

Rabatte im zahnärztlichen Bereich – Wem stehen sie zu?

*Tobias Meyer - Rechtsanwalt und Syndikusrechtsanwalt
der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Baden-Württemberg (KZV BW)*

- T H E S E N P A P I E R -

1. Rabatte sind Preisnachlässe zu Zwecken des Wettbewerbs und in verschiedenen Formen, auch als Naturalrabatt, möglich. Sie sind (auch im medizinischen Bereich) nicht grundsätzlich unlauter im Sinne der Rechtsordnung (vgl. § 7 Abs. 1 Satz 1 Ziff. 2 HWG).
2. Ob ein Rabatt, den ein Zahnarzt auf Leistungen erhält, die er von Dritten für die Behandlung einkaufen muss, weiterzugeben ist, hängt auch davon ab, auf welcher Art und Weise er Ersatz der aufgebrauchten Aufwendungen im Wege der Abrechnung erlangt.
 - a) Sind die Leistungen bereits mit dem zahnärztlichen Honorar abgegolten (siehe § 4 Abs. 3 GOZ sowie Ziff. 5 Satz 1 der Allgemeinen Bestimmungen zum BEMA-Z u. a. für allgemeine Praxiskosten), kann schon mangels gesonderter Ausweisung der Aufwendungen keine Weitergabe von gewährten Rabatten erfolgen. Der Zahnarzt behält die Rabatte, trägt aber auch das Preisrisiko.
 - b) Werden die Aufwendungen mittels Pauschalen ersetzt (z. B. Abformmaterial nach BMV-Z, Landesvereinbarungen zum Sprechstundenbedarf), kommt ebenfalls keine Weitergabe von Rabatten in Frage.
 - c) Nur dort, wo eine gesonderte Berechnung der Auslagen möglich ist (u. a. bei der Zahntechnik, soweit nichts anderes bestimmt; vgl. Ziff. 5 Satz 2 der Allgemeinen Bestimmungen zum BEMA-Z), kann auch eine Weitergabe von Rabatten erfolgen.
3. Einzelfälle:
 - a) Einkaufsrabatte auf Materialien: z. B. „12 Implantate zum Preis von 10“. Rabatte sind weiterzugeben, soweit keine Einpreisung/Pauschalierung die Vergütung regelt. Als Aufwendungen können dann (nur) die tatsächlich entstandenen Kosten weitergegeben werden (vgl. § 9 Abs. 1 GOZ sowie § 23 Abs. 2 Satz 2 lit. a BMV-Z für zahntechnische Leistungen; im Beispielsfall wäre deshalb etwa der Durchschnittspreis der Implantate zu berechnen). Anders stellt sich dies im Bereich der Verarbeitung von Legierungen dar. Hier kann auf den Tagespreis abgestellt werden (vgl. § 10 Abs. 2 Ziff. 5 GOZ). Nach der Begründung zur GOZ (BR-Drucks. 276/87, S. 78) ist der Tag der Verarbeitung maßgeblich. Kursgewinne und -verluste verbleiben dann beim Zahnarzt.

- b) Skonti: Die Gewährung von Skonti (Zeitraum: bis zu 14 Tage, gängige Höhe: 2 bis 3 %) ist grundsätzlich möglich. Eine Pflicht zur Weitergabe dieses Nachlasses besteht im Bereich der zahntechnischen Leistungen nicht. Der Zeitraum zwischen Zahlung an den Zahntechniker und der Rechnungsstellung bzw. Zahlung des Patienten kann mehrere Monate betragen. Währenddessen entsteht ein Zinsverlust beim Zahnarzt; zudem muss eine entsprechende Infrastruktur zur Vorfinanzierung vorgehalten werden. Dieser wirtschaftliche Kostenfaktor entsteht beim Zahnarzt und ist pauschaliert betrachtet mit dem vorgenannten Skontoabzug vergleichbar, so dass dies zu den entstandenen Kosten i. S. v. § 9 Abs. 1 GOZ zu zählen ist. § 23 Abs. 2 Satz 2 lit. a BMV-Z sieht ausdrücklich im vertragszahnärztlichen Bereich die Möglichkeit vor, Barzahlungsrabatte einzubehalten.
- c) Beim sog. Partnerfactoring beteiligt sich der Zahntechniker an den Kosten, die einem Zahnarzt dadurch entstehen, dass er seine Forderung gegen den Patienten an ein Inkassounternehmen abtritt. Da der Zahntechniker aber nicht Vertragspartner des Patienten, sondern nur des Zahnarztes ist, kann er die Zahlung des zahntechnischen Honorars unabhängig davon verlangen, ob der Zahnarzt seine Forderung gegenüber dem Patienten Beitreiben kann. Es ist die Entscheidung des Zahnarztes, wenn er zur Realisierung seiner Forderungen mit einem Factoring-Unternehmen zusammenarbeiten möchte. In der Gesamtbetrachtung werden durch das Partnerfactoring nur die Kosten des Zahnarztes, die ihm beim Bezug der Leistung entstehen, geringer. Die tatsächlich entstandenen Kosten sind der Bezugspreis abzüglich des Beitrags zur Factoringgebühr. Da für diese Konstellation keine Ausnahme (bspw. in § 9 Abs. 1 GOZ oder § 23 Abs. 2 Satz 2 lit. a BMV-Z) greift, ist der Betrag als Preisnachlass an Patienten bzw. Kostenträger weiterzugeben. Insbesondere besteht keine Vergleichbarkeit mit einem Skonto, der ausnahmsweise einbehalten werden kann; sowohl Ziel, Höhe und Zahlungszeitraum fallen beim Partnerfactoring anders aus.
Zum Partnerfactoring: LG Hamburg, Urteil vom 30.05.2017, Az.: 406 HKO 214/16, BeckRS 2017, 113693.
- d) Kick-Back-Konstellationen („Globudent-Skandal“): Eine Dentalhandelsgesellschaft kauft zahntechnische Leistungen günstig im Ausland ein und liefert die Zahntechnik mit entsprechendem Gewinn an Zahnärzte. Nachträglich erhalten die Zahnärzte einen finanziellen Bonus (Kick-Back-Zahlung), der von diesen einbehalten wird. Die tatsächlich entstandenen Kosten der zahntechnischen Leistungen sind unter Berücksichtigung dieser Bonuszahlungen zu sehen und fallen damit geringer aus als auf der Rechnung ausgewiesen.
Zu dieser Konstellation etwa BGH, Beschluss vom 27.04.2004, Az.: 1 StR 165/03, NStZ 2004, S. 568 sowie Urteil vom 16.11.2006, Az.: 3 StR 204/06, NStZ 2007, S. 269.