshilfe erstellt. Sie hat sich dabei entschieden, zunächst die Organisation von ambulanten Leistungsangeboten für Budgetnehmer in den Vordergrund zu stellen, weil nach ihrer Einschätzung die Nachfrage in diesem Bereich sehr eindeutig im Vordergrund stehen wird. Eine Inanspruchnahme des Persönlichen Budgets für Heimbewohner ist zwar gesetzlich nicht ausgeschlossen, aber noch mit vielen ungelösten Fragen verbunden. Insbesondere scheint die heutige gruppenbezogene Organisation der Hilfen im Wohnheim für behinderte Menschen mit dem Grundansatz des Persönlichen Budgets auf freie Wahl von Einzelleistungen schwer vereinbar zu sein. Wenn im Zuge der aktuellen fachlichen Diskussion die strikte Unterscheidung zwischen ambulanten und stationären Wohnformen aufgehoben wird, stellt das Persönliche Budget im entstehenden Übergangsbereich wiederum eine interessante Leistungsform dar.

Das Persönliche Budget kann sicherlich für die verschiedenen Seiten sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich bringen. Wichtig ist das Bewusstsein, dass es in jedem Fall zu einem veränderten Verhältnis zwischen den Beteiligten führen wird – eben zu einem Verhältnis zwischen Anbieter und Kunden. Ein Beispiel: Die direkte Koppelung von Einzelleistung und deren Bezahlung hat für den Kunden den Vorteil, dass er für Leistungen, die er explizit nicht wünscht, dann auch nicht bezahlen muss. Andererseits bedeutet sie natürlich auch, dass er Leistungen, die er nicht bezahlt (z.B. den Ausflug oder die Freizeit), dann eben auch nicht erhält. Es ist wichtig, diese Veränderung bewusst zu begleiten und dabei zu verhindern, dass es zu einem rein sachlichen und somit vielleicht „entmenschlichten“ Verhältnis zwischen Dienstleister und Kunden kommt. Es wird z.B. nicht sinnvoll sein, jedes Gespräch, das man „am Rande führt“, als Beratung in Rechnung zu stellen.

Die Arbeitshilfe geht zunächst ausführlich auf Rahmenbedingungen der Angebots- und Grundlagen der Preisgestaltung von Wohndiensten für Budgetnehmer ein. Anschließend werden Fragen der Marktorientierung (Marketing), des Verhältnisses von Anbietern zu Budgetnehmern (insbesondere geht es hier um die Beratung von Budgetnehmern) und der notwendigen Organisations- und Personalentwicklung von Wohnassistenzdiensten in der Folge des Persönlichen Budgets angesprochen.

## 2. Angebotsgestaltung von Wohnassistenzdiensten für Budgetnehmer

Wohnassistenzdienste sollten in der Lage sein, für Budgetnehmer die folgenden **Leistungen** anzubieten:

- klassische Leistungen des Ambulant Unterstützten Wohnens (Schwerpunkt auf Beratung, Anleitung, Krisenintervention, Koordination der Hilfen);
- in der Folge der sich verändernden Klientel im Ambulant Unterstützten Wohnen auch mehr direkte Assistenz für Menschen mit höherem Hilfebedarf (nicht nur Beratung, sondern deutlich mehr lebenspraktische Hilfen); hier wie in anderen Bereichen ist es notwendig zu hinterfragen, welche Hilfen durch sozialpädagogische Fachkräfte zu erbringen sind, welche durch pflegerische oder hauswirtschaftliche Fachkräfte, und welche auch durch ergänzende Kräfte erbracht werden können (siehe unten);
- auch Leistungen außerhalb des klassischen Angebotsspektrums von Wohnassistenzdiensten, z.B. Hausmeisterdienste („Ikea-Regale schrauben“ o. ä.) oder Angebote, die bislang im Rahmen der Offenen Hilfen erbracht werden (z.B. individuelle Begleitung durch freie Helfer im Freizeit-, Erwachsenenbildungs- oder kulturellen Bereich);
- neben individuellen Leistungen in der Wohnassistenz („Hausbesuche“) müssen auch Gruppenangebote definiert und kalkuliert werden („Wohntreff“ u. ä.).

**Wie und durch wen sollten die Leistungen angeboten werden:**

### ***Erstellung eines Leistungskatalogs***

Zur internen Definition von inhaltlich differenzierten Leistungsangeboten bietet sich die Orientierung an den Leistungsbereichen an, welche in den Items des HMB-W-Verfahrens genannt sind. Im Anhang zu dieser Arbeitshilfe befindet sich die beispielhafte Gliederung eines Leistungskatalogs. Es ist aber in jedem Fall erforderlich, dass jeder einzelne Träger sein spezielles Leistungsangebot selbst definiert.

### ***Zusammenfassung in Leistungsmodulen***

Auch bei differenzierter interner Entwicklung von Leistungsangeboten empfiehlt es sich, diese dann für den an die Budgetnehmer kommunizierten Leistungskatalog in Leistungsmodulen zusammen zu fassen. Dabei ist zu entscheiden, wie pauschal bzw. nach Einzelleistung aufgedröselt sich das Leistungsangebot der Wohnassistenzdienste darstellen soll. Einerseits muss das Leistungs- und Preissystem handhabbar bleiben, was voraussetzt, dass man sich nicht zu sehr in Details verliert. Andererseits ist zu fragen, was das Persönliche Budget für die Nutzer bringen könnte, wenn die Leistungsangebote zu pauschal und der Sachleistung zu ähnlich blieben. Hier ist ein guter Mittelweg zu beschreiten.

### ***Wer erbringt jeweils die Leistung?***

Es sollten Leistungen von Fachkräften und von anderen Kräften angeboten werden, wobei die Entscheidung, welche Leistung durch welche Kraft erbracht wird, nicht zuletzt auch von der Zielsetzung der jeweiligen Leistung abhängen sollte. Im Übrigen liegt sie beim Budgetnehmer (Welche Qualifikation ist ihm wichtig? Welchen Preis ist er bereit zu zahlen?).

### **Leistungen selbst anbieten und Leistungen Anderer vermitteln**

Der einzelne Wohnassistenzdienst muss entscheiden, ob er sämtliche Leistungen, die gefragt und gewünscht werden, selbst bereithält. Wenn er dies nicht tut, sollte er Hilfen, die er selbst nicht anbietet, zumindest vermitteln können (z.B. die ambulante Pflege durch einen Pflegedienst oder die hauswirtschaftliche Hilfe durch eine Nachbarschaftshilfe).

### **Pool an freien Mitarbeitern auf Basis der Aufwandsentschädigung aufbauen**

Es macht Sinn, dass der Wohnassistenzdienst einen eigenen Pool an Mitarbeitern auf Aufwandsentschädigungsbasis vorhält (hier bietet sich die Kooperation mit dem Offene-Hilfe-Dienst an, wo ein solcher Pool bereits existiert und evtl. ausgebaut werden kann). Damit kann vermieden werden, dass der Dienst auch „Schwarzarbeit“ durch freiberufliche Helfer z.B. aus der Nachbarschaft vermittelt. Denn das Privileg, Betreuungsleistungen bis zu einer Höchstgrenze von 1.840 € pro Jahr (Stand: 01.01.2007) auf der Grundlage der „Übungsleiterpauschale“, also abgabefrei, zu erbringen, gilt bislang nur beim Angebot dieser Hilfen über eine gemeinnützige Organisation und nicht für Privatpersonen.

### **Pauschale Leistungspakete und „spitze Abrechnung“ nach Zeiteinheiten**

Es wird empfohlen, dass Wohnassistenzdienste sowohl pauschale Leistungen zu „Festpreisen“ anbieten, als auch die „spitze Abrechnung“ nach Zeiteinheiten. Bisherige Erfahrungen mit Selbstzahlern haben gezeigt, dass unterschiedliche Kunden hier sowohl das Eine als auch das Andere fordern. Außerdem haben sich auch definierte Leistungspakete gegen einen vereinbarten monatlichen Pauschalpreis bewährt (Beispiel: monatlich 4 Hausbesuche à 90 Minuten + die Möglichkeit, den offenen Wohntreff an bis zu 5 Abenden zu nutzen).

Bei der **internen Kalkulation** von Preisen für bestimmte Leistungen sollte folgendermaßen vorgegangen werden:

- genaue **Definition der Leistung** im ersten Schritt;
- Errechnung von Preisen auf der Grundlage von **Zeiteinheiten**; dabei ist in den Preisen zu unterscheiden nach der jeweiligen **Qualifikation** von Mitarbeitern, welche die Dienstleistung erbringen;
- hierbei wird es Dienstleistungen geben, die von Mitarbeitern verschiedener Qualifikationen alternativ angeboten werden können, andere Dienstleistungen werden aber auch eindeutig einer bestimmten Gruppe von Mitarbeitern zuzuordnen sein;
- wichtiger Bestandteil der Berechnung ist die realistische Einschätzung des Anteils der Arbeitszeit von Mitarbeitern, der tatsächlich als **direkte Betreuungszeit** „beim Kunden ankommt“; Erfahrungen von Diensten, welche bereits Einzelleistungspreise für Selbstzahler kalkuliert haben, machen deutlich, dass die bislang in vielen Wohnassistenzdiensten realistische 60%ige Auslastung von Mitarbeitern in direkten Betreuungszeiten zu von den Kunden nicht mehr akzeptierten hohen Einzelleistungspreisen führt, sodass die betreffenden Dienste ihre Arbeit nun so umorganisieren, dass eine Quote von 70% direkter Betreuungszeit möglich wird.

Im Anhang dieser Arbeitshilfe befinden sich beispielhaft eine Berechnung für eine Fachkraftstunde („direkte Betreuungszeit“) sowie die Kostenkalkulation für ein gruppenorientiertes Angebot („Wohntreff“)

### 3. „Marktsituation“ im Umfeld des Persönlichen Budgets

Die Ausgangslage der Leistungsanbieter im Hinblick auf eine Wettbewerbssituation ist heute sehr unterschiedlich: von einer bislang konkurrenzlosen Monopolsituation bis hin zu einer „Einkesselung“ durch große Anbieter. Das Persönliche Budget wird die **Wettbewerbssituation** der Anbieter tendenziell eher verstärken. Aus Erfahrungen z.B. in den Niederlanden oder auch aus dem Bereich der Pflege kann geschlossen werden, dass über die klassischen Leistungserbringer hinaus ein zunehmender Markt an freiberuflichen Anbietern entstehen wird. Allerdings ist bislang die Konkurrenz durch „Dumpinganbieter“ kein wirkliches Thema. Auch eine Konkurrenz durch sich selbstständig machende Kollegen ist heute noch nicht zu verzeichnen.

Leistungsanbieter müssen aber zukünftig in jedem Fall offensiv für sich werben, über Zeitungen, Elternabende in Schulen, die Einladung von Schulklassen, die Auslage von Flyern in Einrichtungen und Ämtern usw.. Direkte **Werbung** war bislang nicht üblich, und gemeinnützige Anbieter (gerade die von Selbsthilfevereinen getragenen Dienste der Lebenshilfe) haben häufig noch Skrupel, die zur Verfügung stehenden knappen Ressourcen für Werbung einzusetzen. Diese Skrupel sind aber nicht berechtigt. Der Markt bzw. die Wettbewerbssituation sind gewollt. Insofern muss es sich von selbst verstehen, dass Wettbewerber sich auch marktgerecht verhalten. Dazu gehört es auch, für das eigene Angebot zu werben.

Ein besonderes Problem wird zukünftig in der Vermittlung hoher Preise gesehen. Wohnassistenzdienste können im Hinblick auf die Preise von Einzelleistungen (z.B. eine Stunde Unterstützung durch eine sozialpädagogische Fachkraft) nicht mit freiberuflichen Anbietern konkurrieren. Daher müssen sie, um auf dem zukünftigen Markt bestehen zu können, herausarbeiten, was die besonderen **Markenzeichen** sind, mit denen sie werben und sich auf dem Markt behaupten können. Diese könnten z.B. sein:

- Sie haben Erfahrung.
- Sie können Interdisziplinarität gewährleisten.
- Sie haben verschiedene Angebote, ambulante und stationäre, und können fließende Übergänge ermöglichen.
- Sie können einen Rahmen bieten für besondere Angebote, die über die individuelle Begleitung hinausgehen („Wohntreffs“ etc.).
- Mit ihren Organisationen können sie eine Ergänzung professioneller Dienstleistung durch die über Freiwillige organisierten Angebote gewährleisten (bzw. wo dies noch nicht der Fall ist, muss es dringend entwickelt werden!).
- Sie bieten auch Rechtsberatung an.
- Die Lebenshilfe ist nicht nur Anbieter, sondern auch Interessenvertretung für Menschen mit Behinderung und ihre Angehörigen.

In jedem Fall wird die Darstellung von Einzelleistungen (siehe vorangehender Abschnitt) mit der Folge entsprechender Wahlmöglichkeiten für die Kunden ein entscheidendes Instrument für die Kundenakquise und –pflege darstellen.

#### 4. Verhältnis zu Budgetnehmern: Motivation, Beratung, Begleitung und Unterstützung, Verbraucherschutz

Vor dem Hintergrund der immer noch großen Zurückhaltung der Betroffenen stellt sich die Frage, wie Menschen mit Behinderungen überhaupt zur Inanspruchnahme von Persönlichen Budgets **motiviert** werden können. Allerdings ist davon auszugehen, dass in der Zukunft schon aus fiskalischen Interessen die Leistungsträger verstärkt Werbung für das Persönliche Budget machen werden. Außerdem ist mit einer Zunahme von (bisher in der Regel offenbar tendenziell positiven) Erfahrungen mit dem Persönlichen Budget ein „Schneeballeffekt“ zu erwarten. Es ist also damit zu rechnen, dass Budgetnehmer kommen werden!

Im Hinblick auf **Beratung zum Persönlichen Budget** ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen einer Beratung von Kunden, die den Wohnassistenzdienst bereits in Anspruch nehmen und andererseits möglichen neuen Kunden, also Menschen mit Behinderungen, die von außen mit Fragen zum Persönlichen Budget auf den Dienst zukommen. Die Beratung von Menschen mit Behinderung, die bereits Kunden des Dienstes sind, ist selbstverständlich und im Rahmen der bisherigen Sachleistungen zu gewährleisten. Die Beratung für von außen kommende Interessenten stellt eine wichtige Aufgabe für die Ortsvereinigung der Lebenshilfe als Selbsthilfevereinigung dar. Diese braucht hierfür natürlich die Unterstützung des Landesverbandes und auch von Seiten des Dienstes. Aus Finanzierungsgründen wird diese Beratung im Wesentlichen auf ehrenamtlicher Basis sichergestellt werden müssen. In Zukunft (wenn es eine nennenswerte Zahl von Budgetnehmern gibt) kann die Beratung auch in der Form des Erfahrungsaustausches zwischen „erfahrenen Nutzern“ und „Neugierigen“ organisiert werden. Eine Beratung im engeren Sinne zum Leistungskatalog ist natürlich auch bei Neuinteressenten grundsätzlich Aufgabe des Dienstes.

Eine weitere wesentliche Aufgabe besteht in der **Unterstützung und Begleitung** der Betroffenen bei der Beantragung von Persönlichen Budgets. Diese haben nach den gesetzlichen Regelungen einen Anspruch auf Einbeziehung einer „Person ihres Vertrauens“ in die Zielvereinbarungsgespräche mit dem Leistungsträger. Obwohl hier der Wohnassistenzdienst sicherlich in einem gewissen Interessenkonflikt steht, sollte grundsätzlich das Angebot bestehen, Menschen mit Behinderung im Rahmen des Bedarfsfeststellungsverfahrens und beim Abschluss von Zielvereinbarungen mit dem Leistungsträger zu unterstützen und zu begleiten. Schon mit dem Ziel, dauerhaft negative Auswirkungen des Persönlichen Budgets auf das anerkannte Niveau von Sachleistungen zu vermeiden, liegt es im Interesse der Leistungserbringer, an der Hilfeplanung (Zielvereinbarung und Festlegung des Persönlichen Budgets zwischen Leistungsträger und Leistungsempfänger) beteiligt zu sein.

In jedem Fall besteht das Problem der **Refinanzierung** von Beratungs- und Begleitangeboten. Diese müssen vom Dienstleistungsanbieter wohl im Sinne des Marketings als „Akquisitionsmaßnahme“ abgebucht werden, die nicht bezahlt wird. Ob das von Diensten in Rheinland-Pfalz zum Teil praktizierte Modell, von behinderten Menschen, welche mit Unterstützung der Budgetberatung ein Persönliches Budget beantragen und dann auch erhalten, einen Anteil (z. B. 25 %) des ersten monatlichen Budgets als „Erfolgshonorar“ einzubehalten, ein guter Weg ist, wird bezweifelt.

Eine weitere wichtige Aufgabe besteht darin, für behinderte Menschen, die mit dem Persönlichen Budget zu „Kunden“ werden, einen **Verbraucherschutz** sicher zu stellen. Diese Aufgabe wird sicher teilweise auch durch gesetzliche Betreuer wahrge-

nommen. Ansonsten stellt sich auch hier die Frage, wie die Aufgabe des Verbraucherschutzes finanziert werden könnte. Bei genauerer Betrachtung ist die Problematik eines fehlenden Verbraucherschutzes eigentlich nicht neu. Auch Menschen mit Behinderungen, die Kunden im Sinne der traditionellen Sachleistung sind, wären oft auf diese Schutzfunktion angewiesen. Wohnassistenzdienste können die Aufgabe des Verbraucherschutzes selbstverständlich nicht selbst wahrnehmen, diese muss vollständig unabhängig von den Anbietern der Dienstleistungen organisiert werden. Eine wesentliche Bedeutung für den Verbraucherschutz hat die Vertragsgestaltung mit dem Budgetnehmer. Ein Mustervertrag der Lebenshilfe zu diesem Zweck wird noch erarbeitet und nachgeliefert.

## 5. Organisations- und Personalentwicklung von Wohnassistenzdiensten vor dem Hintergrund des Persönlichen Budgets

Die Frage der Organisations- und Personalentwicklung von Wohnassistenzdiensten vor dem Hintergrund des Persönlichen Budgets kann sicherlich nicht im Sinne von rezeptartigen Lösungen beantwortet werden. Einerseits besteht die Möglichkeit, das **Kerngeschäft** des Wohnassistenzdienstes deutlich zu definieren und sich von bestimmten Leistungen abzugrenzen. Es muss z. B. nicht unbedingt sein, dass der Wohndienst auch Einzelbegleitung beim Kinobesuch anbietet. Bei einer solchen Abgrenzung sind die Auswirkungen auf die Personalstruktur des Dienstes in jedem Fall geringer. Andererseits kann es im Sinne von **Kundenbindung** sinnvoll bzw. erforderlich sein, dass der Wohndienst sein Angebot erweitert und eine breite Palette anbietet. Beispielsweise hat die Inanspruchnahme von ehrenamtlichen Begleitern für Einzelbegleitungen über den Dienst für den Betroffenen auch den Vorteil, dass hier eine Aufwandsentschädigung abgabefrei geleistet werden kann (dieses Privileg können sich anbietende Privatpersonen nicht oder noch nicht in Anspruch nehmen).

In der Folge von Leistungserbringungen für Budgetnehmer (Festlegung auf Inanspruchnahme von Leistungen für kürzere Zeiträume, sich verändernde Kundenwünsche etc.) wird eine **flexiblere Gestaltung von Arbeitsverträgen** gefragt sein, hinsichtlich Arbeitszeit und Einsatzort – auch Jahresarbeitszeitmodelle könnten hier eine Lösung sein. Es wird notwendiger Weise auch mehr befristete Arbeitsverträge geben. Der Anteil von Kollegen mit festem Arbeitsvertrag wird auch bei einer Zunahme von Kunden eher nicht mehr zunehmen.

Es ist dringend erforderlich, über die zu erwartenden Veränderungen frühzeitig das Gespräch mit Mitarbeitervertretungen zu suchen und hier Lösungswege zu vereinbaren. Außerdem ist im Hinblick auf vermittelbare Arbeitsbedingungen für Mitarbeiter natürlich die weitere Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt zu berücksichtigen.

Insgesamt ist festzustellen, dass die **Mitarbeiterrolle** sich bei den Wohnassistenzdiensten deutlich verändern wird. Die Veränderungen sind so grundlegend, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei dieser Entwicklung „mitgenommen“ werden müssen. Zum Beispiel durch Fortbildungsveranstaltungen muss die Haltung vermittelt werden: „Wir sind Dienstleister, der Mensch mit Behinderung ist unser Kunde“. Neu ist auch ein verschärftes Spannungsverhältnis zwischen einem einerseits wichtigen ehrlichen Umgang mit dem behinderten Menschen, andererseits der Zielsetzung, ihn als Kunden halten zu wollen („nur nicht unbeliebt machen“).

In jedem Fall wird empfohlen, den bisherigen Pool an hauptamtlich angestellten Mitarbeitern durch **freie Mitarbeiter** zu ergänzen. Hier bestehen schon viele Erfahrungen im Rahmen der Offenen Hilfen. Auch aus diesem Grund erwägen einige Träger, bisher organisatorisch voneinander getrennte **Fachdienste** für Wohnassistenz und der Offenen Hilfen **zusammenzuführen**.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt der Organisationsentwicklung vor dem Hintergrund des Persönlichen Budgets betrifft eine verstärkte **Vernetzung und Zusammenarbeit** mit Partnern (Pflegedienste, Nachbarschaftshilfe, sonstige Nachbarschaftsstrukturen oder Angebote in der Gemeinde).

## 6. Schlussbemerkung

Die Herausforderungen, die sich in der Folge der Einführung Persönlicher Budgets für Wohnassistenzdienste ergeben, sind vielfältig. In der Erwartung einer zunehmenden Bedeutung des Persönlichen Budgets (Rechtsanspruch ab 01.01.2008) ist es jedoch unbedingt erforderlich, dass die Dienste sich diesen Herausforderungen stellen, um auch zukünftig auf dem Markt bestehen zu können. Wo dies noch nicht geschehen ist, sollten z.B. baldmöglichst Einzelleistungen bzw. Leistungspakete definiert und verpreislicht werden. Außerdem sind die Mitarbeiter durch Fortbildungen auf die Kundenorientierung eines Dienstleistungsunternehmens vorzubereiten, die Personal- und Organisationsstruktur der Dienste ist weiter zu entwickeln. Schließlich müssen die Dienste sich in die Lage versetzen, das besondere des eigenen Angebots herauszustellen und hierfür Werbung zu betreiben. Erste Erfahrungen bestehender Dienste, die entsprechende Schritte nicht zuletzt als Antwort auf die Anforderungen von Selbstzahlern bereits eingeleitet haben, machen deutlich, dass eine Umstellung möglich ist und dazu beitragen kann, die Effizienz der eigenen Arbeit zu verbessern.

## ANHANG

### 1. Gerüst zur Gliederung eines Leistungskatalogs

*(nach: „Leistungskatalogsentwurf Ambulant Begleitetes Wohnen (ABW) / Offene Hilfen“ der Lebenshilfe Pforzheim/Enzkreis):*

1. Individuelle Begleitung von Familien
2. Individuelle Basisversorgung
3. Wohnung
4. Haushaltsführung
5. Finanzielle, rechtliche und behördliche Angelegenheiten
6. Kommunikation und Gestaltung sozialer Beziehungen
7. Arbeit und Tagesstrukturierung
8. Individuelle Freizeitgestaltung
9. Gruppenangebote in Freizeit und Sport
10. Freizeiten
11. Erwachsenenbildung
12. Hilfen zur Lebensplanung und –bewältigung
13. Medizinische und gesundheitsfördernde Angelegenheiten
14. Beratung

## 2. Beispielkalkulation für eine Fachkraftstunde („direkte Betreuungszeit“)

### Berechnungsgrundlagen:

- Durchschnittliche Jahresarbeitszeit einer Fachkraft: 1.600 Stunden
- Anteil der Arbeitszeit in direkter Betreuung: 70%
- Der Dienst hat sieben pädagogische Fachkräfte auf insgesamt 4,7 Vollstellen.
- Der Gesamtarbeitgeberaufwand (Vergütung inkl. Leistungszulagen und Sonderzahlungen + gesetzl. sozialer Aufwand) für diese Mitarbeiter beträgt 210.000 €.
- Die Gesamtregiekosten (Anteile an Leitung und Verwaltung, Sachkosten wie Miete etc.) für den Dienst betragen 60.000 €.
- Die Gesamtkosten betragen somit 270.000 €.

### Berechnung:

- Gesamtjahresarbeitszeit = 4,7 Vollstellen x 1.600 Std. = 7.520 Stunden
- Durchschnittl. Kosten / Arbeitsstunde = 270.000 € / 7.520 Std. = 35,90 €
- Jährl. Leistung in direkter Betreuungszeit = 7.520 Std. x 70% = 5.264 Stunden
- Kosten pro Std. in direkter Betreuung = 270.000 € / 5.264 Std. = 51,29 €

### Variation dieses Beispiels bei niedrigeren „Regiekosten“ und einem höheren Anteil der direkten Betreuungszeit:

Die im obigen Beispiel vergleichsweise hohen Kosten für die Fachkraftstunde in direkter Betreuung resultieren nicht zuletzt aus einer vollständigen Einrechnung der mit ca. 28,5% der Personalkosten recht hohen „Regiekosten“ (Leitung, Verwaltung und Sachkosten) sowie der Berücksichtigung von 30% der Arbeitszeit außerhalb der direkten Betreuungszeit. Zum Teil werden in diesem Bereich auch niedrigere Werte angesetzt. Die folgende Variation der Berechnung geht von „Regiekosten“ in Höhe von 20% der Personalkosten sowie von einer 75%igen Auslastung in direkter Betreuungszeit aus.

- „Regiekosten“ = 210.000 € x 20% = 42.000,00 €
- Durchschnittl. Kosten / Arbeitsstunde = 252.000 € / 7.520 Std. = 33,51 €
- Jährl. Leistung in direkter Betreuungszeit = 7.520 Std. x 75% = 5.640 Stunden
- Kosten pro Std. in direkter Betreuung = 252.000 € / 5.640 Std. = 44,68 €

Um dauerhaft kostendeckend arbeiten zu können, müssen die zugrunde gelegten Variablen realistisch sein und in der Praxis regelmäßig evaluiert werden.

### 3. Beispielberechnung für die Kosten eines gruppenorientierten Angebots des ambulanten Wohndienstes („Wohntreff“)

(angelehnt an: Berechnungen für Selbstzahler des Ambulanten Wohndienstes, Lebenshilfe Kinzig- und Elztal e.V.)

#### Berechnungsgrundlagen:

- Der Wohntreff findet an 248 Tagen pro Jahr jeweils von 16.00 bis 18.00 Uhr statt.
- Pro Wohntreff setzt der Träger 1 Stunde Fachkraft sowie 2 Stunden Hilfskraft ein. (Die Hilfskraft – z.B. Praktikant – führt den 2-stündigen Wohntreff durch, eine Fachkraft ist „im Hintergrund“ präsent und ansprechbar, was mit einer direkten Betreuungszeit von 1 Std. angerechnet wird).
- Zusätzlich zum Wohntreff können die Nutzer im Rahmen ihrer Pauschale an zwei speziellen Angeboten pro Monat teilnehmen (z.B. Stammtisch, Infoabend zum Thema „Was mache ich in Notsituationen?“ etc.). Für diese besonderen Angebote werden jeweils 2 Fachkraft- und zwei Hilfskraftstunden angesetzt.
- Die Kosten pro Fachkraftstunde werden entsprechend der Beispielkalkulation für eine Fachkraftstunde – „direkte Betreuungszeit“ (siehe vorherige Seite) mit 44,68 € angesetzt (hier sind die entstehenden Sachkosten mitkalkuliert), die Kosten pro Hilfskraftstunde mit 10 €.
- Spezifische Sachkosten des Wohntreffs (Kaffee, Getränke) sind nicht eingerechnet, weil die Nutzer hierfür Selbstkostenpreise zahlen.
- Das Angebot wird im Jahresdurchschnitt von 20 Personen mit Behinderung genutzt und diesen – wenn sie Selbstzahler bzw. Budgetnehmer sind – pauschal in Rechnung gestellt.

#### Berechnung:

- Kosten für Fachkräfte Wohntreff = 248 Tage x 1 Std. x 44,68 € = 11.080,64 €
- Kosten für Hilfskräfte Wohntreff = 248 Tage x 2 Std. x 10,00 € = 4.960,00 €
- Gesamtkosten Wohntreff = 11.080,64 € + 4.960 € = 16.040,64 €
- Kosten für Fachkräfte spez. Angebot = 24 x 2 Std. x 44,68 € = 2.144,64 €
- Kosten für Hilfskräfte spez. Angebot = 24 x 2 Std. x 10,00 € = 480,00 €
- Gesamtkosten spez. Angebote = 4.960 € + 480 € = 2.624,64 €
- Gesamtkosten = 16.040,64 € + 2.624,64 € = 18.665,28 €
- Kosten pro Nutzer und Jahr = 18.665,28 € / 20 Personen = 933,26 €
- Monatspauschale pro Nutzer = 933,26 € / 12 Monate = 77,77 €