eurocom · Postfach 10 05 08 · 52305 Düren

european manufacturers federation for
compression therapy and orthopaedic devices

An die
Mitgliedsunternehmen des
Fachverbandes Orthopädie-Technik, Sanitäts- und
medizinischer Fachhandel Südwest e.V.

Düren, im November 2014
Dr. P / Me

Verträge zwischen der AOK Baden-Württemberg und dem Fachverband Orthopädie-Technik, Sanitäts- und medizinischer Fachhandel Südwest e.V. – Empfehlungen für den Umgang mit der wirtschaftlichen Aufzahlung

Sehr geehrte Damen und Herren,

die in den beiden zwischen der AOK Baden-Württemberg und dem Fachverband Orthopädie-Technik, Sanitäts- und medizinischer Fachhandel Südwest e.V. abgeschlossenen Verträgen zur Versorgung der Versicherten mit Bandagen und Orthesen enthaltenen Regelungen zur wirtschaftlichen Aufzahlung sind nach Ansicht von Rechtsanwälten nicht so zu verstehen, dass wirtschaftliche Aufzahlungen der AOK-Versicherten im Zusammenhang mit höherwertigen Versorgungen generell nicht möglich sind.

Dies wollen wir Ihnen im Folgenden begründen:
Beide Verträge sehen ausdrücklich ein mit einer wirtschaftlichen Aufzahlung verbundenes Wunsch- und Wahlrecht des Versicherten vor (siehe hierzu § 7 Abs. 4 für die PG 05 und § 8 Abs. 4 für die PG 23). Die notwendige schriftliche Erklärung hinsichtlich des Wunsches einer höherwertigen Versorgung gibt der Versicherte auf dem jeweils dafür vorgesehenen Anlagebogen 3 ab.

Hauptzweck der beiden Verträge ist die Versorgung der Versicherten mit den hier angeführten Hilfsmitteln. Die Versorgung unterliegt zwingend dem Wirtschaftlichkeitsgebot von § 12 SGB V. An diesem macht sich zum einen der Sachleistungsanspruch des Patienten gem. § 2 Abs. 1 i.V.m. § 33 SGB V fest. Die damit verbundene Leistungspflicht der Kasse hinsichtlich einer aufzahlungsfreien Versorgung orientiert sich am Maß des Notwendigen, welches sich durch den

August-Klotz-Straße 16 d · 52349 Düren
Postfach 10 05 08 · 52305 Düren
Telefon: 0 24 21-95 26 52 · Fax: 0 24 21-95 26 64
Internet: www.eurocom-info.de

medizinisch-technischen Fortschritt beständig fortentwickelt, und wird durch dieses nach oben und nach unten begrenzt.
Wählt der Versicherte ein Hilfsmittel aus, welches dieses Maß des Notwendigen überschreitet, hat er die damit verbundenen Mehrkosten in Form einer wirtschaftlichen Aufzahlung selbst zu tragen (vgl. § 33 Abs. 1 S.5 SGB V). Eine Auslegung von § 3 Abs. 1 der genannten Verträge in Richtung „Aufzahlungsverbot" würde als Eingriff in die Rechte Dritter, in diesem Fall der Versicherten, gegen die (höherrangige und vertraglich nicht abdingbare) Regel des § 33 Abs. 1 S. 5 SGB V verstoßen. Damit wären diese Vertragsklauseln von Beginn an nichtig.

Zum anderen bindet das Wirtschaftlichkeitsgebot auch die Hilfsmittelverträge nach § 127 SGB V. Als unverbindliche Auslegungshilfe für das Maß des Notwendigen innerhalb der Hilfsmittelverträge kann das Hilfsmittelverzeichnis herangezogen werden. Die dort fixierten Qualitätsanforderungen der Produkte bilden wiederum die Obergrenze der Leistungspflicht der Kassen in den Verträgen. Darüber hinausgehende, durch den Versicherten allerdings gewünschte Produktmerkmale dürfen die Kassen demzufolge nicht bezahlen. Entstandene Mehrkosten trägt der Versicherte selbst, indem er aufzahlt.

Die Auslegung der Vertragsklausel des § 3 Abs. 1 ist aus der vorliegenden Vertragssystematik und auch aus dem Vertragszweck selbst nicht als „Aufzahlungsverbot" zu verstehen. Wünscht der Versicherte eine Versorgung, welche über das Maß des Notwendigen hinausgeht, muss der Leistungserbringer dies anhand der Anlage 3 der Verträge dokumentieren und darf dafür eine wirtschaftliche Aufzahlung ansetzen.

Vor diesem Hintergrund empfehlen wir Ihnen folgendes Vorgehen:

1. In jedem Fall muss für die jeweilige Indikation und Therapie ein aufzahlungsfreies Versorgungsangebot vorgehalten werden.
2. Die Mitarbeiter müssen über die angebotene Produktpalette informiert sein. Sie müssen wissen, wann welche zusätzlichen Funktionselemente für die Therapie nicht zwingend erforderlich, aber für den Kunden dennoch etwa aus Gründen des erhöhten Komforts nützlich sein können und worin dieser zusätzliche Nutzen besteht.
3. Aufzahlungspflichtige Produkte darf ein Mitarbeiter einem Kunden auch aus eigener Initiative vorstellen. Ladengeschäfte dürfen solche Produkte auch ausstellen.

4. Kunden müssen aber stets über die aufzahlungsfreie, die therapeutischen Notwendigkeiten erfüllende Versorgung, die – von der gesetzlichen Zuzahlung abgesehen – vollständig auf Rechnung der Krankenkasse erfolgt – aufgeklärt werden. Für die Bescheinigung der Aufklärung darf kein anderer Text verwendet werden als der in Anlage 3 der Verträge vorgegebene.
5. Die grundlegenden Beratungsabläufe sollten für die Mitarbeiter schriftlich niedergelegt werden. Die Beratung des Kunden selbst sollte in groben Zügen dokumentiert werden.
6. Es gibt keinen Grund, die so definierten Abläufe zu verheimlichen. Sie können und sollten gegenüber der Krankenkasse offen kommuniziert werden.

Die Rechtsgutachten von Herrn Professor Sodann und Herrn Dr. Plantholz, auf deren Grundlage dieses Rundschreiben entstanden ist, stehen Ihnen darüber hinaus auf der Internetseite der eurocom unter www.eurocom-info.de (Orthopädische Hilfsmittel – Downloads) zum Download zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

eurocom e.V.

Dr. Ernst Pohlen
Geschäftsführer