



## Paritätische LV Hessen e.V. Fachgruppe Behindertenhilfe

Paradigmenwechsel in der Behindertenhilfe –  
das persönliche Budget

6.9.2007

Referent: André Peters, contec GmbH



### Struktur des Vortrags

- ▷ Paradigmenwechsel in der Eingliederungshilfe – ein Überblick
- ▷ Veränderungen des Marktrahmens
  - Fallzahlenprognosen/ Kostenentwicklung
  - Kommunalisierung in der Eingliederungshilfe
  - Ansprüche und Erwartungen der Klienten
- ▷ Das Persönliche Budget
  - Grundlagen
  - Strategie
  - Leistungsmodularisierung und Kalkulation
  - Marketing
  - Personal
- ▷ Fazit



## Paradigmenwechsel in der Eingliederungshilfe



## Paradigmen in der Eingliederungshilfe

- ✔ Normalisierung
- ✔ Individualisierung
- ✔ Selbstbestimmung
- ✔ Ambulant vor stationär
- ✔ Inklusion
- ✔ Teilhabe
- ✔ Deinstitutionalisierung
- ✔ Sozialraumorientierung

## Paradigmenwechsel in der Eingliederungshilfe

Vom komplett umsorgten Klienten zum *aktiv entscheidenden, Käufer, Kunden* oder gar zum *Arbeitgeber!*

Von der angebotsbezogenen Orientierung zur *personenbezogenen Unterstützung nach Maß!*

## Das persönliche Budget und die Veränderungen...

- ▽ Behinderte Menschen als Budgetnehmer werden über ein größeres Maß an *Autonomie* bei der Gestaltung ihres Alltags verfügen
- ▽ *Ambulante Angebote* werden verstärkt nachgefragt werden
- ▽ Der *Wettbewerb* wird intensiver, neue Anbieter erscheinen im Markt
- ▽ Marktwandel = die *Orientierung am Kundennutzen* steht zukünftig im Vordergrund und die Erhöhung der Konsumsouveränität durch Marktstrukturen
- ▽ *Differenzierte und flexible Angebotsgestaltung*
- ▽ *Flexibilisierung des Personals*

## Ihre Chancen

- ▷ Innovativ denkende Dienstleister werden bei *rechtzeitiger strategischer Planung und Organisationsentwicklung* zukünftig über *neue Marktchancen* verfügen
- ▷ Für die Leistungserbringer werden *Bedarfserhebungen, differenzierte Leistungsmodule, transparente Preiskalkulationen* und passgenauer *Einsatz von personellen Ressourcen* von zentraler Bedeutung sein

## Konsequenzen für die Geschäftsfelder

### Stationäres Wohnen

- ▷ Großeinrichtungen werden sukzessive durch *kleinere dezentrale Einrichtungen* abgelöst
- ▷ Die Standorte werden *gemeindenäher*
- ▷ Die *gesellschaftliche Integration* der Bewohner rückt mehr in den Mittelpunkt des Kostenträgerinteresses
- ▷ Die Wohneinrichtungen orientieren sich zunehmend an den *individuellen Wohnbedürfnissen* (z.B. Modemanschluß im Zimmer)

## Konsequenzen für die Geschäftsfelder

### Außenwohngruppen

- ▷ Außenwohnungen stellen einen wichtigen *konzeptionellen Zwischenschritt* zwischen Heim und betreutem Wohnen dar
- ▷ Außenwohnungen ermöglichen es dem Leistungsanbieter, zu einem mit *vollstationärer Versorgung vergleichbarem Entgelt* eine dem *betreuten Wohnen vergleichbare Versorgungsstruktur* zu gestalten
- ▷ Neuere Wohnheime/Wohnstätten sind als *Wohnanlagen konzipiert* und ermöglichen somit quasi eine Versorgung in Außenwohnungen unter dem Dach der vollstationären Einrichtung

## Konsequenzen für die Geschäftsfelder

### Betreutes Wohnen

- ▷ *starkes Wachstum* des betreuten Wohnens zu Ungunsten vollstationärer Wohnangebote bewirken
- ▷ die *Umwandlung von Außenwohnungen* in das betreute Wohnen ist konzeptionell relativ unproblematisch

=> Zukunft: Wohnverbundsysteme!!!

## Konsequenzen für die Geschäftsfelder

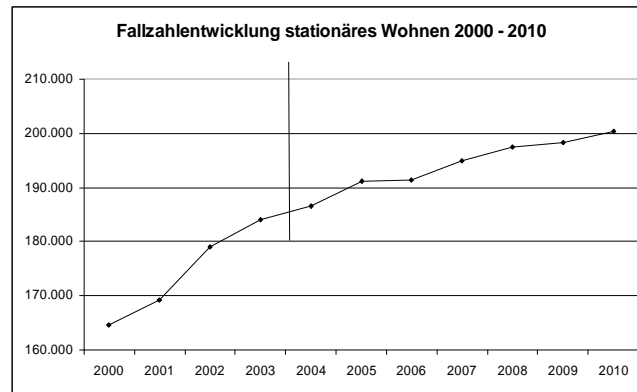
### Werkstätten

- Die Vermittlung tätigkeitsbezogener Fähigkeiten wird in zunehmend stärkerem Maße ergänzt um Elemente der *Personalentwicklung* zur Wahrnehmung von Außenarbeitsplätzen
- *Gewerbliche Unternehmen* und *Integrationsfirmen* werden mit den Werkstätten um die „stärkeren“ Menschen mit Behinderung konkurrieren
- *Arbeitnehmerüberlassung* und *ambulante/virtuelle Werkstätten* gewinnen an Bedeutung

## Veränderung des Marktrahmens



## Stationäres Wohnen



- Anstieg der Fallzahlen von 2000 - 2010 um 21,3 %, aber deutliches Absinken der Steigerungsrate

© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen



www.contec.de

## Ambulant betreutes Wohnen



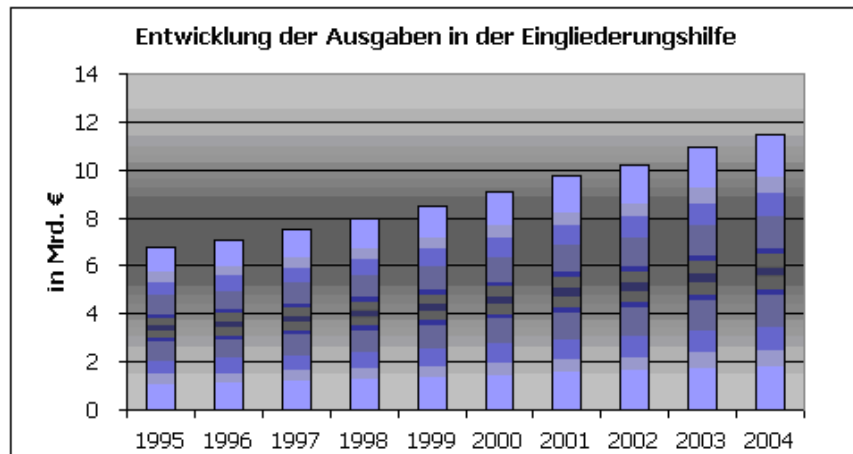
- Anstieg der Fallzahlen von 2000 - 2010 um 108,6%, d.h. die Fallzahlen im ambulant betreuten Wohnen werden sich mehr als verdoppeln

© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen



www.contec.de

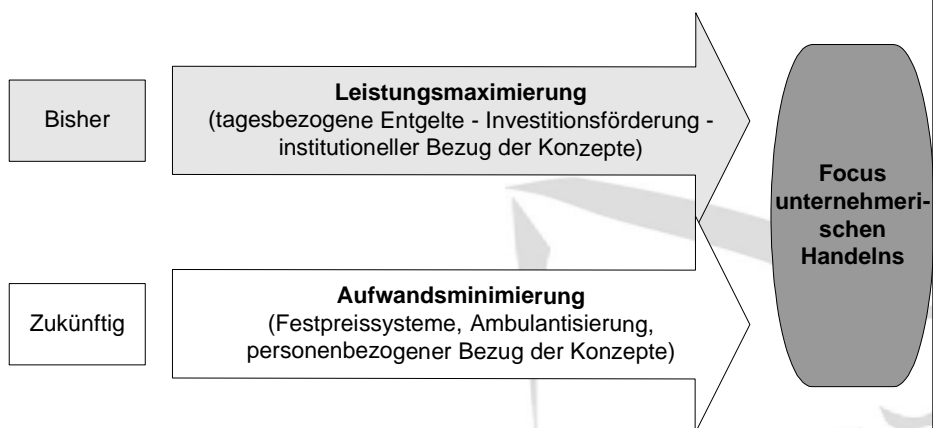
## Marktanalyse: Ökonomische Sphäre



© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen



## Soziale Dienstleistungen im Wettbewerb



© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen



### These: Finanzierung (Wirtschaftliche Dimension)

Bis zum Jahr 2010 und darüber hinaus werden die *Fallzahlen* weiter *steigen*. Eine *Ausgabenerhöhung* in gleicher Höhe ist nicht zu erwarten. Daher müssen die Einrichtungen Leistungsangebote entwickeln, die sich mit einem deutlich niedrigeren Mittelbedarf (pro Platz) realisieren lassen.

### These: Ambulantisierung (Konzeptionelle Dimension)

Begründet mit einer stärkeren Orientierung an den *Interessen der behinderten Menschen* und zur Realisierung der *notwendigen Kosteneinsparung* fordern und fördern Kostenträger und Politik *ambulante Leistungsangebote*. Dieses am stärksten wachsende Marktsegment sollten die Einrichtungen weiter ausbauen.



## Ansprüche und Erwartungen der Klienten



### Klientenbezogene Trends

- ✔ Selbstbestimmt und selbständig leben (*Regiekompetenz*)
- ✔ *Inklusion* statt Isolation/Integration
- ✔ *Kooperation* zwischen Klienten, Kostenträgern, Leistungserbringern, Betrieben und Verbänden (Dialog der Beteiligten)
- ✔ *Wohnortnahe, einzelfallbezogene Hilfeleistung* (sozialraum- oder lebensraumbezogene Hilfen, Regionalisierung)
- ✔ *ambulant vor stationär* (Deinstitutionalisierung, Enthospitalisierung)
- ✔ Prävention vor Rehabilitation
- ✔ *Rehabilitation* vor Arbeitslosigkeit, Rente und Pflege

## Klientenwünsche

- ▷ **selbständiges Leben (Wohnverbundsysteme)**
  - Trainingswohnen, Betreutes Wohnen
  - Begleitetes Wohnen in Familien
  - Integratives Wohnen, Begleitete Elternschaft
  - Dezentrale, gemeinwesenorientierte Wohngruppen
  
- ▷ **selbständiges Arbeiten (virtuelle Werkstätten)**
  - Freie Arbeitsplatzwahl
  - ambulante Werkstatt
  - Arbeitnehmerüberlassung
  - Helfer/Assistenten zur Arbeitsintegration
  - Außenarbeitsplätze, Integrationsbetriebe
  - Teilzeitarbeitsplätze
  
- ▷ **Freizeit**

## These 3: Selbstbestimmung (Kundendimension)

Einrichtung, die auf die *wachsende Selbstbestimmung* der Klienten und eine verstärkte *Integration* der Eingliederungshilfe in das *Gemeinwesen* gut vorbereitet sind, erarbeiten sich bei Klienten *Wettbewerbsvorteile*.



## Persönliches Budget -Grundlagen-



### Das Persönliche Budget

- ▷ soll Leistungsberechtigten ermöglichen\*
  - ein möglichst selbstbestimmtes Leben
  - in eigener Verantwortung
- ▷ bei laufenden Leistungen monatlich
  - möglich auch bei einmaligen Leistungen
- ▷ Antragsteller für sechs Monate gebunden

Quelle für ff.: Bundesministerium f. Gesundheit und Soziale Sicherung

### ▷ **Ausführung**

- nach Maßgabe des individuell festgestellten Bedarfs
- mit erforderlicher Beratung und Unterstützung

### ▷ **Höhe des Persönlichen Budgets**

- soll die Kosten aller ohne das Persönliche Budget zu erbringenden Leistungen nicht überschreiten

### ▷ **Abweichungen in besonders begründeten Ausnahmefällen**

- z.B. wenn bisher stationär Betreuten nur so der Wechsel in eine ambulante Betreuung unter Inanspruchnahme des Persönlichen Budgets übergangsweise ermöglicht werden kann

### **Einführungsprozess**

- ▷ Juli 2004 bis Dezember 2007:
  - pflichtgemäßes Ermessen
  - bundesweite Erprobung
  - wissenschaftlich begleitet und ausgewertet
  - Modellregionen
  
- ▷ ab 2008 Rechtsanspruch

### **Bedarfsfeststellung**

- ▷ Beauftragte (des Leistungsträgers)
- ▷ soweit erforderlich, weitere beteiligte Leistungsträger
- ▷ beraten gemeinsam mit der Antrag stellenden Person
- ▷ in einem trägerübergreifenden Bedarfsfeststellungsverfahren

### Abschluss der Zielvereinbarung

- ▷ wird abgeschlossen zwischen
  - der Antrag stellenden Person und
  - dem Beauftragten des Leistungsträgers
- ▷ enthält mindestens Regelungen über
  - die Ausrichtung der individuellen Förder- und Leistungsziele
  - die Erforderlichkeit eines Nachweises für die Deckung des festgestellten individuellen Bedarfs
  - die Qualitätssicherung

### Kündigung der Zielvereinbarung

- ▷ Die Antrag stellende Person und der Beauftragte
- ▷ können Zielvereinbarung kündigen
  - aus wichtigem Grund (z. B. veränderte persönliche Lebenssituation)
  - mit sofortiger Wirkung
  - schriftlich
- ▷ wenn ihnen die Fortsetzung nicht zumutbar ist
- ▷ im Falle der Kündigung wird der Verwaltungsakt aufgehoben

## Ablauf persönliches Budget

### Der Budgetnehmer

- ✔ lässt sich beraten
- ✔ beantragt das Persönliche Budget
- ✔ schließt eine Zielvereinbarung mit dem Leistungsträger
- ✔ erhält vom Leistungsträger einen Geldbetrag
- ✔ kann sich seine Leistungen selbständig einkaufen
- ✔ bezahlt diese Leistung selbständig

## Vorteile für den Budgetnehmer

### Sie (die Budgetnehmer)

- ✔ sind unabhängiger
- ✔ können viele Dinge selbst bestimmen
  - Können sich selbst aussuchen, **welche** Unterstützung sie bekommen
  - Können selbst bestimmen, **wann** sie diese Unterstützung bekommen
  - Können selbst bestimmen, **wer** die Unterstützung leistet
  - Können selbst bestimmen, **wo** sie die Leistung erhalten

## Zum Beispiel

### Auswahl zwischen

- ❑ einem **Arbeitsplatz bei einer Fremdfirma** oder verschiedenen **Arbeitsbereichen** (Gärtnerei, Montage, Lager, Metall, Schreinerei, KFZ, Hauswirtschaft, Küche etc.)
- ❑ Verschiedenen **begleitenden Maßnahmen** (Deutsch und Rechnen, Turnen, Kegeln, Schwimmen, Rhythmik, Fußball, Trommeln, Tanzen, Theaterkurse, etc.)
- ❑ Verschiedenen **Wohnformen** (Wohnen in der eigenen Häuslichkeit/bei Eltern, in der Wohngemeinschaft, im Betreuten Wohnen, im Wohnheim)
- ❑ Verschiedenen **Freizeitangeboten** (Freizeiten, Tagesausflüge, Reisen etc.)
- ❑ **Sonstiges** (Verpflegung, Pflege, Fortbildung, Psychologische Beratung)



-Strategie-

## Strategische Ausrichtung

Welche Strategie zum persönlichen Budget...

- ▷ Wachstum oder gezielte Schrumpfung?
- ▷ abhängig von Angebotsform (ambulant, teilstationär, stationär), Behinderungsart (geistig, seelisch, sucht), Leistungsbereich (Arbeit, Wohnen, Freizeit)  
(z.B. Wachstum der Offenen Hilfen und des Ambulant Betreuten Wohnens, Schrumpfung im stationären Wohnen)

## Strategien



### Offensive Strategie (Beispiel)

- ▷ Alle *Mitarbeiter kennen* das Persönliche Budget und sind von seinem Nutzen überzeugt
- ▷ Wir sind die ersten, die in unserem regionalen Markt *Konzepte, Werbematerialien und Leistungskataloge* entwickelt haben und damit potenzielle Budgetnehmer ansprechen.
- ▷ Leistungen, die wir bisher nicht im Angebot haben, bilden wir über *strategische Partner* ab
- ▷ Wir dringen mit *Niedrigpreisen* in neue Märkte (regional/fachlich) ein und wollen Klienten, die derzeit von Wettbewerbern betreut werden, für uns gewinnen

### Offensive Strategie (Beispiel)

- ▷ Über unseren *Budget Berater* mit eigener öffentlicher *Hotline* wird die gesamte Kommunikation mit den Budgetinteressenten abgewickelt.
- ▷ Der Kunden erhält ein *passgenaues individuelles Leistungsangebot*
- ▷ Mit unserer *Eingangsdagnostik und Excel basierten Kalkulationshilfe* können wir im Gespräch die gewünschten Leistungen mit dem zu verrechnenden Preis ermitteln.
- ▷ Egal welche Leistungen ein Budgetnehmer benötigt, über uns (oder über unsere Kooperationspartner) kann er sie erhalten.



## -Leistungsmodularisierung und Kalkulation-

### Bepreisung

#### 2.4 Arbeitsbereich

##### 2.4.1 Übersicht Arbeitsbereich

##### 2.4.1.1 Angebot Arbeitsplatz in der Werkstatt

2.4.1.1.1 Lager	x,- €/ Std
2.4.1.1.2 BAB	x,- €/ Std
2.4.1.1.3 Montage	x,- €/ Std
2.4.1.1.4 Montage	x,- €/ Std
2.4.1.1.5 Metall	x,- €/ Std
2.4.1.1.6 Schreinerei	x,- €/ Std
2.4.1.1.7 Gärtnerei	x,- €/ Std
2.4.1.1.8 KfZ	x,- €/ Std
2.4.1.1.9 Küche	x,- €/ Std

## Bepreisung

### 2.5 Arbeitsbegleitende Maßnahmen

#### 2.5.1 Förderung von Kulturtechniken

##### 2.5.1.1 Übersicht Förderung Kulturtechniken

2.5.1.1.1 Kulturtechnik Lesen/ Schreiben x,- €/ Std

2.5.1.1.2 Kulturtechnik Mengenlehre/ Rechnen x,- €/ Std

#### 2.5.2 Förderung in Kreativgruppen

##### 2.5.2.1 Übersicht Förderung in Kreativgruppen

2.5.2.1.1 Kreativgruppe bildnerisches Gestalten x,- €/ Std

2.5.2.1.2 Musiktherapie x,- €/ Std

## Finanzielle Prämissen (Betreutes Wohnen)

Bereich		Kalkulationsgrundlage
Personalkosten	Leitung	55.000,- € p.a.
	päd. Fachkraft mit Hochschulabschluss	48.000,- € p.a.
	pädag. Fachkraft o. Hochschulabschluss	40.000,- € p.a.
	Hilfskraft	30.800,- € p.a.
Verwaltungskosten	Anteil	8% der Personalkosten Betreuung
Raumkosten	Preis Fläche	5 € pro Monat und qm 6 qm pro Mitarbeiter
Mobilitätskosten	Preis	3000,- € p.a. pro Mitarbeiter
sonstige Sach- und Regiekosten	Anteil	2% Gesamtpersonalkosten

## Inhaltliche Prämissen (Betreutes Wohnen)

Bereich		Kalkulationsbasis
Leitung	Leitungsspanne	1 zu 15
Leitung	Leistungszeitquote	15 % der eigenen Arbeitszeit ist Leistungszeit
Tätigkeitsanteil im Betreuungsdienst	Leitung	7% Gesamtbetreuungszeit
	päd. Fachkraft mit Hochschulabschluss	40% Gesamtbetreuungszeit
	päd. Fachkraft o. Hochschulabschluss	25% Gesamtbetreuungszeit
	Hilfskraft	28% Gesamtbetreuungszeit
Leistungszeitquote	Alle pädagogischen Mitarbeiter	80%

© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen



www.contec.de

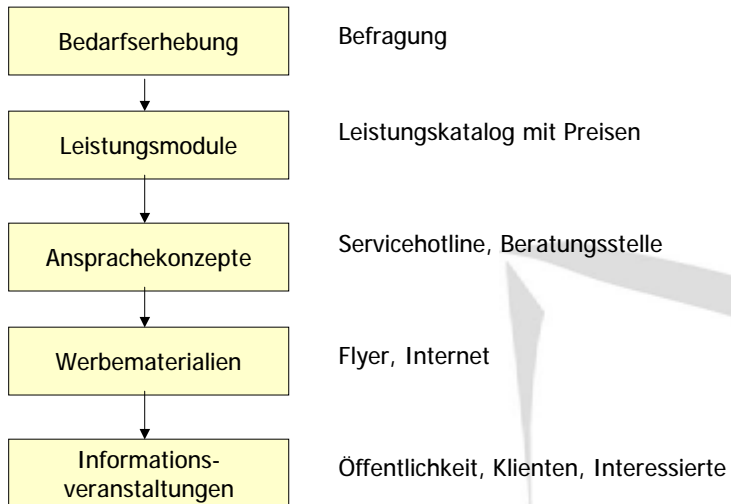


**-Marketing-**



www.contec.de

## Von der Idee zum Konzept



© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen



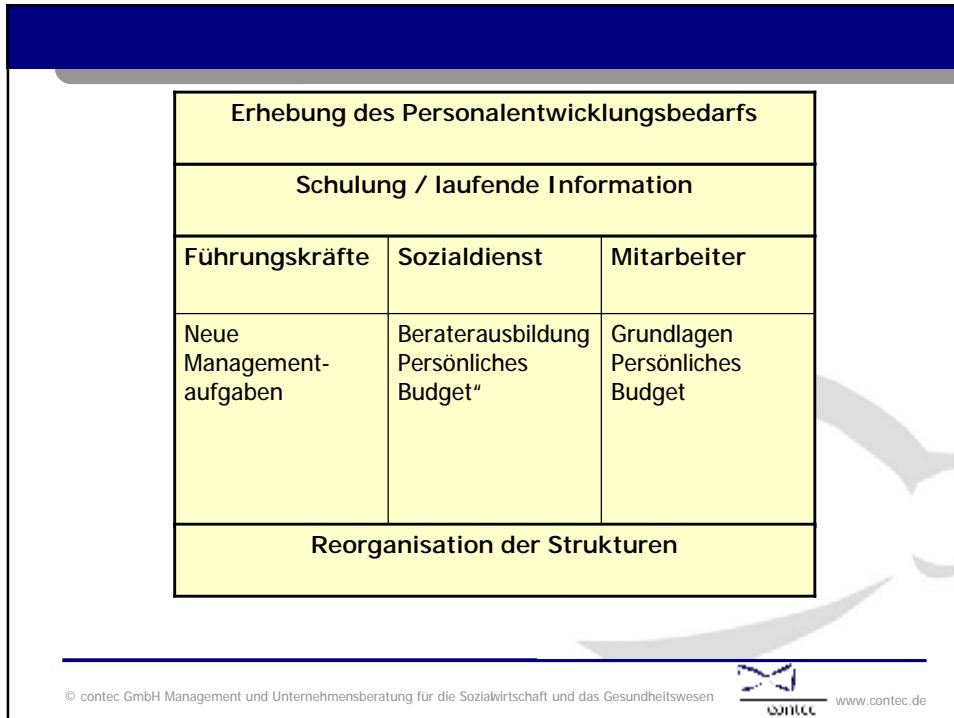
www.contec.de



**-Personal-**







www.contec.de



Fragen zur Umsetzung:

Arbeitshilfe Persönliche Budget  
Erscheinungsdatum 5.11.2007  
Preis: 75,- €  
[info@contec.de](mailto:info@contec.de)  
weitere Studien/Arbeitshilfen: [www.contec.de](http://www.contec.de)

© contec GmbH Management und Unternehmensberatung für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen  www.contec.de

## Fragen? Sprechen Sie uns an!

Für Rückfragen steht Ihnen zur Verfügung:

Referent: Andre Peters  
Peters@contec.de  
mobil: 0175/5861673

contec GmbH  
Management- und Unternehmensberatung  
für die Sozialwirtschaft und das Gesundheitswesen  
Sinterstraße 8a · 44795 Bochum  
Fon 0234/452730 – Fax 0234/4527399  
[www.contec.de](http://www.contec.de)



49

