

Begleitforschung zur Einführung eines persönlichen Pflegebudgets mit integriertem Case Management

Anlage I:

**Auswertungsbericht zur „Vorfeldbefragung“ im Rahmen der
Begleitforschung:
Informationsquellen und Rekrutierungswege für das Pflegebudget.
Aus welchen Gründen entscheiden sich Interessenten gegen das
Pflegebudget?**

Christine Schings

Endauswertung der „Vorfeldbefragung“
30.5.2008

1. Teilnehmer der „Vorfeldbefragung“

Die Vorfeldbefragung wurde als Erhebungsinstrument zusätzlich zur eigentlichen Budgeterhebung konzipiert, um genauere Informationen über die Zugangswege zum Pflegebudget und die Entscheidungsgründe der Interessenten für bzw. gegen eine Teilnahme am Modellprojekt zu erhalten.

Anzahl der InteressentInnen nach Standort

In die Auswertung der Befragung im Vorfeld der Budgeterhebungen konnten Fragebögen von 1971 Personen einbezogen werden. Zusätzlich zu den Interessenten, deren Daten mit Hilfe des Fragebogens „Vorfeldbefragung“ erfasst wurden, flossen Daten aus einer von den Case Managerinnen geführten Exceltabelle, die bereits vor dem Einsatz des Fragebogens zur Anwendung kam, in die Auswertung ein.¹ Ab dem 01.12.2005 wurde der ausschließlich an die Teilnehmer gerichtete Fragenkomplex in den Fragebogen der Erstbefragung integriert. Die Interessenten verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Standorte:

Tabelle 1: Standort

	Anzahl	
Annaberg	12%	228
Erfurt	19%	384
Kassel	3%	61
Marburg-Biedenkopf	12%	243
München	15%	297
Neuwied	27%	529
Unna	12%	229
insges.	100%	1971

Die meisten Interessentendaten liegen uns mit 27 % vom Standort Neuwied vor, gefolgt von 19 % aus Erfurt, 15 % aus München und je 12 % aus Marburg-Biedenkopf, Annaberg und Unna.

Da sich die Daten aus den Fragebögen und der Exceltabelle stark voneinander unterscheiden, zeigt die folgende Tabelle die Aufteilung der Interessenten nach den beiden Erhebungsinstrumenten:

¹ Diese Tabelle enthält nicht alle Informationen, die mit den Fragebögen erhoben wurden. Die Informationsquellen für das Pflegebudget und der Grund für die Teilnahme am Modellvorhaben wurde beispielsweise in der Exceltabelle nicht erfasst, in vielen Fällen auch nicht der Grund für die Nichtteilnahme bei formaler Zugangsbeurteilung.

Tabelle 1.1: Standort und Datenherkunft

	Herkunft der Daten				insges.	
	Daten aus Vorfeld-Fragebogen		Daten aus Exceltabellen			
		Anzahl		Anzahl		Anzahl
Annaberg	12%	203	9%	25	12%	228
Erfurt	19%	323	22%	61	19%	384
Kassel	2%	39	8%	22	3%	61
Marburg-Biedenkopf	14%	243	0%	0	12%	243
München	17%	294	1%	3	15%	297
Neuwied	24%	410	43%	119	27%	529
Unna	11%	181	17%	48	12%	229
insges.	100%	1693	100%	278	100%	1971

Es konnten 1693 Vorfeld-Fragebögen berücksichtigt werden und Informationen von 278 Interessenten aus den zu Beginn des Projektes geführten Exceltabellen übernommen werden.

Teilnahmestatus

Wie ist nun die Verteilung zwischen Interessenten mit und ohne Teilnahmeberechtigung hinsichtlich der Teilnehmer am Modellprojekt? Wie die folgende Tabelle zeigt, erfüllt ein knappes Drittel (30 %) der Interessen nicht die Rahmenbedingungen, die zu einer Teilnahme am Projekt berechtigen. Von den verbleibenden Interessenten (n=1350), die die Teilnahmevoraussetzungen erfüllen, lehnen 35 % die Teilnahme aus unterschiedlichen Beweggründen ab, 65 % der Interessenten wurden in das Modellprojekt aufgenommen.

Tabelle 2: Teilnahmestatus

Quelle	Teilnahmestatus	Anzahl	Anteil bezogen auf alle Interessenten	Anteil bezogen auf berechnete Interessenten
Vorfeldbefragung, S. 9	Interessenten mit Berechtigung, die kein Interesse am Budget haben	475	25 %	35 %
Stammdaten	Interessenten, die in das Projekt aufgenommen wurden	875	45 %	65 %
	Darunter: Erstbefragung durchgeführt	706		
	Darunter: keine Erstbefragung	169		
	Interessenten mit Berechtigung	1350	70%	100 %
Vorfeldbefragung, Tabelle 7	Interessenten ohne Berechtigung	591	30 %	
Interessenten, über die Informationen vorliegen		1941	100 %	
Keine Informationen		30		
Interessenten insgesamt		1971		

2. Was sind wichtige Informationsquellen für Interessenten des Pflegebudgets?

Im Rahmen dieses Fragenkomplexes werden die Zugangswege zum Projekt mit Hilfe einer offenen und einer geschlossenen Frage erhoben. Aus den Exceltabellen liegen zu diesem Thema keine Informationen vor, so dass im Folgenden nur Befragte berücksichtigt werden, die mit den „Vorfeldfragebögen“ interviewt wurden (n=1693).

Befragt danach, wo sie von der Möglichkeit erfahren hätten, dass man anstelle der bisherigen Leistung auch ein Pflegebudget wählen könne, lassen sich für die offene und die geschlossene Frage unterteilt in Kategorien jeweils folgendes Bild:

Tabelle 3: Informationsquellen: offene Frage
- Mehrfachnennungen möglich -

		Anzahl
Anschreiben der Pflegekasse	25%	422
Case Manager/Pflegebudget-Büro	24%	409
Presse, Rundfunk, TV	16%	268
Beratung durch einen Pflegedienst	15%	247
Beratungsstellen	10%	167
Freunde und Bekannte	7%	111
Beratung im Krankenhaus	5%	90
Beratung der Pflegekasse	3%	57
Hausarzt	3%	50
Betreuer, Weiterbildung f. Betreuer, Betreuungsbehörde	2%	41
Selbsthilfegruppen, Initiativen, ehrenamtlich Engagierte	2%	41
Auftakt-/ Infoveranstaltung	2%	34
Beratung in Pflegeheim/Seniorenheim/Tagespflege	2%	28
Internet	1%	25
Familie	1%	19
MDK	1%	12
Informationen durch sonstige Quellen	2%	28
	insges.	100%
		1693
	keine Angaben (Excel-Tabellen)	278

keine Daten aus Excel-Tabellen

Die Ergebnisse der offenen Frage verdeutlichen die Bedeutung des Anschreibens der Pflegekassen und der Beratung durch die Case-Managerinnen. In der geschlossenen Frage gewinnt das Anschreiben der Kassen nochmals an Bedeutung, die Beratung der Case-ManagerInnen ist hier nicht als Kategorie vorgegeben, sondern Bestandteil der Kategorie ‚Informationen über eine Beratungsstelle‘.

Tabelle 4: Informationsquellen: geschlossene Frage
- Mehrfachnennungen möglich -

		Anzahl
Anschreiben der Krankenkasse	33%	552
Information u. Beratung durch eine Beratungsstelle	21%	360
Presse, Rundfunk, Fernsehen	20%	345
Beratung durch einen Pflegedienst	14%	240
Freunde und Bekannte	8%	129
Beratung im Krankenhaus	6%	98
Beratung durch die Pflegekasse	5%	90
Hausarzt	3%	60
Internet	4%	53
Zeitschriften der Pflegekasse	3%	46
	insges.	100%
		1693
	keine Angaben (Excel-Tabellen)	278

keine Daten aus Excel-Tabellen

Fasst man beide Fragen zusammen, ergibt sich die folgende Abbildung:

Tabelle 5: Informationsquellen: offene und geschlossene Frage
- Mehrfachnennungen möglich -

		Anzahl
Anschreiben d. Pflegekasse	26%	446
Case Man./Pflegebudget-Büro	24%	409
Presse, Rundfunk, Fernsehen	21%	354
Beratung durch einen Pflegedienst	18%	298
Beratungsstellen	10%	167
Freunde und Bekannte	8%	140
Beratung durch die Pflegekasse	7%	117
Beratung im Krankenhaus	8%	127
Hausarzt	4%	63
Internet	4%	61
Zeitschriften der Pflegekasse	3%	46
Selbsthilfegruppen, Initiativen, ehrenamtlich Engagierte	2%	41
Auftakt-/ Infoveranstaltung	2%	34
Beratung in Pflegeheim/Seniorenheim/Tagespflege	2%	28
MDK	1%	12
Familie	1%	19
Inform. durch sonstige Quellen	2%	28
	insges.	100%
		1693
	keine Angaben (Excel-Tabellen)	278

keine Daten aus Excel-Tabellen

Die wichtigsten Informationsquellen für das Pflegebudget sind das Anschreiben der Pflegekasse und die Beratung von Seiten der Case-ManagerInnen: Sowohl das Anschreiben der Pflegekassen als auch die Informationsvermittlung über das Pflegebudget-Büro wird von etwa einem Viertel der Befragten als Informationsquelle benannt. Auch den Medien kommt bei der Rekrutierung von Projektteilnehmern eine wichtige Bedeutung zu, ebenso wie der Beratung von potentiellen Teilnehmern über die MitarbeiterInnen von Pflegediensten.

Der Informationsfluss über Beratungsstellen, Freunde und Bekannte und über Beratungsstellen der Pflegekassen wird zwar seltener, immerhin aber von zwischen 7 % und 10 % der Interessenten angegeben. Neben den bereits aufgeführten Rekrutierungswegen werden Teilnehmer (jeweils zu Anteilen zwischen 4 % und 2 %) über Beratung im Krankenhaus, den Hausarzt, das Internet, Zeitschriftenartikel der Pflegekassen, Selbsthilfegruppen, ehrenamtlich Engagierte und die Beratung in Pflegeheimen, Seniorenheimen oder der Tagespflege gewonnen. Dem MDK und der eigenen Familie kommt eine sehr marginale Bedeutung zu.

Die Ergebnisse verdeutlichen, wie wichtig die aktive Unterstützung der Pflegekassen, die Arbeit von Seiten des Pflegbudgetbüros bzw. der Case-ManagerInnen, die Informationen über verschiedene Medien und die Mitarbeit der Pflegedienste für die Gewinnung der Teilnehmer ist. Zudem unterstreichen sie die Vielfältigkeit der Zugangswege.

Betrachtet man die Zugangswege zum Pflegebudget nach Standorten, so spiegeln sich in den Antworten die unterschiedlichen infrastrukturellen Bedingungen der Standorte wider.

Tabelle 6: Informationsquellen: offene und geschlossene Frage in den Standorten
- Mehrfachnennungen möglich -

	Annaberg	Erfurt	Kassel	Marburg- Biedenkopf	München	Neuwied	Unna	insges.
Anschreiben d. Pflegekasse	1%	61%	5%	2%	29%	30%	19%	26%
Caseman./ Pflegebudget-Büro	9%	56%	36%	13%	9%	5%	65%	24%
Presse, Rundfunk, Fernsehen	56%	5%	26%	14%	17%	19%	28%	21%
Beratung durch einen Pflegedienst	19%	6%	33%	32%	27%	12%	12%	18%
Beratungsstellen	1%	8%	33%	10%	7%	9%	25%	10%
Freunde und Bekannte	8%	3%	8%	13%	5%	14%	5%	8%
Beratung durch die Pflegekasse	3%	5%	8%	3%	13%	9%	4%	7%
Beratung im Krankenhaus	2%	3%	10%	11%	15%	7%	5%	8%
Hausarzt	1%	0%	0%	2%	12%	4%	2%	4%
Internet	0%	3%	3%	1%	7%	3%	8%	4%
Beratung in Pflegeheim/ Seniorenheim/ Tagespflege	0%	0%	0%	6%	1%	2%	1%	2%
Selbsthilfegruppen, Initiativen, ehrenamtl. Engagierte	3%	2%	0%	7%	2%	0%	1%	2%
Auftakt-/ Infoveranstaltung	3%	2%	3%	2%	1%	1%	3%	2%
MDK	0%	1%	3%	2%	0%	1%	1%	1%
Zeitschriften der Pflegekasse	0%	0%	3%	2%	12%	0%	2%	3%
Familie	2%	1%	0%	1%	1%	1%	2%	1%
Inform. durch sonstige Quellen	0%	2%	3%	0%	4%	1%	2%	2%
insges.	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Anzahl	203	323	39	243	294	410	181	1693
keine Angaben (Excel-Tabellen)								278

keine Daten aus Excel-Tabellen

Deutlich lässt sich der Effekt der Anschreiben durch die Kassen erkennen (Erfurt, Neuwied, München). Viele potentielle Interessenten konnten zudem über Informationen aus dem Pflegebudget-Büro erreicht werden (vor allem in Unna, Erfurt und Kassel). In Marburg und München sind die Pflegedienste besonders wichtige Informationsvermittler, in Annaberg trugen die Medien stärker als in den anderen Modellregionen zur Rekrutierung bei.

3. Aus welchen Gründen nehmen Interessierte nicht am Budget teil?

3.1. Interessenten ohne Teilnahmeberechtigung

Nicht teilnahmeberechtigt waren 591 von 1971 Interessenten (30 %). Von 200 der nicht berechtigten Interessenten liegen die jeweiligen Gründe vor:

Tabelle 7: Gründe für eine fehlende Teilnahmeberechtigung

		Anzahl
bezieht Geldleistungen ²	38%	75
bezieht Kombileistungen mit zu hohem Geldleistungsanteil	25%	49
wohnt nicht im Einzugsgebiet	15%	30
keine Pflegestufe zugeteilt	12%	23
ist privat pflegeversichert	7%	14
stationär versorgt (Heim)	3%	4
sonstiges	7%	14
	insges.	200
	keine Angaben	391
		591

3.2. Berechtigte Interessenten, die sich gegen eine Teilnahme entscheiden

Zur Gruppe der Interessenten, die teilnahmeberechtigt sind, sich aber gegen das Pflegebudget entschieden haben, zählen 475 Personen, das heißt ein Viertel der Interessenten (n=1971) und rund ein Drittel der Teilnahmeberechtigten.

Betrachtet nach soziodemographischen Merkmalen, zeigt sich für Teilnahmeberechtigte, die sich gegen das Budget entscheiden, folgendes Bild:

² In den Standorten Erfurt und Neuwied war dieser Grund kein Ausschlusskriterium.

Tabelle 8: Berechtigte Nichtteilnehmer: Alter, Geschlecht, Pflegestufe, Leistungsart

			Anzahl	zum Vergleich: Projektteilnehmer (lt. Erstbefragung Stand 05/2008)
Alter von Nichtteilnehmern	unter 60	26%	99	16 %
	60-70	14%	53	14 %
	70-80	21%	155	26 %
	80 und älter	40%	181	44 %
	insges.	100%	388	100 %
Geschlecht	männlich	39%	182	31 %
	weiblich	61%	289	69 %
	insges.	100%	471	100 %
Pflegestufe	Pflegestufe I	48%	212	55 %
	Pflegestufe II	38%	164	34 %
	Pflegestufe III	14%	61	11 %
	insges.	100%	437	100 %
(frühere) Leistungsart	Sachleistung	25%	107	34 %
	Geldleistung	63%	265	26 %
	Kombileistung	13%	58	17 %
	insges.	100%	430	100 %

Die Projektteilnehmer unterscheiden sich von den berechtigten Nichtteilnehmern kaum hinsichtlich der Verteilung nach Geschlecht und Pflegestufe. Lediglich die Pflegestufe I ist bei den Teilnehmern stärker vertreten als bei berechtigten Nichtteilnehmern. Unter den Interessenten für das Pflegebudget, die sich gegen eine Teilnahme entscheiden, befinden sich jedoch deutlich mehr Geldleistungsnehmer als bei den Teilnehmern am Modellprojekt. Dieser Unterschied lässt sich damit erklären, dass, wie in den nachfolgenden Tabellen ersichtlich, viele Interessenten sich aus wirtschaftlichen Erwägungen gegen das Pflegebudget entscheiden. Ein weiterer Unterschied ist, dass jüngere Pflegebedürftige bei den Nichtteilnehmern stärker vertreten sind.

Die *Gründe* für eine Nichtteilnahme am Modellprojekt wurden mit einer offenen und einer geschlossenen Frage erhoben.

Tabelle 9: Gründe für die Nichtteilnahme: offene Frage
 - Mehrfachnennungen möglich -

		Anzahl
Angehörige wollen selber pflegen/bezahlt werden	40%	190
wirtschaftliche Gründe: Pflegegeld, Rentenansprüche	20%	94
alles soll weitergehen wie bisher	11%	51
Sachleistungen decken alles ab, derzeitige Versorgungssituation ist gut, Zufriedenheit mit Pflegedienst	8%	37
zu hoher Aufwand zur Sicherung der Leistungen	6%	27
Übergang in ein Heim steht bevor / ist im Heim	5%	25
verstorben, verzogen	2%	11
keine Anmeldung bezahlter (illegaler) Helfer gewünscht	4%	19
will nicht an Begleitforschung teilnehmen	1%	6
besond. Art / Umfang der Pflegebed. erfordert Profis	5%	24
fehlende Planungssicherheit	1%	5
Unsicherheit, ob man Pflegebudget erhält	1%	7
sonstige Gründe	3%	16
	insges.	100%
		475

Sowohl die Ergebnisse der offenen als auch der geschlossenen Frage zeigen, dass der wichtigste Grund, sich gegen das Budget zu entscheiden der ist, dass Angehörige die Pflege übernehmen oder beibehalten und dafür bezahlt werden möchten bzw. sollen. Dieser Rubrik wurden auch die Antworten zugeordnet, in denen lediglich festgehalten war, dass Angehörige (weiterhin) pflegen wollen. Man kann wohl davon ausgehen, dass hier meist der Aspekt der möglichen Bezahlung der Angehörigen (durch die Geldleistung) im Vordergrund steht, allerdings kommt manchmal hinzu, dass man keine „Fremden“ für die Pflege hinzuziehen möchte.

Ein weiterer häufig genannter Punkt besteht aus wirtschaftlichen Gründen wie die Notwendigkeit des Pflegegeldes für das Haushaltseinkommens oder einen möglichen Verlust von Rentenansprüchen. Fasst man beide Aspekte, den Wunsch der Pflege durch Angehörige bzw. die Möglichkeit der Entlohnung von Angehörigen, sowie die darüber hinaus genannten wirtschaftlichen Gründe zusammen, so zeigt sich die Wichtigkeit wirtschaftlicher Erwägungen bei der Entscheidung gegen den Bezug eines Pflegebudgets.

Wesentlich seltener wurden andere Gründe angeführt: Ein Teil der Befragten (8 %) weist darauf hin, dass sie mit ihren bisherigen Leistungen zufrieden sind, bzw. alles so weiterlaufen lassen wollen wie bisher. Ein weiterer Teil (6 %) scheut den Aufwand, der mit dem Pflegebudget verbunden ist. Dieses Ergebnis zeigt, dass der Anteil derer, die wegen zu hoher „Transaktionskosten“ vor dem Pflegebudget zurückschrecken, nicht allzu hoch ist.

Tabelle 10: Gründe für die Nichtteilnahme: geschlossene Frage
- Mehrfachnennungen möglich -

		Anzahl
aus dem Budget können keine Familienmitglieder bezahlt werden	52%	245
Ich möchte nicht, dass sich jemand in meine Pflegeplanung einmischt	12%	59
Befürchtung, dass hoher Aufwand nötig, um an erforderliche Leistungen heranzukommen	11%	53
Sachleistungskatalog deckt alle erforderlichen Leistungen ausreichend ab	11%	53
Unsicherheit, ob man auch wirklich das Pflegebudget erhält	8%	19
Zweifel, ob es für erforderliche Leistungen auch geeignete Anbieter gibt	3%	13
Bezug von Kombi-/Sachleistungen ermöglicht mehr Planungssicherheit	2%	9
	insges.	100%
		475

Die Ergebnisse der geschlossenen Frage belegen, dass Zweifel daran, ob es für die erforderlichen Leistungen geeignete Anbieter gibt sowie eine erwartete mangelnde Planungssicherheit im Vergleich zum Bezug der Sach- bzw. Kombileistungen besteht nur selten als Entscheidungsgrund gegen eine Teilnahme angeführt werden. Auch das Risiko, in die Vergleichsgruppe eingeteilt zu werden und in der Folge kein Budget zu bekommen, hat für die Entscheidungsfindung insgesamt keine große Bedeutung.

Tabelle 11: Gründe für die Nichtteilnahme: offene und geschlossene Frage
- Mehrfachnennungen möglich -

		Anzahl
wirtschaftliche Gründe: keine Bezahlung von Angehörigen, entgangenes Pflegegeld, entgangene Rentenansprüche	65%	310
Ich möchte nicht, dass sich jemand in meine Pflegeplanung einmischt	12%	59
hoher Aufwand zur Sicherung der Versorgung	13%	62
Sachleistungskatalog ist ausreichend	14%	65
alles soll weitergehen wie bisher	11%	51
Unsicherheit, ob man auch wirklich das Pflegebudget erhält	7%	34
Übergang in ein Heim steht bevor / ist im Heim	5%	25
verstorben, verzogen	2%	11
keine Anmeldung bezahlter (illegaler) Helfer gewünscht	4%	19
will nicht an Begleitforschung teilnehmen	1%	6
besond. Art / Umfang der Pflegebed. erfordert Profis	5%	24
sonstige Gründe	3%	16
	insges.	100%
		475

Die Zusammenfassung der offenen und geschlossenen Frage verdeutlicht nochmals den herausragenden Stellenwert wirtschaftlicher Gründe bei der Entscheidung gegen das Budget. Hierzu wurde auch gerechnet, dass die Angehörigen selber pflegen wollen, da wir davon ausgehen, dass wirtschaftliche Fragen hierbei im Vordergrund stehen. Alle anderen genannten Gründe sind dagegen eher von untergeordneter Bedeutung.