

Das Maximum an Effekt mit einem Minimum an Kosten?

Wer möchte das nicht: Ein Maximum an Leistung für ein Minimum an Kosten? Ich als Geschäftsführer mit pädagogische Erstausbildung wollte das ebenfalls, bis mich eine Studentin der Betriebswirtschaft in einem Bewerbungsgespräch mit einem kleinen mitleidigen Lächeln darüber aufklärte, dass man bereits im ersten Semester BWL lerne, dass dies auf keinen Fall ginge.

Es gäbe lediglich zwei Möglichkeiten:

Entweder für definierte Kosten ein Maximum an Leistung,

oder für eine definierte Leistung ein Minimum an Kosten.

Ersteres haben wir seit Beginn der Eingliederungshilfe. Der pauschale Vergütungssatz zielt auf ein Maximum an Leistung für definierte Kosten.

Die Alternative setzt auf eine definierte Leistung, deren Preis über den Markt im Rahmen allgemeiner Konkurrenz ermittelt wird.

Leistung ist Arbeit pro Zeiteinheit. Was Zeiteinheiten sind, dürfte jedem klar sein: Arbeitszeit zu einem bestimmten Preis. Was aber ist dabei die Arbeit? Was ist Stand der Technik pädagogischer Arbeit? Und was ist ihr Ergebnis?

All diese Fragen sind derzeit ungeklärt. Folge ist etwas Verblüffendes: Die längsten Paragraphen jeder Leistungsvereinbarung, in denen es um die Qualität der Leistung geht, sind die praktisch irrelevantesten. Man weiß nämlich nicht, was man prüfen soll.

Um diesem Dilemma zu entgehen, versucht man die Fiktion zu retten, dass es doch geht mit dem Maximum für ein Minimum. Man geht einfach davon aus, dass sich irgendein Maximum einstellt, wenn man das preisliche Minimum herausfindet, zu dem irgendjemand bereit ist, seine Haut zu Markte zu tragen.

Man erschöpft sich in taktischer Marktbefragung unter der Perspektive, vorhandene Quersubventionierungsmöglichkeiten abzuschöpfen.