

Marktüblich und angemessen

Der „richtige“ Preis für IGeL

Den „richtigen“ Preis für eine IGe-Leistung (IGeL) zu finden, erfordert Umsicht.

Man kann einen pauschalenähnlichen und leichter zu vermittelnden Preis der IGeL erreichen, indem man gegebenenfalls den Steigerungsfaktor zu den GOÄ-Ziffern mit „krummen“ Nachkommastellen ansetzt. Beispiel: Zur Nr. 269a GOÄ den 1,961-fachen Faktor ergibt glatte 40 Euro.

Mehr als nach „GOÄ-Schema“

Auch bei IGeL kann mit dem Patienten ein höherer Faktor vereinbart werden als der Gebührenrahmen der GOÄ vorsieht. So kann man zum Beispiel den Einsatz besonders teurer Geräte berücksichtigen. Dazu muss man mit dem Patienten eine sogenannte Abdingungserklärung (nach § 2 der GOÄ) treffen. Dies erfordert jedoch die Einhaltung der zum § 2 GOÄ geltenden Bestimmungen. Wir werden das in einem gesonderten Beitrag darstellen, da sie umfangreich sind und nicht nur bei IGeL zutreffen. Für IGeL spezifisch ist die Frage, ob man diese Vereinbarung in den IGeL-Behandlungsvertrag integrieren sollte. Wir raten davon ab, da dies die Gültigkeit der gesonderten Faktorenvereinbarung gefährdet. In den IGeL-Behandlungsvertrag kommt dann nur ein entsprechender Hinweis auf die gesonderte Vereinbarung und der entsprechende Endpreis.

Untergrenze 1,0-fach

Faktoren unterhalb des 1,0-fachen GOÄ-Satzes zu berechnen, ist im Verhältnis zu Patienten untersagt (BGH am 12.11.2009, AZ III ZR 110/09).

IGe-Leistungen ohne Berechnung anzubieten, ist untersagt. Das gilt selbst im Rahmen von „Aufklärungskampagnen“ (so das LG Berlin am 7.9.2010 zu Leistungen im Rahmen einer „Melanomwoche“ und das LG Arnsberg am 17.10.2007 zu „Gesundheits-Aktionstagen“). Auch wenn solcher-

art Gesundheitsförderung sehr sinnvoll ist, ist hier zu besonderer Vorsicht zu raten, denn das geschieht öffentlich und Anwälte, die sich auf teure Abmahnungen „spezialisiert“ haben, sind da schnell auf den Plan gerufen.

1,0-fach wäre zulässig

IGe-Leistungen mit nur dem 1,0-fachen Steigerungsfaktor zu berechnen, ist jedoch nicht untersagt. Man sollte sich das aber gründlich überlegen. Sinnvoll kann das zum Beispiel sein, wenn zu einer IGeL-Behandlung mehr Sitzungen erforderlich sind, als ursprünglich vorgesehen oder bei Laborleistungen.

Ansonsten bietet man gute Leistung für wenig Geld, zahlt eventuell sogar drauf. Außerdem wird es dann sehr schwer, später IGe-Leistungen jemals wieder adäquat zu liquidieren. In Erklärungsnot kann man auch gegenüber Privatpatienten kommen.

Innerhalb des Gebührenrahmens der GOÄ (1,0-fach bis z. B. 3,5-fach) besteht Wahlfreiheit bei der Bemessung des Faktors und damit des „Endpreises“. Gegebenenfalls ist oberhalb der Schwellenwerte (z. B. 2,3-fach) aber eine Begründung für den höheren Faktor zu geben.

Beachtung des „Marktüblichen“

Entscheidend bei der Wahl des Preises sind betriebswirtschaftliche Aspekte, die Akzeptanz der Preises durch die Patienten und die Beachtung des „Marktüblichen“.

Will man sich vom „Marktüblichen“ nicht zu weit entfernen, ist zu beachten, dass Preisabsprachen jeglicher Art verboten sind. Dies betrifft auch mündliche Absprachen (sog. „Küchenkartelle“). Nicht verboten ist eine Orientierung an den Preisen anderer Kollegen anhand von Beobachtung (sog. „Tankstellenmodell“).

Zulässig ist auch, den von Kollegen kundgetanen Preis für eine IGeL (z. B. in Publikation oder Vortrag) stillschweigend

WICHTIG

- Pauschalpreise sind auch bei IGeL nicht zulässig. Pauschalähnliche Preise können mit ggf. „krummen“ Steigerungsfaktoren erreicht werden
- Die Abrechnung mit Faktoren unterhalb des 1,0-fachen ist gegenüber Patienten nicht erlaubt. Auch IGeL-Angebote im Rahmen von „Kampagnen“ bilden da keine Ausnahme
- Nur den 1,0-fachen Steigerungssatz zu berechnen, ist zwar zulässig, in der Regel aber unklug
- Preisabsprachen jeglicher Art sind verboten. Zulässig ist aber, sich an Preisen anderer Anbieter und am „Marktüblichen“ zu orientieren
- Den „richtigen“ Preis zu verlangen, ist ein wesentliches Qualitätsmerkmal des IGeL-Angebotes

auch für sich als den richtigen zu erkennen. Problematisch bei der Preisbildung kann die Umsatzsteuerpflicht sein.

Ist ein Kollege (z. B. aufgrund der sogenannten „Kleinunternehmerregelung“) nicht umsatzsteuerpflichtig, ist er „automatisch“ erheblich preiswerter.

Nicht billig, sondern angemessen

Ziel der eigenen Preisbildung muss auf jeden Fall sein, bei IGeL nicht durch „Preisdumping“, sondern durch Qualität, Service und Vertrauensbildung den angemessenen Preis zu erzielen. Den „richtigen“ Preis zu verlangen ist ein wesentliches Qualitätsmerkmal des IGeL-Angebotes.

Alle Tipps mit Stichwort-Suchfunktion und Archiv finden Sie auch unter www.abrechnungstipps.de – kostenlos!