

# **Regelungen zur Mehrleistungsbewertung und Konvergenzphase**

**3. Zweckverbands Forum  
10. Dezember 2004, Bochum**



## **Wann macht die Vereinbarung von Mehr-/ Minderleistungen Sinn?**



- I. Die „Mechanik“ der gesetzlichen Rahmenbedingungen
- II. Rückschlüsse für die Beantwortung der Frage nach Mehr-/Minderleistungsvereinbarungen

# Rahmenbedingungen (I) - Berechnungsschema



	2004	2005
Ausgangswert		25.000.000
angepasster Ausgangswert		25.000.000
Zielwert		27.000.000
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000
Anpassungsfaktor		0,15
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000
CM/Soll	10.000	10.000
hausindiv. BFW	2.500	2.530
CM/Mehrleistungen	1.000	1.000
landesweiter BFW	2.700	2.700

Mehrleistungen

Konvergenz-  
anpassung

Erlösbudget  
(nach  
Mehrleistung  
und Konvergenz-  
anpassung)

# Rahmenbedingungen (I) - Konvergenzschritte



<b>Jahr</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Anpassungssatz</b> (Bezugspunkt Konvergenzstart)	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>25%</b>
<b>Anpassungssatz</b> (Bezugspunkt: angepasster Vorjahreswert)	<b>15%</b>	<b>23,5%</b>	<b>30,8%</b>	<b>44,4%</b>	<b>100%</b>

# Rahmenbedingungen (I) - Konvergenzschritte



	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Basisfallwert Vorjahr		2000	2150
landesweiter BFW	3000	3000	3000
Differenz		1000	850
Anpassungsbetrag		150	200
Basisfallwert lfd. Jahr	2000	2150	2350
Differenz	1000	850	650
Anpassungssatz % (Bezugspunkt: Konvergenzstart)		15	20
Anpassungssatz % (Bezugspunkt: ange- passter Vorjahreswert)		15	23,5

# Rahmenbedingungen (I) - Konvergenzschritte



	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Basisfallwert Vorjahr		2000	2150
landesweiter BFW	3000	3000	3000
Differenz		1000	850
Anpassungsbetrag		150	200
Basisfallwert lfd. Jahr	2000	2150	2350
Differenz	1000	850	650
Anpassungssatz % (Bezugspunkt: Konvergenzstart)		15	20
Anpassungssatz % (Bezugspunkt: ange- passter Vorjahreswert)		15	23,5

# Rahmenbedingungen (II) – Mehr-/Minderleistungsbewertung



## a) Vereinbarte Mehr-/Minderleistungen:

<b>Jahr</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Effektive Budget- erhöhung (Bezug: LBFW)</b>	<b>33%</b>	<b>50%</b>	<b>65%</b>	<b>80%</b>	<b>100%</b>
<b>Erhöhung Ausgangswert (Bezug: LBFW)</b>	<b>21,2%</b>	<b>34,7%</b>	<b>49,4%</b>	<b>64%</b>	<b>100%</b>

# Rahmenbedingungen (II) - Erläuterung Mehrerlösberücksichtigung



	2004	2005 (ohne Mehrleistungsver- einbarung)
<b>Ausgangswert</b>		<b>25.000.000</b>
<b>angepasster Ausgangswert</b>		<b>25.000.000</b>
<b>Zielwert</b>		<b>27.000.000</b>
<b>Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)</b>		<b>2.000.000</b>
<b>Anpassungsfaktor</b>		<b>0,15</b>
<b>Erlösbudget</b>	<b>25.000.000</b>	<b>25.300.000</b>
<b>CM/Soll</b>	<b>10.000</b>	<b>10.000</b>
<b>hausindiv. BFW</b>	<b>2.500</b>	<b>2.530</b>
<b>CM/Mehrleistungen</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
<b>landesweiter BFW</b>	<b>2.700</b>	

# Rahmenbedingungen (II) - Erläuterung Mehrerlösberücksichtigung



	2004	2005 (ohne)	2005 (mit)
Ausgangswert (incl. Veränderungsrate)		25.000.000	25.000.000
angepasster Ausgangswert		25.000.000	= 25.000.000 + x%*1000*2700
Zielwert		27.000.000	29.700.000
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000	?
Anpassungsfaktor		0,15	0,15
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000	= 25.300 + 0,33*1000*2700
CM/Soll	10.000	10.000	11000
hausindiv. BFW	2.500	2.530	
CM/Mehrleistungen	1.000	1.000	
landesweiter BFW	2.700		

# Rahmenbedingungen (II) – Mehr-/Minderleistungsbewertung



Jahr	2005	2006	2007	2008	2009
Effektive Budgeterhöhung (Bezug: LBFW)	33%	50%	65%	80%	100%
Erhöhung Ausgangswert (Bezug: LBFW)	21,2%	34,7%	49,4%	64%	100%

# Rahmenbedingungen (III) – Mehr-/Minderleistungsbewertung



b) Erlöse nach Ausgleich bei nicht-vereinbarten Mengenabweichungen:

<b>Mehrleistungen*</b>	<b>35%</b>
<b>Minderleistungen</b>	<b>40%</b>

\* sofern nicht aus upcoding



## Welche Handlungsoptionen bestehen?

- Vereinbarung im Jahr 2005 oder 2006 oder 2007 oder 2008 oder
- Keine Vereinbarung von Mehr-/Minderleistungen



## Warum ist keine triviale Entscheidung möglich?

1. Unterschiedliche Bezugsgrößen (LBFW/BFW<sub>indiv</sub>)
2. Einjahres-Betrachtung ist nur notwendige und nicht hinreichende Bedingung zur Entscheidungsfindung

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“



## Zu 1.: Unterschiedliche Bezugsgrößen

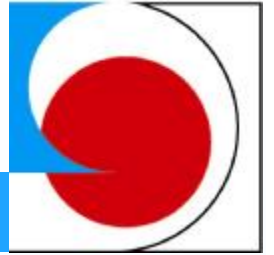
	<u>mit</u> Mehrleistungsvereinbarung	<u>ohne</u> Mehrleistungsvereinbarung
Budgetzuwachs (in 2005)	CM (Mehrleistungen) *LBFW*33%	CM (Mehrleistungen) * BFW <small>(indiv.)</small> *35%
Beispiel (LBFW = 2700)	$1000 * 2700 * 33\%$ = € 900.000	$1000 * 2500 * 35\%$ = € 875.000

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“



Jahr	Mit Mehrleistungsvereinbarung	Ohne Mehrleistungsvereinbarung	Mehrleistungsvereinbarung lohnt, wenn BFW (indiv.) ...
2005	33%*LBFW	35%*BFW (indiv.)	< 94% des LBFW
2006	50%*LBFW	35%*BFW (indiv.)	< 143% des LBFW
2007	65%*LBFW	35%*BFW (indiv.)	< 186% des LBFW
2008	80%*LBFW	35%*BFW (indiv.)	< 228% des LBFW

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“



Zu 2.: Einjahres-Betrachtung ist nur notwendige und nicht hinreichende Bedingung zur Entscheidungsfindung

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“



## Ergebnis der Einjahres-Betrachtung:

- Mehrerlös bei Mengenvereinbarung:  
 $2700 * 0,33 * 1000 = \text{€ } 891.000$
- Mehrerlös ohne Mengenvereinbarung:  
 $2530 * 0,35 * 1000 = \text{€ } 885.500$

**Mehrleistungsvereinbarung in 2005 lohnend**

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“ Mehrleistungsvereinbarung in 2005



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	26.191.540	27.016.028	27.842.691	
angepasster Ausgangswert		25.572.400	26.191.540	27.016.028	27.842.691	
Zielwert		29.700.000	29.700.000	29.700.000	29.700.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		4.127.600	3.508.460	2.683.972	1.857.309	
Anpassungs- faktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	26.191.540	27.016.028	27.842.691	28.667.336	
CM/Soll	10.000	11.000	11.000	11.000	11.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.381	2.456	2.531	2.606	
CM/Mehrleistu	1.000	-	-	-	-	
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.191.540	27.016.028	27.842.691	28.667.336	<b>109.717.596</b>
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“ Mehrleistungsvereinbarung in 2006



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	27.050.729	27.866.704	
angepasster Ausgangswert		25.000.000	26.236.900	27.050.729	27.866.704	
Zielwert		27.000.000	29.700.000	29.700.000	29.700.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000	3.463.100	2.649.272	1.833.296	
Anpassungs- faktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000	27.050.729	27.866.704	28.680.687	
CM/Soll	10.000	10.000	11.000	11.000	11.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.530	2.459	2.533	2.607	
CM/Mehrleistu	1.000	1.000	-	-	-	
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.185.500	27.050.729	27.866.704	28.680.687	<b>109.783.620</b>
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“ Mehrleistungsvereinbarung in 2007



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	27.854.644	
angepasster Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	27.033.300	27.854.644	
Zielwert		27.000.000	27.000.000	29.700.000	29.700.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000	1.700.000	2.666.700	1.845.356	
Anpassungsfa ktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000	25.699.500	27.854.644	28.673.982	
CM/Soll	10.000	10.000	10.000	11.000	11.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.530	2.570	2.532	2.607	
CM/Mehrleistu	1.000	1.000	1.000	-	-	
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.185.500	26.598.983	27.854.644	28.673.982	<b>109.313.108</b>
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“ Mehrleistungsvereinbarung in 2008



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	
angepasster Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	27.828.054	
Zielwert		27.000.000	27.000.000	27.000.000	29.700.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000	1.700.000	1.300.500	1.871.946	
Anpassungsfa ktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	28.659.198	
CM/Soll	10.000	10.000	10.000	10.000	11.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.530	2.570	2.610	2.605	
CM/Mehrleistu	1.000	1.000	1.000	1.000	-	
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.185.500	26.598.983	27.013.556	28.659.198	<b>108.457.236</b>
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“ Keine Mehrleistungsvereinbarung



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	
angepasster Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	
Zielwert		27.000.000	27.000.000	27.000.000	27.000.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000	1.700.000	1.300.500	899.946	
Anpassungsfa ktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	26.499.630	
CM/Soll	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.530	2.570	2.610	2.650	
CM/Mehrleistu	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.185.500	26.598.983	27.013.556	27.427.117	<b>107.225.155</b>
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“



Mehrleistungsvereinbarung ist bei ausschließlicher Betrachtung des Jahres 2005 vorteilhaft.

ABER:

Bei Betrachtung des Gesamtzeitraums ist es sinnvoll, erst in 2006 zu vereinbaren!

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“



(Leider) keine „Randlösung“ im Sinne von „immer früh vereinbaren“ oder „immer spät vereinbaren“

Ursache sind gegenläufige Effekte:

- Für frühe Vereinbarung spricht (1) wenn ein höherer Erlös im Vereinbarungsjahr erzielt werden kann und (2) ein dadurch bewirkter höherer Konvergenzgewinn in Zukunft.
- Gegen frühe Vereinbarung spricht Anstieg der Bewertungsprozentsätze für Mehrleistungen

**Folge: Einzelfallentscheidung notwendig!**

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“

## Erst steigende, dann fallende Mengen



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	26.191.540	25.664.800	26.076.041	
angepasster Ausgangswert		25.572.400	25.254.640	25.664.800	26.076.041	
Zielwert		29.700.000	27.000.000	27.000.000	27.000.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		4.127.600	1.745.360	1.335.200	923.959	
Anpassungsfaktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	26.191.540	25.664.800	26.076.041	26.486.279	
CM/Soll	10.000	11.000	10.000	10.000	10.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.381	2.566	2.608	2.649	
CM/Mehrleistu	1.000	-	-	-	-	
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.191.540	25.664.800	26.076.041	26.486.279	104.418.660
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rahmenbedingungen (V) – Die „Mechanik“ Erst steigende, dann fallende Mengen



	2004	2005	2006	2007	2008	Summe
Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	
angepasster Ausgangswert		25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	
Zielwert		27.000.000	27.000.000	27.000.000	27.000.000	
Differenz (angepasster Ausgangswert zu Zielwert)		2.000.000	1.700.000	1.300.500	899.946	
Anpassungsfa ktor		0,15	0,235	0,308	0,444	
Erlösbudget	25.000.000	25.300.000	25.699.500	26.100.054	26.499.630	
CM/Soll	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	
hausindiv. BFW	2.500	2.530	2.570	2.610	2.650	
CM/Mehrleistu	1.000	1.000				
Nettoerlös (nach Ausgleichen)	25.875.000	26.185.500	25.699.500	26.100.054	26.499.630	<b>104.484.684</b>
landesweiter Basisfallwert (Annahme: fix)	2.700	2.700	2.700	2.700	2.700	

# Rückschlüsse für die Entscheidung über Mehr-/Minderleistungsvereinbarung



1. Mehr-/Minderleistungsvereinbarung kann ab 2005 erzwungen werden (aber: KH dürften argumentativ im Vorteil sein) – Trotzdem auf Kassen-Argumentation vorbereitet sein!
2. Zur Vorteilhaftigkeit einer Mehrmengenvereinbarung ist Erlösgewinn im Vereinbarungsjahr lediglich eine notwendige (und keine hinreichende) Bedingung. Letztlich muss eine Optimierung über die gesamte Konvergenzphase durchgeführt werden
3. Vereinbarung sollte nur für **dauerhaft sichere** Mehrleistungen angestrebt werden (ambulantes Pot., ...)

# Rückschlüsse für die Entscheidung über Mehr-/Minderleistungsvereinbarung



4. Gemachte Annahmen sollten individuell geprüft und ggfs. geändert werden (konstanter LBFW; Mehrleistungen immer profitabel ...)
5. Bei Unsicherheit über Annahmen: Szenarien rechnen!
6. Neben der Erläsoptimierung auch andere Faktoren in Entscheidung einbeziehen (Konkurrenzsituation; Steuerung durch Kassen?; Selbstverständnis; ...)



**Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!**