

Gedanken zum neuen Sozialraumbudget im PNOG



Wie geht es weiter?

Gedanken zur strategischen Umsetzung für Pflege- und Betreuungsdienste

Stand: 5. Oktober 2026

Thomas Sießegger

Sießegger SozialManagement

www.siessegger.de



Mögliche strategische Umsetzung des PNOG (Stand: 5. Oktober 2026) für Pflege- und Betreuungsdienste

Gedanken zum neuen Sozialraumbudget



ohne Gewähr!

Was ändert sich für Pflege- und Betreuungsdienste?

Nach dem Kabinettsentwurf soll § 45b zum Sozialraumbudget werden: **für Pflegegrade 2 bis 5 bis zu 175 € monatlich**, unter 25 Jahren bis zu 300 €. Pflegegrad 1 erhält dieses Budget nicht.

Eine §-72-Zulassung schließt die Anerkennung als Alltagshilfe aus. Das betrifft auch zugelassene Betreuungsdienste. Hauswirtschaft bleibt bei anerkannten Angeboten grundsätzlich möglich.

Müssen wir jetzt aus Hauswirtschaft einfach Betreuung machen?

Nein. Wer bisher Hilfe im Haushalt benötigt hat, benötigt sie auch künftig. Mehr Betreuung löst den Ausschluss des zugelassenen Dienstes vom Sozialraumbudget nicht.

Zuerst klären: Was braucht der Kunde tatsächlich? Was kann und will er bezahlen?

Danach folgt das passende Angebot. Eine Umbenennung von Reinigung in „Betreuung“ hilft niemandem.

Wie verbindlich ist das alles schon?

Am 30. September 2026 hat das Kabinett den Entwurf beschlossen. Die **endgültige Verabschiedung steht noch aus.** Der Start ist für den 1. Januar 2027 vorgesehen.

Meine Empfehlung: Mit diesem Szenario rechnen und jetzt vorbereiten. Bestehende Leistungen vorerst nach geltendem Recht fortführen. Verbindliche Umstellungen erst auf gesicherter Grundlage vereinbaren.

Mögliche strategische Umsetzung des PNOG (Stand: 5. Oktober 2026) für Pflege- und Betreuungsdienste

Gedanken zum neuen Sozialraumbudget



ohne Gewähr!

Wie beraten wir Kunden, die bisher fast nur Hauswirtschaft bezogen haben?

Ab morgen jeden betroffenen Kunden erfassen: Pflegegrad, bisherige Stunden, Finanzierung und tatsächlicher Hilfebedarf. Angehörige einbeziehen, wenn der Kunde das möchte. Reinigung, Einkauf und Wäsche haben ihren eigenen Wert. **Ein Kunde muss sich keine zusätzliche Betreuung „verkaufen“ lassen, nur damit unser bisheriger Umsatz erhalten bleibt.**

Welche Möglichkeiten können wir mit dem Kunden durchrechnen?

Bei Pflegegrad 2 bis 5: Hauswirtschaft über § 36, soweit Vertrag und Vergütung dies zulassen.

Dabei freie Mittel und eine mögliche Kürzung des anteiligen Pflegegeldes zeigen.

Privat: Stunden und Preis frei vereinbaren, ohne Erstattungszusage für das Sozialraumbudget. Oder an einen anerkannten Anbieter vermitteln. **Bei Pflegegrad 1 die Finanzierung besonders früh klären.**

Was muss am Ende eines Beratungsgesprächs feststehen?

Ein **verständlicher Vorher-nachher-Vergleich:** gewünschte Stunden, monatliche Gesamtkosten, Kassenanteil und eigener Zahlbetrag. Auch ein kleinerer Umfang oder ein anderer Anbieter können die richtige Lösung sein. Wünsche und Entscheidungen dokumentieren. Keine automatische Umstellung auf Privatzahlung, keine doppelte Berechnung. **Guthaben und Übergangsfristen gesondert mit der Pflegekasse klären.**

Mögliche strategische Umsetzung des PNOG (Stand: 5. Oktober 2026) für Pflege- und Betreuungsdienste

Gedanken zum neuen Sozialraumbudget



ohne Gewähr!

Was ist zu tun, wenn dieser Bereich 20 % unserer Einnahmen ausmacht?

Dann gehört das Thema sofort auf den Tisch der Geschäftsführung.

Beispiel: 2 Mio. € Jahresumsatz, davon 400.000 € in diesem Bereich. Bleibt die Hälfte der Aufträge bezahlt erhalten, fehlen 200.000 € oder 10 % des Gesamtumsatzes.

Für den betroffenen Bereich 25 %, 50 % und 100 % Ausfall rechnen. Das sind **Szenarien**, keine Prognosen.

Reicht es, den bisherigen Umsatz durch neue Angebote zu ersetzen?

Entscheidend sind der verbleibende Deckungsbeitrag und die Liquidität. Kundenbezogen Erlöse, bezahlte Einsatzstunden, Fahrt- und Wegezeiten und Kosten erfassen. Welche Kosten entfallen wirklich, welche laufen weiter?

Privatangebote jetzt mit kostendeckendem Preis erproben. Touren verdichten und den Einzugsbereich überprüfen. Wöchentlich Zusagen und finanzierte Stunden verfolgen. Auch Verluste beim übrigen PNOG mitrechnen.

Kooperation oder ein gesondertes anerkanntes Angebot?

Kooperation kann Kunden schneller eine Anschlussversorgung bieten. Sie hält aber den Umsatz nicht automatisch im eigenen Unternehmen. Zuständigkeiten und Kapazitäten vorher klären.

Ein eigenes Angebot ohne §-72-Zulassung nur bei ausreichendem Volumen prüfen: Anerkennung, organisatorische Trennung, Preisgrenzen und zusätzliche Kosten vorab schriftlich klären. **Eine neue Firma allein löst das Problem nicht.**

Mögliche strategische Umsetzung des PNOG (Stand: 5. Oktober 2026) für Pflege- und Betreuungsdienste

Gedanken zum neuen Sozialraumbudget



ohne Gewähr!

Wie groß ist der Personalüberhang bei den Hauswirtschaftskräften wirklich?

Das ergibt sich aus den künftig finanzierten Einsatzstunden.

20 % Umsatzanteil bedeuten keineswegs automatisch 20 % Personalüberhang.

Für jeden Mitarbeiter prüfen: vertragliche Stunden, vorhandene Fähigkeiten, mögliche Einsatzorte und künftig gesicherte Aufträge. Betreuung setzt Eignung und Qualifizierung voraus. Hauswirtschaftskräfte sind nicht automatisch Pflegekräfte.

Was können wir jetzt schon mit den Mitarbeitern vorbereiten?

Geeignete Mitarbeiter für Alltagsbegleitung und Betreuung qualifizieren, zunächst in begleiteten Einsätzen.

Bestehende Fähigkeiten gezielt nutzen und zusätzliche bezahlte Nachfrage testen.

Andere Standorte oder Aufgaben prüfen, soweit Vertrag und Qualifikation passen. Einstellungen in diesem Bereich überprüfen. **Kooperationen** können Beschäftigung ermöglichen. Ein **Arbeitgeberwechsel** erfordert klare Vereinbarungen.

Und wenn trotzdem dauerhaft Stunden fehlen?

Dann rechtzeitig mit den Mitarbeitern nach tragfähigen Lösungen suchen. Freiwillige Stundenanpassungen und natürliche Fluktuation prüfen. Urlaub oder Zeitguthaben können zeitweise helfen, beseitigen aber keinen dauerhaften Überhang.

Keine einseitige Kürzung von Vertragsstunden oder Entgelt. Mitarbeitervertretung bzw. Betriebsrat früh einbeziehen. Kündigungen erst nach Prüfung der Alternativen und arbeitsrechtlicher Beratung.

Mögliche strategische Umsetzung des PNOG (Stand: 5. Oktober 2026) für Pflege- und Betreuungsdienste

Gedanken zum neuen Sozialraumbudget



ohne Gewähr!

Was sagen wir auf der Internet-Seite, in Social Media und in der Beratung?

„Sie benötigen weiterhin Hilfe im Haushalt. Wir bereiten uns auf die geplanten Änderungen 2027 vor und besprechen mit Ihnen frühzeitig, welche Unterstützung und Finanzierung zu Ihnen passen.“

Internet-Seite: datierter Reformhinweis mit Beratungskontakt. Social Media: Einladung zum Gespräch.

Neue §-45b-Aufträge mit einem Gespräch zur Fortführung 2027 verbinden. Keine Kostenzusage.

Wie sprechen wir mit unseren Mitarbeitern?

„Unser bisheriger Finanzierungsweg steht vor einer Änderung. Wir prüfen bezahlte Aufträge und andere Einsätze und besprechen Ihre Möglichkeiten mit Ihnen. Bis Ende Oktober liegt die erste Planung vor.“

Zuerst das Team informieren, dann öffentlich kommunizieren. Zahlen verständlich erklären, Fragen zulassen und alle zwei Wochen berichten. Keine Beschäftigungsgarantie geben, die der Dienst nicht halten kann.

Was ändern und vorbereiten wir ab morgen? Ein knapper Zeitplan

Anfang Oktober: Geschäftsführung benennt Verantwortlichen, erfasst Kunden, Stunden und Umsatzrisiko. Team informieren, Beratungsleitfaden festlegen.

Bis 31. Oktober: PDL führt Kundengespräche, testet Preise und klärt Partner. Erste Personal- und Liquiditätsplanung beschließen.

November: Anerkennung klären, Zusagen nachhalten, Mitarbeiter qualifizieren. Wöchentlich Gesetzesstand prüfen.

Dezember: Nach gesicherter Rechtslage Verträge, Abrechnung und Januar-Touren fertigstellen. Bei Verzögerung Plan anpassen. **Ab Januar** wöchentlich nachsteuern.