

Rabatte im zahnärztlichen Bereich – Wem stehen sie zu?

Tobias Meyer

Rechtsanwalt und Syndikusrechtsanwalt bei der KZV BW

20.11.2018, Deutsche Gesellschaft für Kassenarztrecht

Inhalt

- I. Rabatte und ihre Zulässigkeit
- II. Abrechnungswege
- III. Rabattweitergabe?
- IV. Rechtliche Vorgaben zu Rabattierungen
- V. Beispiele
- VI. Zusammenfassung

I. Rabatte und ihre Zulässigkeit

I. Rabatte und ihre Zulässigkeit

- Rabatt: Preisnachlass zu Zwecken des Wettbewerbs (ehemals RabattG).
- Arten: Gewährung über Höhe des Preises oder Naturalrabatt.
- In der Praxis werden Rabatte nicht immer offen ausgewiesen, ggf. sind diese „verschleiert“.

I. Rabatte und ihre Zulässigkeit

- Ist ein Rabatt überhaupt zulässig? Nicht dort, wo Preisbindungen bestehen.
- Unter Geltung des RabattG war dies z. T. beschränkt (insb. für Barzahlungsrabatte).
- Rabatte sind nicht grundsätzlich unlauter im Sinne der Rechtsordnung.
- § 7 Abs. 1 Satz 1 Ziff. 2 Heilmittelwerbegesetz (HWG): Verbot von Werbegaben, aber Zuwendungen und Werbegaben sind in dem dort genannten Umfang erlaubt.

II. Abrechnungswege

II. Abrechnungswege

- Zahnarzt erhält grds. Zahnarzthonorar sowie Auslagenersatz.
- GKV: Abrechnung mit den gesetzlichen Krankenkassen über die KZV. Mehrkosten haben Versicherte zu tragen (vgl. § 87 e SGB V).
- Privatzahnärztliche Abrechnung: Rechnung wird an Patienten gestellt, der Erstattung verlangen kann, sofern erstattungsfähig (vgl. § 192 Abs. 1 VVG).
- Werden Leistungen Dritter eingekauft, tritt der Zahnarzt in Vorleistung. Wie erfolgt der Ersatz der Auslagen?

1. Auslagen mit Honorar abgegolten

- § 4 Abs. 3 GOZ, Ziff. 5 Satz 1 der Allgemeinen Bestimmungen zum BEMA: Praxiskosten etc. sind mit Gebühren abgegolten.
- BGH (Urteil vom 27.05.2004, Az.: III ZR 264/03):
Grundsatz, dass die zahnärztlichen Gebührenpositionen die bei der Leistungserbringung entstehenden Kosten abdecken sollen, außer es ist etwas anderes geregelt.
- Auch in einigen Gebührenpositionen ausdrücklich geregelt.

2. Auslagenersatz mittels Pauschalen

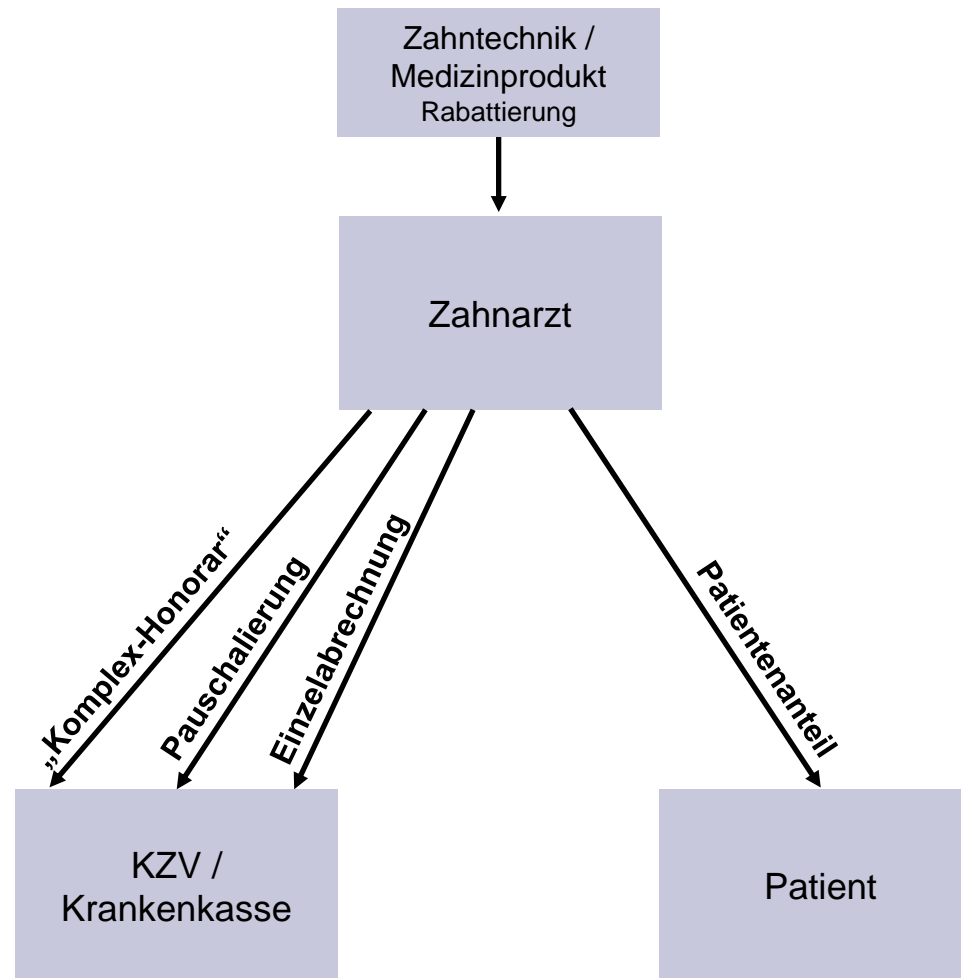
- Bsp.: Abformmaterial (BMV-Z).
- Ggf. Verordnung von Sprechstundenbedarf über Landesvereinbarungen nach § 13 BMV-Z.

3. Gesonderte Berechnung der Auslagen

- Ziff. 5 Satz 2 der Allgemeinen Bestimmungen zum BEMA:

Keine Abgeltung der Kosten für

- Arzneimittel und Materialien,
- Instrumente, Gegenstände und Stoffe, die der Kranke zur weiteren Verwendung behält oder die mit einer einmaligen Anwendung verbraucht sind,
- zahntechnische Laborkosten, soweit nicht etwas anderes bestimmt ist,
- Versand- und Portokosten.



III. Rabattweitergabe?

III. Rabattweitergabe?

- Abgeltung mit Honorar: Rabattierung kann gar nicht weitergegeben werden, da keine gesonderte Berechnung erfolgt.
=> Zahnarzt behält Rabatt, trägt aber auch Preisrisiko.
- Pauschalierte Abrechnung: Ebenso.
- Weitergabe kommt nur in Betracht, wenn die tatsächlichen Kosten weiter berechnet werden.

IV. Rechtliche Vorgaben zu Rabattierungen

1. § 7 Abs. 1 Satz 1 HWG:

- Grundsätzliches Verbot, Zuwendungen und sonstige Werbegaben anzunehmen.

- Ausnahme: Zuwendung, die in
 - einem bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Geldbetrag oder
 - einer bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Menge gleicher Waregewährt werden.

2. Zahnärztliche Abrechnungsvorgaben

- Abgeltung/Pauschale.
- Zahntechnische Leistungen (soweit nicht abgegolten):
Kosten kann der Zahnarzt von dem Patienten verlangen.
- § 9 Abs. 1 GOZ („tatsächlich entstandenen angemessenen Kosten“).
- Gilt über § 87 e Satz 1 SGB V auch für die GKV.

2. Zahnärztliche Abrechnungsvorgaben

- § 23 Abs. 2 Satz 2 lit. a BMV-Z:
Abrechnungserklärung gegenüber der KZV beinhaltet, dass die abgerechneten Material- und Laborkosten der gewerblichen Laboratorien tatsächlich entstanden sind und Rabatte weitergegeben wurden.
- LSG Nordrhein-Westfalen (Urteil vom 28.05.2008, Az.: L 11 KA 16/08): „Der allgemeine Rechtsgrundsatz (...), dass als Aufwendungen geltend gemachte Beträge tatsächlich entstanden sein müssen“.

3. Die Compliance-Leitlinie der KZBV

- Nur tatsächlich entstandene Kosten können in Ansatz gebracht werden.
- Pflichten nicht durch die Leitlinie originär begründet.

4. Strafrechtliche Vorschriften

- Wird Rabatt demjenigen, dem er zusteht, vorenthalten: ggf. § 263 StGB (BGH, Beschluss vom 27.04.2004, Az.: 1 StR 165/03).
- Bei entsprechenden Abreden: §§ 299 a und 299 b StGB.

V. Beispiele

1. Einkaufsrabatte auf Materialien

- Bsp.: „12 Implantate zum Preis von 10“.
- Tatsächlich entstandene Kosten: Durchschnittspreis.
- Anforderungen an die Logistik einer Praxis.
- Weitergabe der Rabatte, d. h. Zahnarzt profitiert hiervon nicht.
- Anders: Abgeltung/Pauschalierung.
- Ausnahme: Legierungen: Abstellen auf den Tagespreis (vgl. § 10 Abs. 2 Ziff. 5 GOZ, Begründung zur GOZ): Kursgewinne und -verluste verbleiben beim Zahnarzt.

2. Skonti

- BGH (Urteil vom 11.02.1998, Az.: VIII ZR 287/97, NJW 1998, S. 1302) „Aufschiebend bedingte[r] Teilerlass der Forderung für den Fall fristgerechter Zahlung“.
- Skonti bei zahntechnischen Leistungen grundsätzlich möglich: § 57 Abs. 2 und § 88 Abs. 2 Satz 2 SGB V geben nur Höchstpreise vor.
- Zeitraum: bis zu 14 Tage, gängige Höhe: 2 bis 3 %.

2. Skonti

Darf ein Skonto durch den Zahnarzt einbehalten werden?

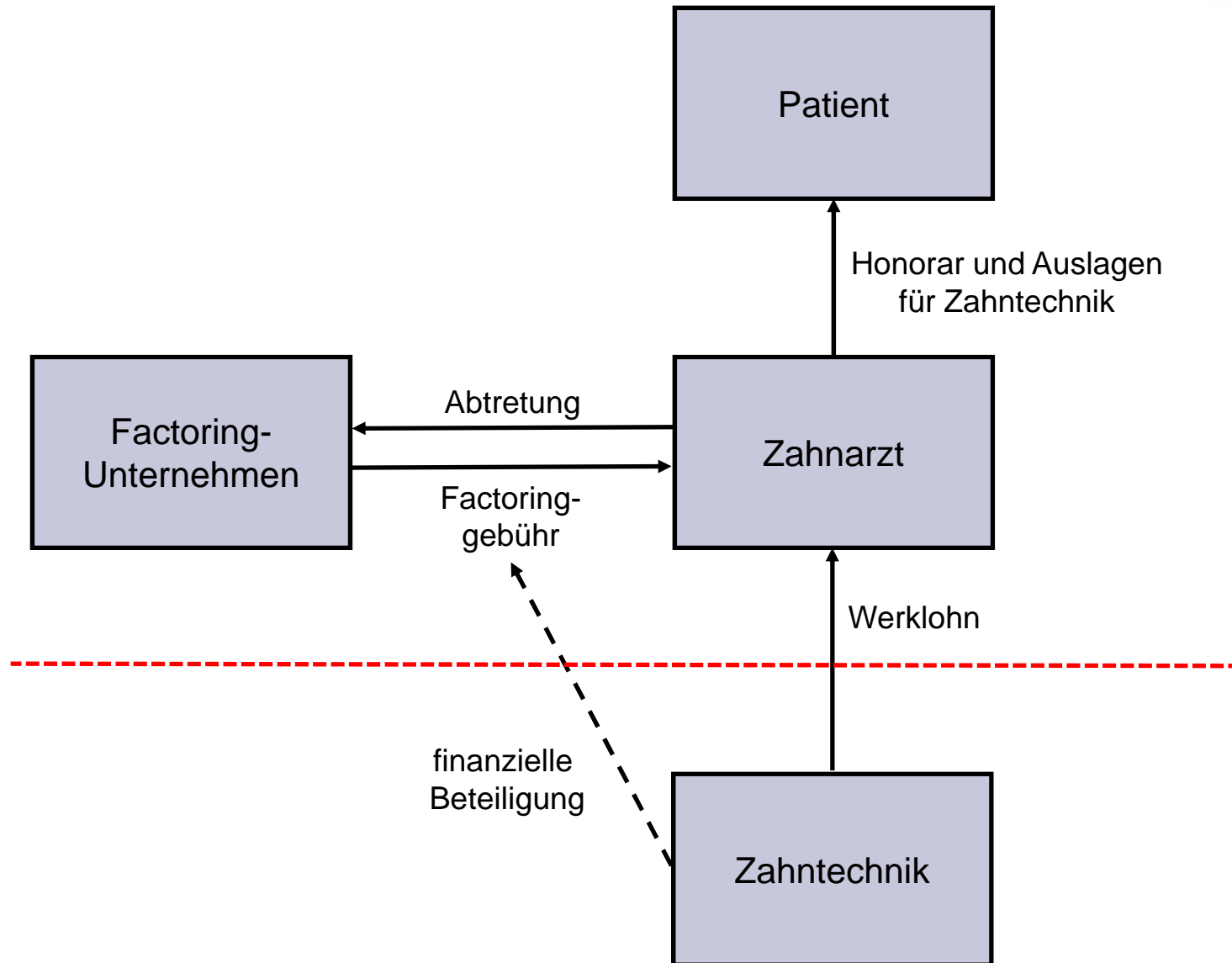
- § 9 Abs. 1 GOZ stellt auf tatsächlich entstandene Kosten ab, keine Ausnahme im Normtext.
- In Literatur/Rspr. aber z. T. anerkannt, denn Zahnarzt finanziert vor.
- Zeitraum zwischen Zahlung an Zahntechniker und Rechnungsstellung/Zahlung des Patienten kann mehrere Monate betragen.
- Dies führt zu einem Zinsverlust beim Zahnarzt und der Notwendigkeit, eine entsprechende Infrastruktur vorzuhalten.

2. Skonti

- Dieser wirtschaftliche Kostenfaktor entsteht beim Zahnarzt. Pauschalisiert betrachtet ist dies mit dem Skontoabzug vergleichbar.
- § 23 Abs. 2 Satz 2 lit. a BMV-Z sieht ausdrücklich die Möglichkeit der Einbehaltung von Barzahlungsrabatten vor.
- Die Kritik setzt an einer jahresbezogenen Zinsbetrachtung an. Aber: Eine kurzfristige und -zeitige Vorfinanzierung ist hiermit nicht vergleichbar.

3. Sog. Partnerfactoring

Der Zahntechniker beteiligt sich an den Kosten, die einem Zahnarzt dadurch entstehen, dass er seine Forderung gegen den Patienten an ein Inkassounternehmen abtritt.



3. Sog. Partnerfactoring

- Zahntechniker ist nicht Vertragspartner des Patienten.
- Zahntechniker hat Vertragsbeziehung nur mit dem Zahnarzt. Ob dieser seine Forderungen einbringen kann, spielt für den Zahntechniker keine Rolle.
- In der Gesamtbetrachtung werden durch das Partnerfactoring die Kosten des Zahnarztes geringer.
- Da für diesen Fall keine gesetzliche Ausnahme besteht: Weitergabe.
- Keine Vergleichbarkeit mit Skonto (Ziel, Höhe und Zahlungszeitraum weichen ab).

4. Kick-Back-Konstellationen („Globudent-Skandal“)

- Konstellation:
Dentalhandelsgesellschaft kauft zahntechnische Leistungen günstig im Ausland ein und verkaufte diese mit entsprechendem Gewinn an Zahnärzte. Aufgrund der hohen Gewinnspanne erhalten diese eine nachträgliche Kick-Back-Zahlung, die einbehalten wird.
- Tatsächlich entstandene Kosten unter dem Strich geringer, weshalb Kick-Back-Zahlung weiterzugeben ist.

VI. Zusammenfassung

VI. Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich damit Folgendes festhalten:

- Die Frage, ob ein Rabatt durch den Zahnarzt behalten oder weitergegeben werden muss, hängt von der im Einzelfall erfolgenden konkreten Vergütungsart ab.
- Sind Leistungen Dritter, die der Zahnarzt einkauft, mit dem zahnärztlichen Honorar bereits abgegolten oder werden pauschaliert gesondert vergütet, besteht keine Verpflichtung zur Weitergabe der Rabatte.

VI. Zusammenfassung

- Werden solche Leistungen Dritter gesondert gegenüber Patient bzw. Kostenträger abgerechnet, sind in der Regel eingeräumte Rabatte zu berücksichtigen.
- Dies gilt nicht für Barzahlungsrabatte (Skonti), wenn der Preisnachlass als ein solcher einzuordnen ist, allerdings bspw. für das sog. Partnerfactoring.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Kassenzahnärztlichen Vereinigung
Baden-Württemberg**

Albstadtweg 9
70567 Stuttgart

Tel: 0711/7877-0
Mail: info@kzvbw.de