
Empfehlungen an Alters-/Pflegeheime zu den ab 2020 geltenden Vorschriften betreffend Rabatte/Vergütungen für Medikamente und Materialien

Ausgangslage

Die Abgabe von Medikamenten, Untersuchungs- und Pflegematerial ist ab 2020 neu geregelt. Betroffen sind ganz besonders jene Pflegeinstitutionen, welche eine eigene Apotheke führen.

Der Leistungserbringer dürfen einerseits keine «nicht gebührenden Vorteile» aus dem Handel mit Produkten annehmen, welche etwa die Wahl der Behandlung beeinflussen ([Art. 55 HMG](#)). Andererseits müssen sie die beim Einkauf von Arzneimitteln oder Pflegematerial erhaltenen direkten oder indirekten Vergünstigungen (wie namentlich Preisrabatte und Rückvergütungen) an die Patienten bzw. Versicherer weitergeben ([Art. 56 Abs. 3 KVG](#)).

Zusammenfassend kann man vereinfacht sagen, dass die Betriebe keine auf dem Einkauf und Verkauf von Medikamenten und Materialien erzielten Gewinne selber behalten dürfen, sondern die ganze Marge den Patientinnen und Patienten oder Versicherern weitergeben müssen.

Empfehlungen

Die neuen Regelungen gelten bei Fachleuten als Geknorze, die Branchenverbände senesuisse und CURAVIVA Schweiz fordern eine praxisgerechte Umsetzung. Allgemein wird ein grosser Graubereich festgestellt: Heute weiss niemand, wie eng die neuen Bestimmungen auszulegen sind und zu Strafen führen können. Nach Gesprächen mit Partnern und Experten können die Branchenverbände – rechtlich nicht verbindlich – folgende Empfehlungen abgeben:

1. Leistungserbringer, welche **absolute Rechtssicherheit** wollen, müssen vollständig auf sämtliche beim Einkauf angebotenen Rabatte verzichten oder diese direkt weitergeben. Wenn sämtliches eingekauftes Material zum gleichen Preis weiterverkauft wird und keine Rückvergütung erfolgt, liegt keine Gesetzesverletzung vor. Gleiches dürfte gelten, wenn mit den Krankenversicherern per Vertrag genau dieser Rabatt vereinbart ist.

Ein Verzicht auf die beim Einkauf angebotenen Vergünstigungen ist aber weder im Interesse der Betriebe noch der Patienten. Aus unserer Sicht ist die Annahme der Vergünstigungen nicht rechtswidrig, wenn diese zur Deckung der unmittelbar damit verbundenen Aufwände verwendet werden. Wer also im Einzelfall sehr konkret nachweisen kann, dass die gesamte Summe für sonst ungedeckte Kosten bei Einkauf, Lagerung und Abgabe dient, macht keinen Gewinn auf dem Kauf/Verkauf von Medikamenten und Materialien und sich kaum strafbar.

2. Leistungserbringer, welche **nicht auf Rabatte/Rückvergütungen verzichten wollen**, müssen nachweisen, dass sie damit keine Gewinne erwirtschaften. Mit geeigneten Mitteln (Kostenrechnung, separate Bücher) ist konkret nachzuweisen, dass die damit zusammenhängenden Kosten mindestens so hoch sind wie die erhaltenen Rabatte.

Eine weitere Variante ist ebenfalls denkbar, welche dazu führt, dass es zu keiner Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis kommt:

3. Leistungserbringer können **anstelle von Rabatten/Rückvergütungen von den Lieferanten gewisse kostenlose Zusatzdienstleistungen** erhalten. Dabei ist alles Mögliche denkbar, was die Abläufe vereinfacht (etwa Verblisterung von Medikamenten, Mithilfe bei der Abrechnung, Liefer-/Abholservice, extra kurze Lieferzeiten usw.).

Weitere Informationen lassen sich dem [Merkblatt von CURAVIVA Schweiz](#) von November 2019 entnehmen.