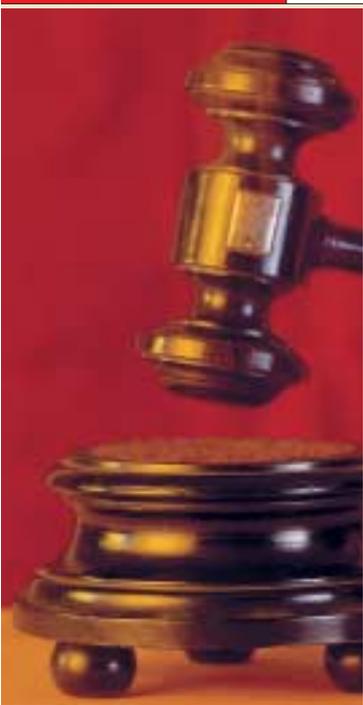


Rabatte und deren Umlage auf Patienten

Autor_ Dr. Maike Erbsen

_Recht



_Angesichts der nunmehr fast 19 Jahre anhaltenden Untätigkeit des Gesetzgebers zur Anpassung der Vergütungssätze der GOZ an die Entwicklung der allgemeinen Lebenshaltungskosten hat der Zahnarzt ein legitimes Interesse daran, seine Praxiskosten zu reduzieren. Dies geschieht häufig durch die Vereinbarung von Skonti, Rabatten, Rückvergütungen und ähnlichen Modellen zur betriebswirtschaftlich sinnvollen Kostenreduktion beim Materialeinkauf. Seit einiger Zeit interessieren sich jedoch Krankenkassen, Privatversicherer und Strafverfolgungsbehörden verstärkt für die Abrechnung von Preisnachlässen gegenüber den Patienten bei der zahnärztlichen Liquidation. Spektakuläre und medienwirksam aufbereitete Ermittlungs- und Strafverfahren – erinnert sei nur an den sog. Herzklappen-Skandal – führen zur Verunsicherung in der Zahnärzteschaft in der Einschätzung der rechtlich zulässigen Lösungen bei der Vereinbarung von Rabatten.

Das zahnärztliche Berufsrecht enthält in § 9 Abs. 4 der zahnärztlichen Musterberufsordnung (MBO-Z) folgendes Verbot:

Es ist dem Zahnarzt nicht gestattet, für die Zuweisung von Patienten oder Untersuchungsmaterial ein Entgelt oder andere Vorteile sich versprechen oder gewähren zu lassen oder selbst zu versprechen oder zu gewähren.

Das Gebührenrecht der GOZ kennt zwei Arten von Materialkosten:

_ gesondert abrechenbare Materialkosten,

_ **nicht** gesondert abrechenbare Materialkosten.

Diese Differenzierung ist für die Beurteilung der Zulässigkeit von Preisnachlässen und ihre Weitergabe an die Patienten von ganz entscheidender Bedeutung. Zu welchen Preisen ein Zahnarzt das **nicht** gesondert abrechenbare Material einkauft, welche Preisnachlässe er aushandelt, ob er dafür Rückvergütungen, Boni o. ä. erhält, ist für die Rechnungsstellung an die Patienten grundsätzlich **nicht** von Belang. Preisnachlässe auf **nicht** gesondert abrechenbares Material (dazu gehört als großer Posten der gesamte sog. Sprechstundenbedarf) mindern die Praxiskosten. Der Zahnarzt muss nur dafür Sorge tragen, dass diese Beträge in den Steuererklärungen berücksichtigt werden.

Für die Abrechnung von gesondert abrechenbaren Materialkosten gilt der Grundsatz der Ausgabenneutralität. Das bedeutet: An diesen gesondert abrechenbaren Kosten für Arzneimittel, Hilfsmittel und sonstigen Materialien darf der Zahnarzt **nichts** verdienen. Gesondert abrechenbare Materialkosten sollen für den Zahnarzt eine Art „durchlaufender Posten“ sein.

Handelsübliche Skonti sind kein Rabatt und müssen nicht an die Patienten weitergegeben werden. Handelsüblich sind 2–3 % bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen. Jede Art von Rabatt für gesondert abrechenbare Materialkosten muss dagegen an die Patienten weitergeleitet werden und darf nicht zur Minderung der allgemeinen Praxiskosten verwandt werden. Vor Konstruktionen, die den Grundsatz der Ausgabenneutralität bei gesondert abrechenbaren Materialkosten durchbrechen sollen, kann nur gewarnt werden. Das Eigenlabor ist dafür per se ungeeignet; rechtlich gesehen ist es Teil der Praxis. Der Einkauf über Firmen, die von dem Praxisinhaber nahe stehenden Personen betrieben werden, ist in vielen Konstellationen nicht weniger risikoreich.

Bei der Vereinbarung von Preisnachlässen auf gesondert abrechenbare Materialkosten sind vielfältige Modelle denkbar, die alle in der Abrechnungsgestaltung gegenüber den Patienten potenziell rechtlich sehr komplexe Probleme aufwerfen. Bei der Vereinbarung von Preisnachlässen auf gesonderte abrechenbare Materialkosten ist daher generell größtmögliche Vorsicht geboten. Am besten sollte auf Rabatte ganz verzichtet werden. Verdient werden muss mit Honorar.

_Autor

cosmetic
dentistry

Rechtsanwältin Dr. Maike Erbsen
Kanzlei Ratajczak Wellmann & Partner
Berlin – Sindelfingen – Köln
Wegener Str. 5
71063 Sindelfingen