

## H. Beitrag der Nutzenbewertung der Akteure zu Akzeptanz und Nicht-Akzeptanz von Schiedsstellenergebnissen

Ausgehend von der Annahme, dass Akteure in Verhandlungen und Schiedsverfahren grundsätzlich Ergebnisse präferieren, die ihnen ein Maximum an Nutzen bieten, der zudem häufig monetär bemessbar ist,<sup>888</sup> ist es eine Unterfragestellung der Arbeit, welchen Einfluss die Nutzenbewertung durch die Konfliktparteien auf die Akzeptanz des Schiedsstellenergebnisses hat. Dabei stehen die Nutzenbewertung der Akteure und Mechanismen, die diese beeinflussen, im Zentrum. Im letzten Abschnitt der Interviews wurde dazu zunächst offen gefragt, was nach dem Schiedsspruch passiert. Nachgefragt wurde, wie die Entscheidung, einen Schiedsspruch zu akzeptieren oder nicht in der jeweiligen Organisation abläuft, dann was passieren müsse, damit ein Schiedsspruch akzeptiert wird und was passieren müsse, damit gegen einen Schiedsspruch geklagt wird. Die Ergebnisse werden nachfolgend dargestellt.

## I. Entscheidungsfindung in der Organisation

Die Befragten gaben mehrheitlich an, dass die Entscheidung, gegen einen Schiedsspruch zu klagen, in der Regel von oder in Abstimmung mit einer hohen hierarchischen Ebene getroffen wird. Dabei kann es sich bei Leistungserbringer um die Abteilungsleitung,<sup>889</sup> Geschäftsführung<sup>890</sup> oder den Vorstand<sup>891</sup> handeln. Bei Leistungsträgern kann das die Fachbereichsleitung,<sup>892</sup> die Behördenleitung<sup>893</sup> oder das jeweils weisungsbefugte Ministerium<sup>894</sup> sein. Insbesondere wenn die Tendenz besteht, den Schiedsspruch nicht anzunehmen, wird die Abstimmung mit einer höheren hierar-

---

888 Siehe dazu Kapitel E.V.I.

889 Interview 15 LEP, Pos. 74.

890 Interview 3 LEP, Pos. 97-98; Interview 9 LEP, Pos. 62; Interview 10 LEE, Pos. 97.

891 Interview 7 LEP, Pos. 71; Interview 20 LEP, Pos. 50.

892 Interview 13 LTE, Pos. 99.

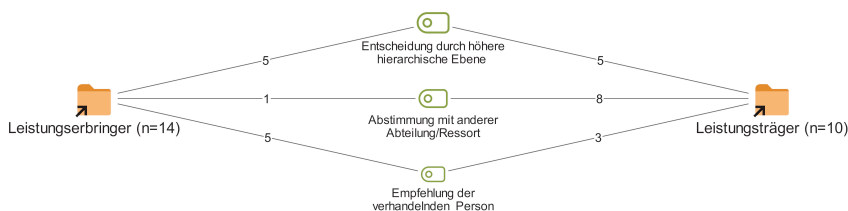
893 Interview 12 LTE, Pos. 74.

894 Interview 6 LTE, Pos. 119.

chischen Ebene gesucht.<sup>895</sup> Bei Fällen mit wenig grundsätzlicher Bedeutung kann es sein, dass die Entscheidung auf der Fachebene getroffen wird.<sup>896</sup>

Die Entscheidungsfindung in der Organisation wird auch stark von der Empfehlung der Person beeinflusst, die sie bei der Schiedsverhandlung vertreten hat.<sup>897</sup> Sie fließt ggf. zusammen mit der Empfehlung der Rechtsvertretung in die Beratung von höheren hierarchischen Ebenen ein.<sup>898</sup>

Abbildung 21: Berichte der Befragten über die Entscheidungsfindung in der Organisation getrennt nach Leistungsträgern und Leistungserbringern



Zudem wird, wie Abbildung 21 zeigt, überwiegend von Leistungsträgern berichtet, dass auch ein Austausch mit anderen Ressorts über den Inhalt des Schiedsspruchs stattfindet. Das kann beispielsweise das jeweilige Finanzressort sein, um die finanziellen Auswirkungen eines Schiedsspruchs und eventuellen Handlungsbedarf zu beraten,<sup>899</sup> oder aber die jeweilige Rechtsabteilung/das Rechtsamt.<sup>900</sup>

895 Interview 12 LTE, Pos. 74.

896 Interview 8 LTE, Pos. 78; Interview 12 LTE, Pos. 72.

897 Interview 3 LEP, Pos. 126; Interview 4 LTE, Pos. 59.

898 Interview 7 LEP, Pos. 71; Interview 9 LEP, Pos. 62; Interview 9 LEP, Pos. 62.

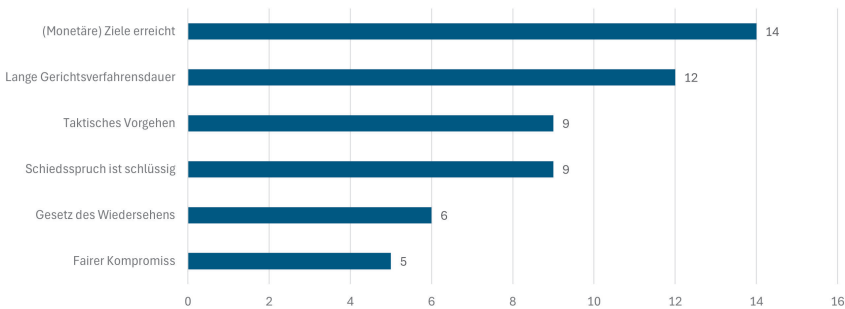
899 Interview 12 LTE, Pos. 76.

900 Interview 13 LTE, Pos. 95; Interview 14 LTE, Pos. 74; Interview 23 LTP, Pos. 83.

## II. Gründe für die Akzeptanz des Ergebnisses durch Akteure

In den Interviews wurde weiter gefragt, was passieren müsse, damit ein Schiedsspruch akzeptiert wird. Abbildung 22 zeigt die am häufigsten gegebenen Antworten.

Abbildung 22: Von den Befragten genannte Gründe für die Akzeptanz des Verfahrensergebnisses



### 1. Erreichung von Verfahrenszielen

Es zeigte sich wie vermutet, dass den größten Einfluss auf die Akzeptanz eines Schiedsspruchs die Erreichung von meist monetär bemessbaren Verfahrenszielen hat. Leistungserbringer berichten, dass sie im Vorfeld des Verfahrens eine Kalkulation aufstellen und ein Ausgang des Verfahrens, der beispielsweise tarifliche Gehaltssteigerungen nicht ermöglicht, mit größerer Wahrscheinlichkeit beklagt werden würde.<sup>901</sup> Das verdeutlicht dieses Zitat:

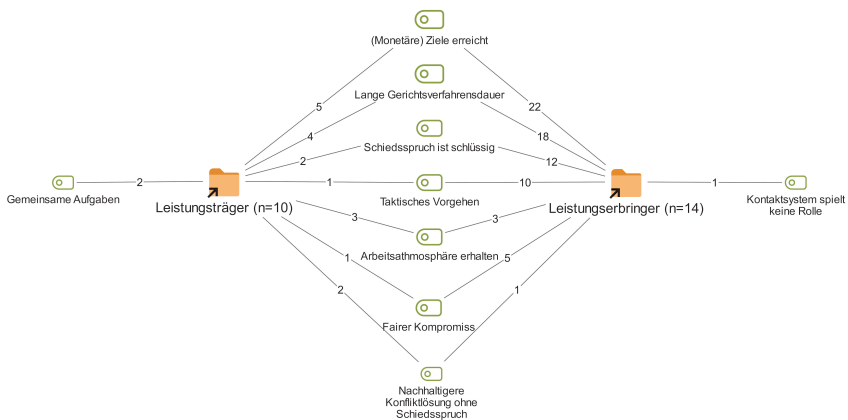
*„Also in unserem Bereich ging es wirklich rein um monetäre Aspekte. Es ging nur darum, dass man errechnet hat: ‚Okay, was bedeutet das, wenn wir die und die Gehaltssteigerungen jetzt kommen und [wir] da tariflich verpflichtet sind?‘ Das ist ja unsere Hauptproblematik, dass wir die dann ja zahlen müssen. Und wenn wir die Entgelte nicht entsprechend erhöhen können, haben wir ja eine Lücke. Und dann geht es nur darum: ‚Wie groß ist die zu erwartende Lücke? Können wir die anders kompensieren durch andere Leistungen? Oder müssen wir wirklich den längeren Weg noch gehen mit dem Gerichtsverfahren?‘ Und da ist eben die Problematik, dann*

901 Interview 9 LEP, Pos. 68.

*bleiben die Entgelte ja eher auf dem alten Satz. Dann haben sie natürlich ein akutes Liquiditätsproblem. Wenn die Lücke zu groß ist.*<sup>902</sup>

In Abbildung 23 sind die Antworten von Leistungsträgern und Leistungserbringern getrennt dargestellt. Sie verdeutlicht die hohe Bedeutung von monetären Zielen im Verfahren für Leistungserbringer. Der Erreichung monetärer Ziele konnten 22 Segmente aus 11 Interviews mit Leistungserbringern zugeordnet werden, jedoch nur 5 Segmente aus drei Interviews mit Leistungsträgern.

Abbildung 23: Gründe für die Akzeptanz des Verfahrensergebnisses unterteilt nach Leistungsträgern und Leistungserbringern



Bereits in Kapitel D.XI.1. wurde beschrieben, dass eine wichtige Motivation, ein Schiedsverfahren zu führen, auch die Verfolgung einer grundsätzlichen Thematik sein kann. Entsprechend wurde auch davon berichtet, dass in Fällen, wo ein grundsätzliches Ziel wie die Refinanzierung von tariflicher Vergütung verfolgt wird, die Vernachlässigung konkreter monetärer Ziele in Kauf genommen wird. Diese können dann in einem weiteren Verhandlungsschritt erreicht werden, wenn Grundsatzparameter durch einen Schiedsspruch geklärt sind.<sup>903</sup> Umgekehrt gaben die Befragten an, in der Regel auf Rechtsmittel zu verzichten, wenn zuvor gesteckte Ziele innerhalb

902 Interview 22 LEP, Pos. 83.

903 Interview 20 LEP, Pos. 44.

eines gewissen Bereichs erreicht wurden,<sup>904</sup> auch wenn der Schiedsspruch inhaltliche Fragen nicht befriedigend beantwortet<sup>905</sup> oder auch anderweitig Angriffsfläche bietet,<sup>906</sup> wie dieses Zitat illustriert:

*„wie gesagt, wir haben was unsere Hoffnung anging, eine Kalkulationslogik vor der Schiedsstelle abgesegnet zu kriegen. Dieser Wunsch ist nicht erfüllt worden. Aber wir haben/ ne, damit man eindeutig auch für die Zukunft hat, man betrachte irgendwas in seiner Gänze und 70 Prozent davon spielen sich face to face beim Klienten ab und 30 Prozent von dem ganzen sind indirekte Leistungen, [...]. Diese Absegnung dieser Logik, mit der sind wir nicht raus. Aber wir sind mit einem Eurobetrag raus, der okay war und wir sind mit im Nachgang als wir es dann schriftlich hatten mit einer Logik der Schiedsstelle da rausgegangen, die für mich nachvollziehbar ist, auch wenn sie nicht meine war. Aber sie ist nachvollziehbar.“<sup>907</sup>*

Ein Leistungsträger berichtet zudem, dass für ihn Verfahrensziele auch darin bestehen können, eine homogene Vergütungslandschaft zu erhalten. Die Nichterreichung dieser Ziele würde aber nur in Ausnahmefällen zur Klage führen.<sup>908</sup> Bei Leistungserbringern zeigt sich eine gewisse Binnendifferenzierung. Während Akteure von Wohlfahrtsverbänden, die beratend viele Verfahren begleiten, durchaus Interesse hätten, Grundsatzfragen vor das Landessozialgericht zu tragen,<sup>909</sup> geben Geschäftsführer:innen von Diensten und Einreichungen eher an, die Erreichung kurzfristiger wirtschaftlicher Ziele der (langwierigen) gerichtlichen Klärung von Grundsatzfragen in vielen Fällen vorzuziehen.<sup>910</sup>

## 2. Lange Gerichtsverfahrensdauer

Ein weiterer Grund, nicht gerichtlich gegen einen Schiedsspruch vorzugehen ist, dass vor den Sozialgerichten eine sehr lange Verfahrensdauer erwartet wird. Gerichtsverfahren sind für Leistungserbringer mit einer

---

904 Interview 3 LEP, Pos. 104; Interview 2 LEE, Pos. 153; Interview 16 LEP, Pos. 22; Interview 21 LEP, Pos. 50.

905 Interview 5 LEE, Pos. 86.

906 Interview 21 LEP, Pos. 40.

907 Interview 5 LEE, Pos. 86.

908 Interview 6 LTE, Pos. 107.

909 Interview 3 LEP, Pos. 96.

910 Interview 21 LEP, Pos. 40.

unwägbareren Situation verbunden.<sup>911</sup> Eine Einrichtung sei so über Jahre (die das Verfahren ggf. in Anspruch nimmt) an einen gleichbleibenden Pflegesatz gebunden, was als existenzbedrohend geschildert wird:

*„Also wenn ich da noch vor Gericht gehe, dann ist eine Einrichtung, auf Jahre, auf einen Pflegesatz festgenagelt. Die hat keine Chance, irgendwo von diesem Pflegesatz wegzukommen. Also das muss man sich sehr gut überlegen, ob man gegen ein Schiedsverfahren noch Klage erhebt. Also deswegen haben wir das eigentlich auch kaum gemacht.“<sup>912</sup>*

*„Naja, also, Sozialgericht anzurufen, ist für uns eigentlich keine Option. Also erstens Mal wegen der Länge der Verfahren. Also ich sag mal, bis wir da eine Entscheidung haben, sind wir pleite.“<sup>913</sup>*

Das Schiedsverfahren wird entsprechend als vergleichsweise niedrigschwelliger Konfliktlösungsmechanismus betrachtet, der gerade aufgrund der schnellen Lösung Vorteile gegenüber dem gerichtlichen Verfahren bietet.<sup>914</sup> Auch sind Gerichtsverfahren für Leistungserbringer mit hohen Kosten verbunden.<sup>915</sup> Insbesondere für kleinere Leistungserbringer stelle sich die Frage, ob sie nach dem Schiedsverfahren noch vor Gericht gehen, oder ihre Ressourcen nicht anderweitig verwenden sollten.<sup>916</sup> In der Abwägung kann auch die Entscheidung getroffen werden, eine Leistung lieber gar nicht mehr anzubieten, als sie durch ein Gerichtsverfahren weiterhin zu ermöglichen:

*„Ja, natürlich haben wir das vorher auch mit dem Anwalt besprochen. Also: Was haben wir für Perspektiven? Aber wir waren eigentlich sehr optimistisch, dass wir sehr gute Argumente haben. Und dass es nicht ganz gegen uns laufen kann. Da waren wir eigentlich sehr sicher und der Anwalt auch sehr sicher und, ja, dem ist uns ja letztlich auch der Vorsitzende gefolgt von daher, ja. Aber natürlich schwebt es dahinter, klar, wenn wir da den Spruch kassieren, der nicht in unserem Sinne ist. Da hätte man dann neu bewerten müssen [...]. Hätte natürlich dazu führen können, dass wir sagen: ‚Aus dem problematischen Bereich/‘, der hat wirklich auch Haufen rote Zahlen geschrieben und wurde so zum richtigen Problem für die*

---

911 Interview 1 LEP, Pos. 77.

912 Interview 16 LEP, Pos. 14.

913 Interview 20 LEP, Pos. 10.

914 Interview 22 LEP, Pos. 15.

915 Interview 19 LEP, Pos. 22; Interview 8 LTE, Pos. 82.

916 Interview 10 LEE, Pos. 99.

*Gesamtorganisation. Dann hätte die Konsequenz sein können: Wir steigen aus der Pflege aus. Wahrscheinlicher, sage ich mal, als da den Klageweg dennoch zu wählen.*<sup>917</sup>

Auch daran zeigt sich, welche hohe Hürde ein gerichtliches Vorgehen gegen Schiedssprüche darstellt. Die lange Verfahrensdauer bedeutet auch im Falle des Erfolgs einen beträchtlichen Aufwand, was ebenfalls eine Hürde darstellt. So wird berichtet, dass es sehr schwierig sei, nach mehreren Jahren noch höhere Kosten geltend zu machen, insbesondere wenn Pflegebedürftige bereits verstorben sind.<sup>918</sup> Auch für Pflegekassen kann es aus demselben Grund einen enormen Aufwand bedeuten, nach gewonnenem Verfahren Gelder von Diensten oder Einrichtungen zurückzufordern und an Pflegebedürftige bzw. deren Nachkommen zu verteilen.<sup>919</sup> Der Gang vor Gericht lohne sich in vielen Fällen nur, um Grundsatzfragen zu klären,<sup>920</sup> wie auch dieses Zitat verdeutlicht:

*„Man muss halt überlegen, ob sich das lohnt, so bestimmte Themen halt, diesen Weg halt zu gehen, ob sich das wirklich Kosten Nutzen rechnet fast, ja? Also wenn ich hier jetzt über ein paar Positionen wie Verwaltungskosten, ob die dann 10 oder 12 Prozent sind, streiten vor Gericht, halt ich für sinnfrei. Wenn es um rechtliche Auslegung geht, dann macht das vielleicht schon nochmal Sinn.*<sup>921</sup>

### 3. Schlüssiger Schiedsspruch

Auch wenn Verfahrensziele nicht in Gänze erreicht wurden, kann ein entsprechend schlüssiger und konsistenter Schiedsspruch dazu beitragen, dass das Ergebnis des Schiedsverfahrens nicht angegriffen wird. Der Schiedsspruch muss dazu gut begründet sein,<sup>922</sup> was u.a. bedeutet, dass er juristisch-handwerklich überzeugt,<sup>923</sup> aber auch dass die fachliche Logik für beide Seiten nachvollziehbar ist. Zumindest aber müsse die Logik des Schiedsspruchs so nachvollziehbar sein, dass im sozialgerichtlichen Verfah-

---

917 Interview 20 LEP, Pos. 50.

918 Interview 3 LEP, Pos. 106.

919 Interview 24 LTP, Pos. 76.

920 Interview 7 LEP, Pos. 81.

921 Interview 14 LTE, Pos. 72.

922 Interview 1 LEP, Pos. 77.

923 Interview 24 LTP, Pos. 72; Interview 18 LTP, Pos. 81.

ren nicht ohne weiteres ein anderer Ausgang erwartet werden kann.<sup>924</sup> In Fällen, in denen das gelingt, kann ein Schiedsspruch den Konflikt nachhaltig lösen.<sup>925</sup> Ein als sachgerecht empfundener Schiedsspruch gibt auch Anlass, die eigene Position zu überdenken und das eigene Handeln entsprechend anzupassen:

*„Von daher ist meine Erwartungshaltung tatsächlich wirklich, es sollte ein sachgerechtes Urteil gefällt werden. Das heißt ja nicht immer, dass wir Recht haben mit unserer Argumentation. Man holt sich ja auch häufig neuen Input in so einer Diskussion, wo man auch manchmal sagt, ‚Ja, vielleicht können Sie da drüber auch noch mal nachdenken.‘ Und vielleicht ist man dann beim nächsten Mal auch einfach an der einen oder anderen Stelle geschmeidiger. Das ist eigentlich immer meine Erwartungshaltung, dass es ein sachgerechtes Urteil wird. Ja.“<sup>926</sup>*

Als problematisch wird beschrieben, wenn der Schiedsspruch in sich nicht schlüssig ist, tragende Entscheidungsgründe nicht erkennbar sind und Zahlen willkürlich gesetzt erscheinen. Das Gerichtsverfahren kann dann als umständlicher, aber notwendiger Schritt in Erwägung gezogen werden, um nach Rückverweisung an die Schiedsstelle einen nachvollziehbaren Schiedsspruch zu bekommen:

*„Manchmal ist das einfach nur irgendeine Zahl da und man guckt die sich an und sagt okay, wie seid ihr denn da hingekommen? Ja ist halt so. Manchmal sieht man dann nicht mal im Schiedsspruch irgendwie eine Herleitung. Und dann steht man vorm Gericht und das Gericht sagt dann, das verstehen wir hier aber auch nicht, macht das doch nochmal.“<sup>927</sup>*

#### 4. Gesetz des Widersehens

Ein weiterer Faktor, der dazu führen kann, dass Schiedssprüche nicht angegriffen werden, ist das im sozialstaatlichen Netzwerk immanente "Gesetz des Wiedersehens".<sup>928</sup> Leistungsträger und Leistungserbringer stehen miteinander in einem symbiotischen, kooperativen Verhältnis, welches Ver-

---

924 Interview 5 LEE, Pos. 88.

925 Interview 19 LEP, Pos. 34.

926 Interview 24 LTP, Pos. 72.

927 Interview 9 LEP, Pos. 52.

928 Luhmann, Legitimation durch Verfahren, 9. Aufl. 1983, S. 75.

trauen erfordert.<sup>929</sup> Entsprechend geben einige der befragten Expert:innen an, bei der Abwägung, einen Schiedsspruch zu beklagen auch mit in die Waagschale zu werfen, ob die Beziehung zum Kooperationspartner nicht unnötig belastet wird.<sup>930</sup> Der regelmäßige Austausch ist Teil der Netzwerkbeziehung.<sup>931</sup> Entsprechend wird versucht, die Beziehung nicht unnötig zu belasten.<sup>932</sup> Zur Natur dieser Beziehung gehört auch, dass die Parteien große Spielräume haben und Lösungen nicht ohne weiteres auf dem Rechtsweg herstellbar sind. Sie müssen darum primär im Verhandlungsweg gefunden werden.<sup>933</sup> Die erneute Aufbereitung des Sachstands vor der Schiedsstelle kann dazu beitragen, erneut im Dialog nach Lösungen zu suchen,<sup>934</sup> was auch dazu führt, dass der Klageweg weniger aussichtsreich erscheint als die Klärung in Schiedsstelle und Netzwerk:

*„Also dadurch, dass man gegebenenfalls in Austausch ist, wenn man zum Beispiel weiß, bestimmte Prozesse werden durch ein Schiedsstellenverfahren angestoßen und ich weiß, alles klar, im Hintergrund bewegt sich alles, um an den Grundsatzfragen bestimmte Dinge zu klären. Das läuft auf Verbandsebene, in der Verwaltung. Mir ist bekannt, dass da Dinge laufen, aber die sind halt noch nicht so schnell. Dann würde ich natürlich auch sagen, warum soll ich jetzt klagen. Das werden wir dieses Jahr eh nicht mehr kriegen. Das wird ein Heidenaufwand sein.“<sup>935</sup>*

Leistungsträgern ist dabei bewusst, dass die Parteien zur Erreichung der gemeinsamen wohlfahrtsstaatlichen Ziele aufeinander angewiesen sind<sup>936</sup> und dass die Fortentwicklung des Systems nur in Kooperation gelingen kann. Sie haben darum auch ein strategisches Interesse an einer guten Beziehung zu den Leistungserbringern:

*„Und ich habe mich jedes Mal darum bemüht, auch immer mit Erfolg, mit der gegnerischen Partei, gegnerisch lese ich jetzt fast schon in Anführungszeichen, schnell wieder Kontakt aufzunehmen, damit da nicht irgendetwas*

---

929 Siehe Wald/Jansen in: Benz/Lütz/Schimank u. a. (Hrsg.), Handbuch Governance, S. 98. Die Rolle des Vertrauens in Akteurnetzwerken wird ausführlich in der Ergebnisdiskussion in Kapitel J behandelt.

930 Interview 3 LEP, Pos. 96.

931 Interview 4 LTE, Pos. 77.

932 Interview 4 LTE, Pos. 57.

933 Interview 6 LTE, Pos. 129.

934 Interview 6 LTE, Pos. 25.

935 Interview 10 LEE, Pos. 101.

936 Interview 6 LTE, Pos. 157.

*hängen bleibt. Denn wir haben in den letzten 15 Jahren in [Region] einige Entwicklungen in der Eingliederungshilfe gehabt, die wären gegen oder ohne die Wohlfahrtspflege nicht möglich gewesen. Und es wäre strategisch eine Riesendummheit gewesen, sich dann da atmosphärisch Probleme zu schaffen, die man wirklich nicht brauchen kann. Also, es war ein sehr professioneller oder ist ein sehr professioneller Umgang. Und das soll auch in Zukunft so sein. Es geht ja jetzt nicht um irgendwelche persönlichen Auseinandersetzungen.“<sup>937</sup>*

## 5. Taktisches Vorgehen

Ein Grund für die Akzeptanz eines Schiedsstellenergebnisses kann auch taktisches Vorgehen sein. Es wird ein Kompromiss eingegangen oder ein Schiedsspruch in der Annahme akzeptiert, dass man die Verfahrensziele in der nächsten Verhandlungsrunde oder einem erneuten Schiedsstellenverfahren<sup>938</sup> besser als vor Gericht verfolgen kann,<sup>939</sup> wie auch dieses Zitat zeigt:

*„Also, dann akzeptiert man aus strategischen Gründen, überlegt, wie kriege ich es refinanziert, kann ich mir das erlauben, ähm, dann macht man mal so einen faulen Kompromiss (...) aber sofort mit der Zielgabe, im nächsten Jahr hole ich mir das wieder.“<sup>940</sup>*

Das wird insbesondere bei Entgeltfragen so gesehen.<sup>941</sup> Hier kann der Schiedsspruch in der neuen Verhandlungsrunde als Argument herangezogen werden, dass die eigene Position stärkt oder zumindest verhärtete Position der Gegenseite aufweichen kann.<sup>942</sup> Auch wird berichtet, dass es in einigen Situationen als sinnvoller betrachtet wird, auf eine politische, statt auf eine gerichtliche Lösung des Konflikts zu hoffen. Das kann bedeuten, dass man versucht, Grundsatzfragen über die eigenen Verbände in Gesetzgebungsverfahren einzubringen:

*„Genau, das ist ja auch immer eine Möglichkeit, dass man dann sagt über die Arbeitskreise, über die politische Willensbildung, über die nächste*

---

937 Interview 4 LTE, Pos. 57.

938 Interview 21 LEP, Pos. 58.

939 Interview 1 LEP, Pos. 77.

940 Interview 2 LEE, Pos. 167.

941 Interview 7 LEP, Pos. 81.

942 Interview 22 LEP, Pos. 87; Interview 20 LEP, Pos. 44.

*Gesetzgebungsverfahren. Sind ja Verbände, wie auch GKV, sind ja alle beteiligt, gibt es ja auch viele Chancen, verschiedene Themen zu platzieren. Und manchmal werden die ja auch so umgesetzt. Und dann muss man abwägen: Okay, ist vielleicht der Gesetzgeber-Weg der bessere, um da verbandspolitisch vorzugehen? Oder ist der juristische besser?*<sup>943</sup>

Eine andere Möglichkeit ist, das Problem anderen Plattformen innerhalb des übergreifenden Netzwerks zuzuspielen.<sup>944</sup> Das können beispielsweise aktuell stattfindende Verhandlungen zu Landesrahmenverträgen sein.<sup>945</sup> Wie eine Verlagerung in eine andere Netzwerkebene aussehen kann, zeigt dieses Zitat:

*„So und das ist natürlich dann auch so eine Art Kompromiss zu sagen, kommt, ihr kriegt jetzt erst mal nicht mehr. Wir müssen alle gleich behandeln. Aber wir werden uns im Rahmen, im Sinne des Rahmenvertrags etwas Besonderes einfallen lassen. Dann ist das wirklich, liegt es am Austausch, mit der Gegenseite entsprechend auch, wo man, sagt, gut, dann lassen wir das einfach und können uns lieber nochmal intern zusammensetzen und sagen, wie könnte man das für die zukünftigen Jahre ausgestalten. Also die Offenheit gibt es schon, aber mehr auf der Fachebene als auf der Entgeltebene.“*<sup>946</sup>

## 6. Fairerer Kompromiss

Schließlich kann auch die Annahme, dass der Schiedsspruch (einen akzeptablen) Kompromisscharakter hat, dazu beitragen, dass er nicht angegriffen wird,<sup>947</sup> wie dieses Zitat verdeutlicht:

*„Erst einmal emotional muss man sich einstimmen, aber das ist das Positive; man weiß, dieser Tag wird eine Entscheidung bringen, die in der Regel 99 Prozent akzeptiert wird. Das ist schonmal sehr gut, also man/ Dadurch entsteht auch eine Kompromissbereitschaft. Ich denke auch mal auf beiden Seiten. Und es gibt weniger da um' s Ego, sondern um reine Fakten, wo man dann sagt "okay, das ist so die Untergrenze. Das ist der Wunsch.“*

---

943 Interview 22 LEP, Pos. 89.

944 Interview 10 LEE, Pos. 101.

945 Interview 6 LTE, Pos. 127.

946 Interview 10 LEE, Pos. 101.

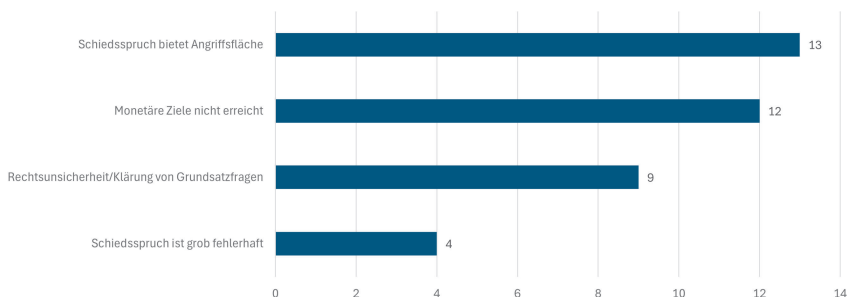
947 Interview 12 LTE, Pos. 76.

*Kann auch dann dazu führen, dass man sagt, anstatt zwölf Monate akzeptieren wir auch gerne mal 18 Monate, wenn ihr uns da entgegenkommt. Also für einen Unternehmer ist eine 18-monatige Sicherheit nicht ohne in der heutigen Zeit, ne?*<sup>948</sup>

### III. Gründe für die Ablehnung von Schiedssprüchen durch Akteure

Die Expert:innen wurden ebenfalls befragt, was passieren müsse, damit Klage gegen einen Schiedsspruch erhoben wird. Die häufigsten Antworten sind in Abbildung 25 dargestellt und werden im Folgenden erläutert. Die Zahl in der Grafik stellt die Interviews dar, in denen eine entsprechende Antwort gegeben wurde.

Abbildung 24: Von den Befragten genannte Gründe für die Ablehnung des Ergebnisses bzw. Klage



#### 1. Schiedsspruch bietet Angriffsfläche

Auf die Frage was passieren müsse, damit man gegen einen Schiedsspruch gerichtlich vorgeht, fielen die meisten Antworten, wie Abbildung 24 zeigt, in die Kategorie "Schiedsspruch bietet Angriffsfläche". Das bedeutet, dass zunächst anhand der schriftlichen Ausfertigung der Entscheidung der Schiedsstelle geprüft wird, ob diese im gerichtlichen Verfahren mit Erfolg angegriffen werden kann. Dafür spielt eine entscheidende Rolle, dass ein schriftlicher Schiedsspruch als Entscheidungsgrundlage vorliegt.<sup>949</sup> So

948 Interview 19 LEP, Pos. 36.

949 Interview 2 LEE, Pos. 129; Interview 6 LTE, Pos. 121.

kann geprüft werden, ob beispielsweise essenzielle Formalien eingehalten wurden, Argumentationsmängel vorliegen, der Beurteilungsspielraum verkannt wurde<sup>950</sup> oder Rechtsgrundsätze nicht beachtet wurden<sup>951</sup> und ob sich so Chancen für Erfolg bei der gerichtlichen Auseinandersetzung ergeben,<sup>952</sup> wie anhand dieses Zitats deutlich wird:

*„Wenn die geschiedste Vergütung nicht akzeptabel ist für den Fachbereich, (...) dann wird geprüft, ob an irgendeiner Stelle der Schiedsspruch angreifbar ist. Ob er an Argumentationsmängeln leidet. Ob er irgendwelche Rechtsgrundsätze nicht beachtet hat. Ob er was falsch interpretiert hat. Das ist insofern schwierig, als auch die Schiedsstelle einen gewissen Interpretationsspielraum hat. Aber wenn der überschritten ist in erheblichem Maß oder wenn Rechtsfehler sind, dann kann man dagegen klagen. Wenn nicht, würde ich auch dem Fachbereich raten: ‚Lasst mal die Finger davon, weil das verzögert es ja ungemein.‘<sup>953</sup>*

Wie aus dem Zitat auch deutlich wird, geben einige Befragte an, erst in eine Prüfung auf Angriffspunkte einzusteigen, wenn die geschiedste Vergütung als nicht akzeptabel bewertet wird oder das Ergebnis aus anderen Gründen nicht akzeptiert werden kann.<sup>954</sup> Beispielsweise wenn kurz nach dem Schiedsspruch ein gegenteiliges höchstgerichtliches Urteil ergangen ist.<sup>955</sup> Entsprechend negativ wird bewertet, wenn der Schiedsspruch lückenhaft ist. Davon erwartet sich ein Leistungserbringer auch Nachteile im Gerichtsverfahren, weil so wesentliche Inhalte des Schiedsverfahrens vor Gericht wiederholt werden müssten und nicht auf die Inhalte des Schiedsspruchs zurückgegriffen werden könne.<sup>956</sup> Zur Qualität der Schiedssprüche treffen die Befragten unterschiedliche Aussagen. Einerseits wird vermutet, dass Schiedssprüche mehrheitlich angreifbar seien,<sup>957</sup> andererseits wird den Schiedsstellenvorsitzenden aber auch eine große Kompetenz zugesprochen, gerichtsfeste Schiedssprüche zu formulieren.<sup>958</sup> Wird in einem Schiedsspruch relevante Angriffsfläche ausgemacht, bestimmen für die meisten Befragten aber dennoch wirtschaftliche Erwägungen, ob die Entscheidung

---

950 Interview 24 LTP, Pos. 82.

951 Interview 18 LTP, Pos. 79.

952 Interview 9 LEP, Pos. 64.

953 Interview 18 LTP, Pos. 79.

954 Siehe auch Interview 8 LTE, Pos. 76.

955 Interview 23 LTP, Pos. 87.

956 Interview 10 LEE, Pos. 95.

957 Interview 21 LEP, Pos. 54; Interview 2 LEE, Pos. 129.

958 Interview 15 LEP, Pos. 78; Interview 16 LEP, Pos. 67; Interview 8 LTE, Pos. 76.

angegriffen wird. Das Gerichtsverfahren müsse am Ende auch „monetär Sinn machen.“<sup>959</sup>

## 2. Nichterreichung von Verfahrenszielen

Die Nichterreichung von Verfahrenszielen wird ebenfalls häufig als Grund angegeben zu erwägen, gegen einen Schiedsspruch vorzugehen. Insbesondere Leistungserbringer geben an, im Vorfeld des Schiedsverfahrens monetär messbare Verfahrensziele zu formulieren,<sup>960</sup> wie auch dieses Zitat illustriert:

*„Also in unserem Bereich ging es wirklich rein um monetäre Aspekte. Es ging nur darum, dass man errechnet hat: ‚Okay, was bedeutet das, wenn wir die und die Gehaltssteigerungen jetzt kommen und da tariflich verpflichtet sind?‘ Das ist ja unsere Hauptproblematik, dass wir die dann ja zahlen müssen. Und wenn wir die Entgelte nicht entsprechend erhöhen können, haben wir ja eine Lücke. Und dann geht es nur darum: ‚Wie groß ist die zu erwartende Lücke? Können wir die anders kompensieren durch andere Leistungen? Oder müssen wir wirklich den längeren Weg noch gehen mit dem Gerichtsverfahren?‘ Und da ist eben die Problematik, dann bleiben die Entgelte ja eher auf dem alten Satz. Dann haben sie natürlich ein akutes Liquiditätsproblem. Wenn die Lücke zu groß ist.“<sup>961</sup>*

Werden diese unterschritten, wird häufig angegeben, dass dann eine Klage in Erwägung gezogen wird.<sup>962</sup> Dabei wird einerseits berichtet, dass die Entscheidung zu klagen, relativ sachlogisch und automatisch getroffen wird, wenn ein bestimmtes Ziel nicht erreicht wird,<sup>963</sup> andere Befragte berichten, dass beispielsweise aufgrund der zu erwartenden Unwägbarkeiten eines Gerichtsverfahrens, das auch für längere Zeit unveränderte Kostensätze

---

959 Interview 3 LEP, Pos. 110; Interview 21 LEP, Pos. 54.

960 Interview 21 LEP, Pos. 50; Interview 22 LEP, Pos. 83; Interview 2 LEE, Pos. 119; Interview 7 LEP, Pos. 71.

961 Interview 22 LEP, Pos. 83.

962 Interview 1 LEP, Pos. 77; Interview 16 LEP, Pos. 20; Interview 2 LEE, Pos. 119; Interview 21 LEP, Pos. 46; Interview 5 LEE, Pos. 94; Interview 7 LEP, Pos. 71; Interview 19 LEP, Pos. 40.

963 Interview 21 LEP, Pos. 50.

bedeutet<sup>964</sup> sehr genau abgewogen werden muss, mit welchem Aufwand und welchem vermuteten Ertrag ein Gerichtsverfahren verbunden wäre.<sup>965</sup>

### 3. Rechtsunsicherheit und Klärung von Grundsatzfragen

Ein weiterer Grund einen Schiedsspruch zu beklagen kann sein, dass die Akteure durch ein Gerichtsverfahren Rechtssicherheit bzw. die Klärung von Grundsatzfragen erreichen wollen.<sup>966</sup> Ein Schiedsspruch wird beispielsweise angegriffen, um eine offene Rechtsfrage gerichtlich klären zu lassen.<sup>967</sup> Das war in der Vergangenheit häufiger bei der Frage der Refinanzierung von Tarifgehältern nötig, wie berichtet wird.<sup>968</sup> Wenn es lediglich darum gehe, wie hoch beispielsweise Verwaltungskosten anzusetzen sind, wird eine gerichtliche Klärung als eher nicht sinnvoll betrachtet.<sup>969</sup> Von der Klärung von Grundsatzfragen erhoffen sich die Befragten finanzielle Planungssicherheit für die Zukunft.<sup>970</sup> Auch kann die Überschreitung der Kompetenz und des Beurteilungsspielraums von Schiedsstellen, beispielsweise durch das Zusprechen höherer Vergütungen als ursprünglich beantragt, ein Grund für ein Gerichtsverfahren sein.<sup>971</sup> Zur Klärung von wichtigen Grundsatzfragen ist man auch bereit, einen langen Verfahrenszeitraum vor der Sozialgerichtsbarkeit in Kauf zu nehmen.<sup>972</sup> Jedoch kann es auch bei strukturellen Unklarheiten passieren, dass kurzfristige wirtschaftliche Erwägungen höher gewichtet werden, als die langfristige Klärung von Grundsatzfragen,<sup>973</sup> wie dieses Zitat zeigt:

*„Naja, die [Anwälte] hätten natürlich ein Interesse gehabt, das weiter zu verfolgen, weil man da einfach nochmal so ein Grundsatzthema hätte entscheiden können; das ist richtig. An der Stelle war es dann schon auch wichtig, dass man dann in der Schiedsstelle auch auf der Ebene dann ar-*

---

964 Interview 16 LEP, Pos. 20.

965 Interview 8 LTE, Pos. 82; Interview 9 LEP, Pos. 68.

966 Interview 24 LTP, Pos. 82; Interview 6 LTE, Pos. 101; Interview 24 LTP, Pos. 86; Interview 12 LTE, Pos. 76.

967 Interview 1 LEP, Pos. 77.

968 Interview 3 LEP, Pos. 96.

969 Interview 14 LTE, Pos. 72.

970 Interview 22 LEP, Pos. 94.

971 Interview 24 LTP, Pos. 82.

972 Interview 7 LEP, Pos. 81.

973 Interview 21 LEP, Pos. 54; Interview 3 LEP, Pos. 96.

*gumentieren kann und da hat der Anwalt dann auch eine Rolle gehabt an der Stelle dann mal, einfach das noch einmal sehr deutlich gegenüber dem Vorsitzenden herauszuarbeiten, dass die Rechtsprechung nun mal so ist. Hat am Ende ja nicht dazu geführt, dass er sich davon hat beeindrucken lassen, aber (...) da kann das schon mal wichtig sein, an der Stelle, aber an der Entscheidung, ob man dagegen vorgeht oder nicht, wie gesagt, ich würd da immer die wirtschaftlichen Kriterien wirklich vorneweg stellen [...].<sup>974</sup>*

#### 4. Grobe Fehler im Schiedsspruch

Ein weiterer Grund, gerichtlich gegen eine Schiedsstellenentscheidung vorzugehen, sind grobe Fehler im Schiedsspruch.<sup>975</sup> Dabei kann es sich um grobe juristische Fehler<sup>976</sup> oder offensichtliche Rechenfehler handeln.<sup>977</sup> Auch neue, dem Schiedsspruch entgegenstehende höchstrichterliche Rechtsprechung kann dazu führen, dass in Erwägung gezogen wird, einen Schiedsspruch anzugreifen.<sup>978</sup> Die Erfolgsaussichten werden jedoch aufgrund des großen Beurteilungsspielraums der Schiedsstelle gering eingeschätzt, wie dieses Zitat verdeutlicht:

*„Ja, wie gesagt, wenn ich wirklich sehe, dass Recht gebrochen wurde oder nicht richtig angewandt wurde, dann würde ich mich auch vor Gericht wagen. Aber es ist vielleicht das Besondere, was am Anfang von Ihnen noch gefragt wurde, das Besondere an den Sozialhilfeverfahren ist eben, dass wir auch ganz viele Ermessensspielräume haben. Die gut ausgeführt... Also wir haben ganz viele unbestimmte Rechtsbegriffe, ganz viele Ermessensspielräume und das muss alles irgendwo definiert werden. Und das kann man so und so machen, je nachdem durch welche Brille man guckt. Und ja, das ist halt das Schwierige dann auch. Und wenn nicht jetzt wirklich ganz krass gegen das Recht verstoßen wurde. Wenn da steht, es ist zu machen und wir machen es trotzdem nicht, dann brauch ich nicht vor Gericht gehen.“<sup>979</sup>*

---

974 Interview 21 LEP, Pos. 54.

975 Interview 1 LEP, Pos. 77.

976 Interview 13 LTE, Pos. 101.

977 Interview 4 LTE, Pos. 65.

978 Interview 17 LTP, Pos. 66.

979 Interview 13 LTE, Pos. 101.

## IV. Zusammenfassung

Die Akzeptanz des Schiedsspruchs hängt zu einem ganz wesentlichen Teil von der Abweichung von ursprünglichen Verhandlungszielen ab.<sup>980</sup> Bereits in Kapitel F.I.2. wurde beschrieben, dass die am häufigsten genannten Ziele für das Schiedsverfahren sind, Vergütungsforderungen durchzusetzen, Kompromisse zu schließen oder grundsätzliche Fragen zu klären, wobei Leistungsträger eher Kompromisse schließen, Leistungserbringer eher Vergütungsforderungen durchsetzen wollen.

Abbildung 25: Modell der Nutzenbewertung der Akteure bei der Abwägung eines Vorgehens gegen eine Schiedsstellenentscheidungen

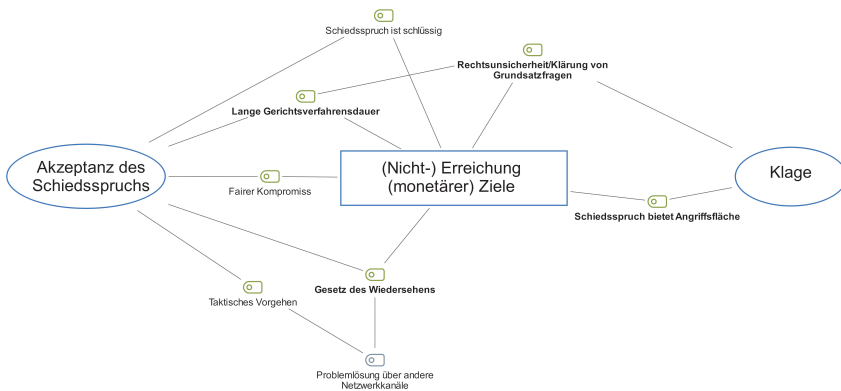


Abbildung 25 fasst die Antworten aus den Interviews zu der Frage, was Akteure zu einem Vorgehen gegen einen Schiedsspruch bewegt, in einem Modell ihrer Nutzenbewertung zusammen. Dabei ist die Erreichung bzw. Nicht-Erreichung monetär bemessbarer Verfahrensziele ins Zentrum gestellt. Die Interviewdaten zeigen, dass dieser Faktor bei der Nutzenbewertung eines Vorgehens gegen einen Schiedsspruch eine zentrale Rolle spielt. Die Elemente auf der linken Seite der Abbildung sprechen bei einer Nutzenbewertung für, die Elemente auf der rechten Seite gegen die Akzeptanz des Schiedsspruchs.

980 Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt *Nothnagel*, Die Rolle von Schiedsverfahren im Verhandlungsprozess in der gemeinsamen Selbstverwaltung in der gesetzlichen Gesundheitsversorgung Deutschlands, S. 184.

In den Interviews zeigte sich, dass je nachdem, in welchem Maß Verfahrensziele erreicht werden, ein gerichtliches Vorgehen gegen den Schiedsspruch in Erwägung gezogen wird. Die wahrgenommenen Hürden sind jedoch hoch. Die wichtigsten Gründe dafür, einen Schiedsspruch zu akzeptieren, sind im Modell auf der linken Seite dargestellt. Es handelt sich dabei um das Vorliegen eines schlüssigen Schiedsspruchs, der wenig Angriffsfläche bietet, die Aussicht auf ein langes Gerichtsverfahren oder die Aussicht, das zugrundeliegende Problem entweder in einer erneuten Verhandlungsrunde (taktisches Vorgehen) oder über andere Kanäle des Netzwerks effizienter lösen zu können als vor Gericht. Dabei spielt in einigen Fällen auch eine Rolle, dass Netzwerkbeziehungen durch ein Gerichtsverfahren nicht unnötig belastet werden sollen. In den Netzwerken herrscht das „Gesetz des Wiedersehens“<sup>981</sup> und der Verzicht auf eine Klage kann unter Umständen dazu führen, in den nächsten Transaktionen Vorteile zu erhalten. Dieser Grund kann in der Abwägung jedoch auch je nach Verhandlungsziel in den Hintergrund treten.

Der wichtigste Grund dafür, einen Schiedsspruch anzugreifen, ist Unzufriedenheit mit dem Inhalt, also die Nichterreichung eines Verfahrensziels. Der Schiedsspruch muss jedoch zusätzlich Angriffsfläche bieten. Ist der Schiedsspruch dagegen schlüssig und bietet wenig Angriffsfläche, wird eine Klage als nicht erfolgversprechend beurteilt und das Verfahrensergebnis akzeptiert. Grob fehlerhafte Schiedssprüche werden je nach Verfahrensziel wahrscheinlicher angegriffen. Ein weiterer wichtiger Grund ist die beabsichtigte gerichtliche Klärung von Grundsatzfragen, für die zusätzlich keine Klärung in anderen Netzwerkkanälen in Frage kommt. Dafür nehmen die Akteure auch die Nachteile eines langwierigen Gerichtsverfahrens in Kauf.

---

981 Siehe dazu Kapitel E.V.2.