

Fragt der Patient, darf der Arzt empfehlen

Was heißt eigentlich „Zuweisung“? Sind Sponsoringaktivitäten der Pharmaindustrie für Ärzteveranstaltungen weiterhin statthaft? Und inwieweit muss der Praxisinhaber für korruptives Verhalten seiner Angestellten gerade stehen? – Mit diesen und weiteren Fragen setzen wir die Nachberichterstattung zu unserer Telefonaktion „Korruptionsgesetz“ fort.

Ein Internist aus Brandenburg möchte wissen, was alles unter den Begriff „Zuführung von Patienten“ fällt, wie er wortwörtlich als dritter Berufsausübungs-Kontext im Anti-Korruptionsgesetz aufgeführt ist.

DR. JENS-PETER DAMAS: Der Begriff „Zuführung“ entspricht dem sozial- und berufsrechtlichen Zuweisungs-begriff. Zu verstehen ist darunter jede Einwirkung auf den Patienten mit der Absicht, dessen Auswahl eines Arztes oder eines anderen Leistungserbringers zu beeinflussen. Mit der Verwendung des Begriffes „Zuführung“ anstelle von „Zuweisung“ soll deutlich gemacht werden, dass es dabei auf die Form der Einwirkung auf den Patienten nicht ankommt. Heißt: Auch mündliche und unverbindliche Empfehlungen gelten als Zuweisung. Wenn ein Praxisinhaber beispielsweise Visitenkarten eines Physiotherapeuten an der Theke auslegt, dann ist das Auslegen als eine solche Botschaft zu sehen. Empfehlungen darf der Arzt – so ist es in der Berufsordnung vorgesehen – grundsätzlich nicht erteilen. Allerdings gibt es Ausnahmen:

- Empfehlungen dürfen bei Vorliegen eines hinreichenden Grundes ausgesprochen werden oder
- auf die konkrete Bitte des Patienten hin. Und: Der Arzt darf auch, etwa durch einen Praxisausgang, seine Patienten darauf hinweisen, dass er auf deren gezielte Nachfrage hin einen bestimmten Anbieter empfehlen kann. Ein hinreichender Grund für eine Empfehlung liegt beispielsweise in folgenden Fällen vor: bessere Eignung des Anbieters, schlechte Erfahrungen mit allen anderen in Betracht kommenden Konkurrenten, Wirtschaftlichkeitsgesichtspunkte wie ein niedriger Preis, die Vermeidung unnötig langer Wege für Gehbehinderte oder Gebrechliche, die Unzuverlässigkeit eines (süchtigen) Patienten oder der Umstand, dass ein Apotheker die Grundstoffe für bestimmte Rezeptur-arzneimittel vorrätig hält.

Keine unzulässige Empfehlung liegt auch im Hinweis auf alle in Betracht kommenden Anbieter. Das dafür relevante Einzugsgebiet ist aber groß genug zu bemessen. Es muss zumindest den Wohn- und Arbeitsort des Patienten, unter Umständen auch klassische Einkaufsorte umfassen.

Das Empfehlungsverbot umfasst alle Anbieter im Gesundheitsmarkt, also außer Ärzten, Apothekern, Heil- und Hilfsmittelerbringern auch Angehörige anderer Fachberufe oder Hersteller und Vertrieber nicht verschreibungspflichtiger Arzneimittel oder Nahrungsergänzungsmittel, Anbieter von Hausnotrufsystemen oder Prä-märprävention.

Eine Hausärztin aus Hessen fragt, in welchen Fällen ein Praxis-TV zulässig ist, oder ob es künftig sogar generell unzulässig ist.“



Werbung im Wartezimmer ist kein Tabu: Solange für die Patienten erkennbar bleibt, dass nicht der Arzt Produkte oder Anbieter promotet, sondern ein Dritter, gilt diese Form der Empfehlung auch nicht als unlautere Zuweisung. © TV WARTezimmer

DR. LARS LINDENAU: Beim Praxis-TV kommt es darauf an, ob der Arzt als derjenige erscheint, der durch den Fernseher zum Patienten spricht oder nicht. Ergibt sich eine Distanzierung des Arztes von den Inhalten nach dem Motto: „Hier wirbt ein gewerblicher TV-Anbieter, ich habe darauf keinen Einfluss und es spiegelt auch nicht meine Meinung wieder“, dann ist gegen ein Praxis-TV nichts einzuwenden. Muss der Patient aber den Eindruck haben, hier spricht aus dem Fernseher quasi der Arzt, der zum Beispiel ein bestimmtes Sanitätshaus empfiehlt, dann ist das unzulässig, sobald der Arzt gleichzeitig einen Vorteil als Gegenleistung für seinen Werbeinsatz erhält.

Ein Allgemeinmediziner aus Bayern berät Patienten in Ernährungsfragen und empfiehlt auch Nahrungsergänzungsmittel. „Wir senden ein Fax mit den entsprechenden Bestellungen gleich von der Praxis aus an den Hersteller und ich erhalte eine Provision. Ist das okay?“

DR. JENS-PETER DAMAS: Hier kommt es entscheidend darauf an, ob der Patient die konkrete Empfehlung von sich aus und ohne gezielt dahin geführt worden zu sein, wünscht. Ist dies der Fall, dann darf der Arzt auch die Information geben, das entspricht dem Leitmodell des mündigen Patienten. Hat dagegen der Patient nicht nachgefragt oder wurde er geschickt dahin manipuliert, nachzufragen, dann sind Empfehlung und Fax unlautere Einflussnahmen und würden den Tatbestand korruptiver Patienten-Zuführung erfüllen.

Gleiches gilt übrigens auch, wenn dem Patienten ein grünes Rezept mit Freiumschlag zur Bestellung ausgehändigt wird oder aber, wenn der Patient ein Produkt-Muster erhält mit dem Hinweis, dass er über die aufgedruckten Kontaktdaten bestellen kann.

Der Themenkomplex „Zuführung“ beschäftigt auch eine Hautärztin aus dem Süden Bayerns. Sie fragt, wie eine Zuweisung durch das Praxispersonal einzuordnen ist.

DR. LARS LINDENAU: Als Empfänger korruptiver Vorteile im Gesundheitsmarkt kommen nach dem neuen Recht nur Heilberufler in Betracht, für deren Berufsausübung oder Führung der Berufsbezeichnung eine staatlich geregelte Ausbildung erforderlich ist. Die MFA fällt nicht darun-

TELEFONAKTION Antworten der Experten

Die Experten

- **Dr. Jens-Peter Damas**
Rechtsanwalt und Mitglied der Geschäftsleitung der Beratergruppe ETL ADVISION; jens.damas@etl.de
- **Dr. Lars Lindenaus**
Rechtsanwalt in Erlangen; erlangen@etl-rechtsanwaelte.de
- **Marco Kranz**
Steuerberater und Mitglied der Geschäftsleitung ADVIMED Koblenz Steuerberatungsgesellschaft; info@advimed-koblenz.de
- **Die Adressen im Internet:**
<https://www.etl-rechtsanwaelt.de/medizinrecht>

ter, da sie eine Prüfung vor der Kammer ableistet, aber eben keine staatliche Prüfung. Doch Vorsicht: Der Arzt als Kopf der Praxis muss sich das Verhalten seiner Mitarbeiter zurechnen lassen, so weit er davon weiß und dies Verhalten duldet.

Wie legen Sie innerhalb ärztlicher Kooperationen den Begriff der Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung oder die „Honorarverteilung entsprechend persönlichem Anteil der Leistungserbringung“ aus? Was ist erlaubt, und was nicht? Das fragt ein Allgemeinmediziner aus Baden-Württemberg, der auch Hauptgeschäftsführer einer überörtlichen Teilgemeinschaftspraxis ist.

MARCO KRANZ: Mit der angemessenen Leistungs-Vergütung will man vermeiden, dass ein Kooperations-Partner ein verdecktes Zuweisungs-entgelt erhält. Im Rahmen einer Kooperation soll also sichergestellt werden, dass jeder Geld lediglich für seine tatsächlich erbrachten Leistungen erhält und nicht mehr.

Die Gewinnverteilung innerhalb ärztlicher Kooperationen wird aber nur insoweit ein Problem, als sich keine andere Begründung für die Vergütung finden lässt, außer der Erklärung, dass es sich um ein verdecktes Zuweisungsentgelt handelt. Wenn beispielsweise innerhalb einer Kooperation der konservativ tätige Arzt immer dann einen zusätzlichen Geldbetrag erhält, sobald er einen Patienten zum Operateur schickt, dann lässt sich dies nicht anders deuten, als dass es sich hierbei um ein verdecktes Zuweisungsentgelt handelt.

Die Gewinnverteilung nach Köpfen oder prozentualen Quoten wird demgegenüber so gut wie nie als anstößig angesehen werden können.

Ein Hausarzt aus dem Allgäu: „Sind auch Laborgemeinschaften vom Korruptionsverdacht bedroht? Wie steht es, wenn zum Beispiel ein Allgemein- arzt aus seiner Partnerschaft in einer Laborgemeinschaft keinerlei Gewinn erzielt, er aber alle Blutproben an das selbe Labor sendet, das ebenfalls Teil der Laborgemeinschaft ist? Für die O2-Laborproben seiner Privatpatienten erhält er eine Rechnung des Labors, diese fällt allerdings niedriger aus, als die Rechnung, die er seinen Privatpatienten nach GOÄ stellt. Er erzielt hier also einen kleinen Gewinn. Ist an dieser Vorgehensweise etwas zu bemängeln?“

DR. JENS-PETER DAMAS: Die Sache ist eindeutig: Kosten aus Laboruntersuchungen müssen eins zu eins weiterberechnet werden. Ein Gewinnaufschlag ist unzulässig. Die Abrechnung überhöhter Kosten stellt auf jeden Fall einen Abrechnungsbetrug dar.

Eine Augenärztin aus Sachsen organisiert regelmäßig Stammtische für Hausärzte, Fachärzte und Augenärzte. Gelegentlich übernimmt eine Pharmafirma Kosten für den Raum, selten auch für einen bescheidenen Imbiss. Ihr kommen jetzt Zweifel, ob das künftig noch statthaft ist.

DR. LARS LINDENAU: Das Sponsoring von Fortbildungen, Reisen oder sonstigen Veranstaltungen durch Pharmafirmen ist korruptionsrechtlich so lange unbedenklich, wie keine Gegenseitigkeitsvereinbarung – „Unrechtsvereinbarung“ – zwischen Arzt und Unternehmen dahingehend geschlossen wird, dass der Arzt als Gegenleistung die Produkte des Unternehmens gegenüber Konkurrenzprodukten aus nichtmedizinischen Gründen bevorzugt. Ohne die Gegenseitigkeitsvereinbarung erfolgt die finanzielle Zuwendung lediglich zur Förderung des allgemeinen ärztlichen Wohlfollens. Das ist erlaubt!

Eine Internistin aus NRW: „Darf ich Rabatte beim Einkauf von Medizinprodukten annehmen?“

MARCO KRANZ: Der Gesetzgeber sieht möglicherweise einen unzulässigen Rabatt bei individuellen Abweichungen vom Listenpreis. In diesem Sinne wird der Listenpreis als der echte und eigentliche Preis angesehen und der darunter liegende individuelle Preis als Geschenk gedeutet. Rabatte in diesem Sinne sind dann unzulässig, wenn Sie sich auf den Bezug von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln oder Medizinprodukten beziehen, die jeweils zur unmittelbaren Anwendung durch den Heilberufsbereich oder seine Berufshelfer am Patienten bestimmt sind. Das heißt, es erfolgt keine vorherige Verordnung. Typische Beispiele wären etwa Prothesen, Implantate oder Arzneimittel zur Behandlung in der Praxis.

In diesem Sinne sind Rabatte etwa bei einem Laborgerät zulässig, da das Gerät nicht unmittelbar beim oder am Patienten angewendet wird. Anders dagegen sieht die Sache bei einem Gerät aus, mit dem der Patient untersucht oder behandelt wird, etwa einem Inhalator. (cw)