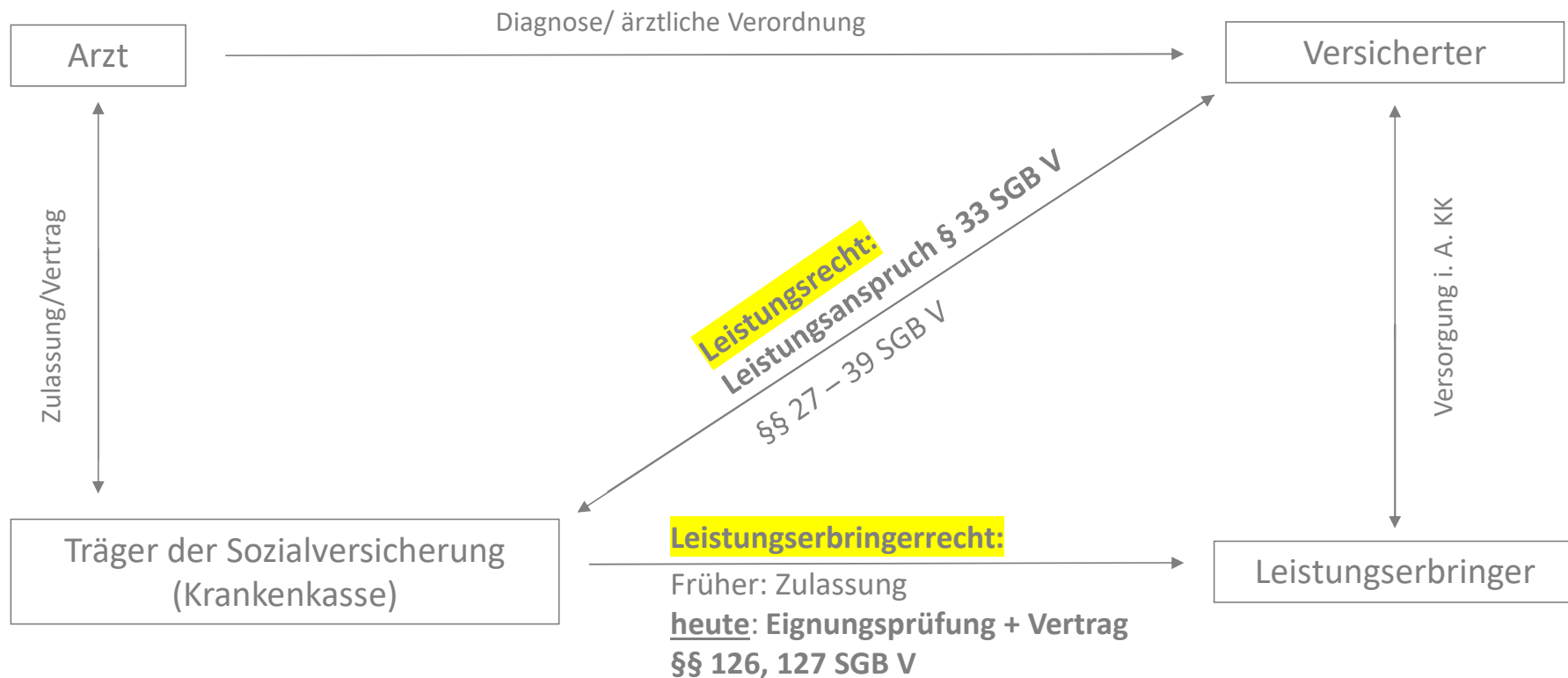


# Hilfsmittelverträge schließen, richtig umsetzen und leben

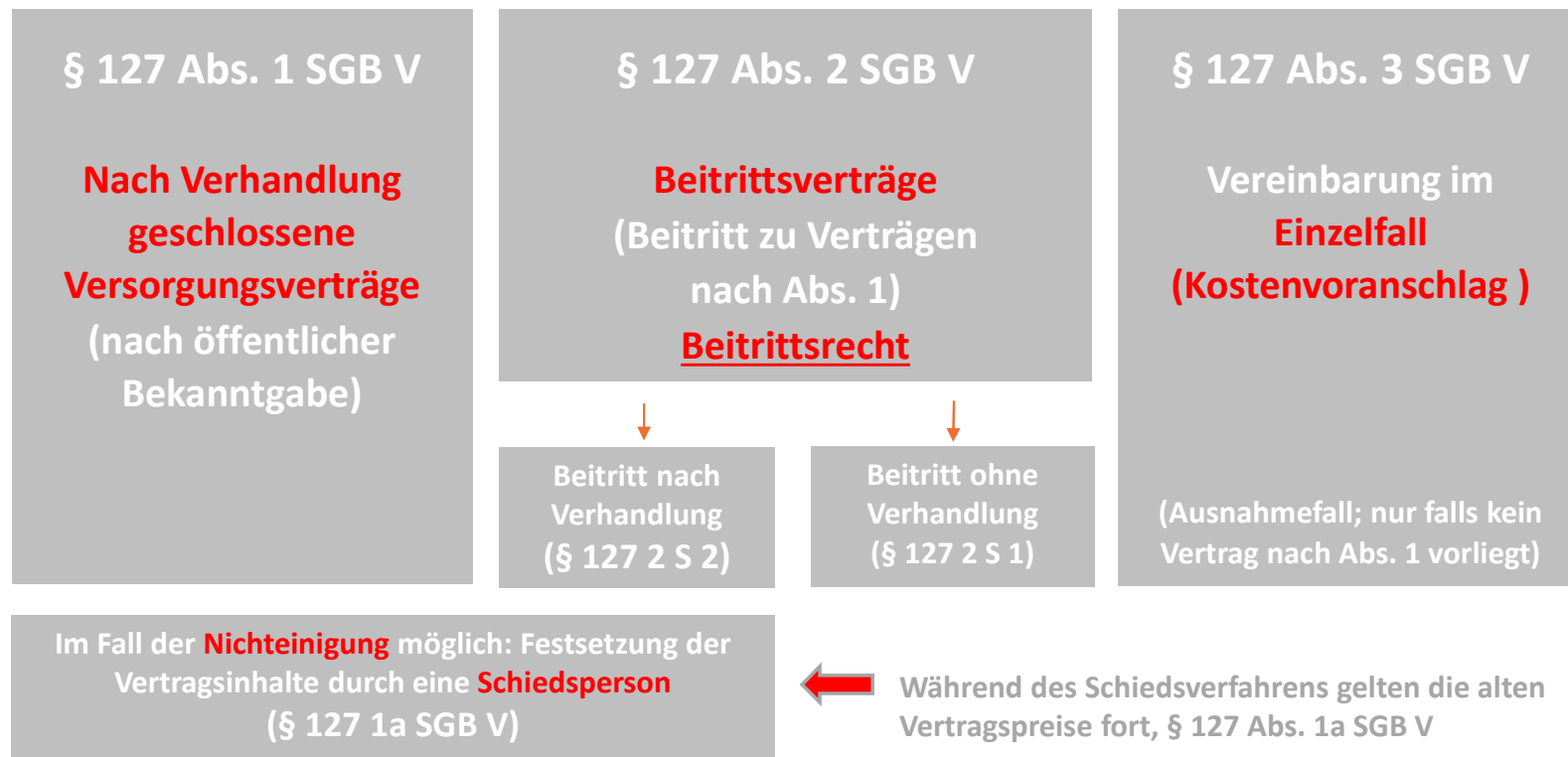
Chancen und Risiken von  
Verhandlungs- und Beitrittsverträgen

17. September 2024 in Berlin

## „Dreiecks-Verhältnis“ - Rechtsbeziehungen in der Sozialversicherung (Hilfsmittel)



## § 127 Abs. 1 - 3 SGB V



## Was gilt?

- Aus §§ 126/127 SGB V folgt: Kassen müssen Verträge schließen
- Ein Verzicht auf einen Vertragsschluss ist im Regelfall nicht rechtskonform (BVA 20.7.2017, 211-5417.1-1077/2010)
- Kostenvoranschläge im Einzelfall (§ 127 Abs. 3 SGB V) können Verträge nach Abs. 1/2 nicht im Regelfall ersetzen
- Kassen müssen Verträge in aller Regel verhandeln (egal ob initial oder im Rahmen von Beitrittsbegehren; es sei denn der Beitretende wünscht keine Verhandlungen)
- Das Verhandlungsrecht im Rahmen des Beitritts zwingt die Kassen zum „ständigen Gespräch“, wenn dies gefordert wird
- Andere Verfahrensarten (Vergabe (Ausschreibung), open house) sind für Hilfsmittelverträge unzulässig (Abweichendes gilt ggf. für andere Versorgungsbereiche wie z. B. Verbandmittel, Diabetes-Teststreifen usw.)

## Welche Anforderungen sind an „Verhandlungen“ zu stellen?

Bundesversicherungsamt, Schreiben v 20.07.2017 Az. 211-5417.1 – 1077/2010

Der Anspruch auf Vertragsverhandlungen umfasst nicht das Recht, Verhandlungen in einem persönlichen Gespräch führen zu können. Über die Art der Verhandlungen entscheiden die Krankenkassen nach pflichtgemäßem Ermessen. Das Angebot des Leistungserbringers muss von der Krankenkasse jedoch entgegengenommen, geprüft und schriftlich oder mündlich angenommen bzw. abgelehnt werden. Kommt es nicht zu einem Vertragsschluss, sollte seitens der Krankenkasse schriftlich dokumentiert werden, aus welchen Gründen das Vertragsangebot abgelehnt wurde.

---

## Wenn die Verhandlung nicht zu einem Vertragsschluss führt: § 127 Abs. 1a SGB V Schiedsverfahren

- Im Fall der Nichteinigung wird der streitige Inhalt ... auf Anruf einer der Verhandlungspartner durch eine von den jeweiligen Vertragspartnern zu bestimmende unabhängige Schiedsperson innerhalb von drei Monaten ab Bestimmung der Schiedsperson festgelegt
- Eine Nichteinigung liegt vor, wenn mindestens einer der Vertragspartner intensive Bemühungen zur Erreichung eines Vertrages auf dem Verhandlungswege nachweisen kann
- Einigen sich die Vertragspartner nicht auf eine Schiedsperson, so wird diese von der ... zuständigen Aufsichtsbehörde innerhalb eines Monats nach Vorliegen der für die Bestimmung der Schiedsperson notwendigen Informationen bestimmt
- Die Schiedsperson gilt als bestimmt, sobald sie sich ... zu ihrer Bestellung bereiterklärt hat
- Der bisherige Vertrag und die bisherigen Preise gelten bis zur Entscheidung durch die Schiedsperson fort

## Und wenn die Verhandlung nicht zu einem Vertragsschluss führt: § 127 Abs. 1a SGB V Schiedsverfahren

- Legt die Schiedsperson Preise fest, hat sie diese so festzusetzen, dass eine in der Qualität gesicherte, ausreichende, zweckmäßige sowie wirtschaftliche Versorgung gewährleistet ist
- Zur Ermittlung hat die Schiedsperson insbesondere die **Kalkulationsgrundlagen** der jeweiligen Verhandlungspartner und die **marktüblichen Preise** zu berücksichtigen (Herausforderung z. B. für Verbände!)
- Die Verhandlungspartner sind verpflichtet, der Schiedsperson auf Verlangen alle für die zu treffende Festlegung erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen
- Die Kosten des Schiedsverfahrens tragen die Vertragspartner zu gleichen Teilen
- Widerspruch und Klage gegen die Bestimmung der Schiedsperson durch die Aufsichtsbehörde haben keine aufschiebende Wirkung. ...
- Der von der Schiedsperson festgelegte Vertragsinhalt oder von der Schiedsperson festgelegte einzelne Bestimmungen des Vertrages gelten bis zur gerichtlichen Ersetzung oder gerichtlichen Feststellung der Unbilligkeit weiter

 „Geschiedete Vertragsinhalte“ sind verbindlich!

---

## Daraus folgt für Leistungserbringer:

- Soweit man kein Vertragspartner ist, aber gerne Vertragspartner werden möchte (zur Prüfung eines möglichen Beitritts):
  - Verträge sollten angefordert werden;
  - Kassen sollten versichern, dass die Informationen vollständig, zutreffend sind (dass es die zugesendeten Verträge in dieser Form auch wirklich gibt und dass sie in dieser Form von Vertragspartnern unterzeichnet wurden)
- Falls ein Vertrag nicht „vollständig beitriffähig“ ist: Verhandlungen sollten aktiv eingefordert und protokolliert werden (nicht alleine hingehen/teilnehmen; Protokoll der Kasse im Nachgang zusenden!)
- Falls Angebote abgelehnt werden (mit oder ohne Verhandlungstermin): Begründung (schriftlich) einfordern!



---

## Fragen, die sich stellen:

- Als Reaktion auf eine Vertragsbekanntmachung: Selber verhandeln – oder andere verhandeln lassen und später beitreten?
- Bei Beitrittsverträgen: Beitritt mit oder ohne Verhandlung?
- Bei schwierigen Verhandlungen:
  - Akzeptieren (unterschreiben oder beitreten)
  - Falls Beitritt: ggf. „Unter Vorbehalt“
  - sich von der Versorgung verabschieden oder
  - Schiedsverfahren durchführen?

## Grundsätzlich gilt:

Auch schlechte Verträge sind wirksame Verträge!

Wenn man also nach zähem Ringen „klein beigibt“ führt das nicht dazu, dass der Vertrag unwirksam oder angreifbar wäre:

- Man kann Verträge mit jedem noch so schlechten Inhalt schließen ...  
so lange keine Verletzung von Gesetzen durch den Vertragsschluss bewirkt wird, ist und bleibt der Vertrag wirksam

## Grenzen hierfür gibt es nur wie folgt:

- Für Krankenkassen gilt: Sie sind als Körperschaften des öff. Rechts an Recht und Gesetz gebunden (Art. 20 Abs. 3 GG)
- Willkürverbot, Diskriminierungsverbot, Gleichbehandlungsgrundsatz, Transparenzgebot ...

## Wenn Kassen Verhandlung ablehnen oder verzögern:

- Leistungserbringer haben grundsätzlich einen Anspruch auf Vertragsverhandlungen → **Einfordern!**
- Kassen dürfen Leistungserbringer nicht ohne sachlichen Grund von Vertragsverhandlungen ausschließen oder gegenüber anderen Leistungserbringern benachteiligen → **Begründung verlangen!**
- Kassen können Vertragsverhandlungen nicht mit Verweis auf andere beitriffsfähige Leistungserbringerverträge ablehnen → **Nachhaken!**

## Was begegnet den Leistungserbringern in der Praxis:

1.

Kassen bieten „Pseudo-Gespräche“ an – sind aber nicht wirklich „verhandlungsbereit“ – oder erklären gewisse Vertragsbestandteile für „nicht verhandelbar“

2.

Kassen verzögern Verhandlungen – und teilen vor Abschluß der Verhandlung mit, dass man inzwischen einen Vertrag abgeschlossen habe, der zum Beitritt angeboten wird (Kostenvoranschläge werden ab sofort abgelehnt)

## Wie kann man auf diese Herausforderungen reagieren?

Klare Struktur in den Verhandlungen, im Zweifel auch mal: Abbruch der Gespräche

- verbunden mit der Erklärung, dass man die Verhandlungen als gescheitert ansieht, um ggf. in ein Schiedsverfahren zu gehen ODER
- um Beitritt zu erklären (ggf. unter Vorbehalt in Bezug auf Klauseln, die man als unzulässig ansieht)

## Berufung auf „AGB-Regelungen“ bei Beitrittsverträgen?

§ 307 Abs. 1 BGB: Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen ...

### Bundesversicherungsamt Schreiben vom 28.12.2010

Az. II 2 – 5471.1 1077/2010:

- Die Angemessenheit einzelner Vertragsklauseln ist entsprechend § 61 S. 2 SGB X, § 69 Abs. 1 Satz 3 SGB V, §§ 305 ff BGB überprüfbar
- Die Anwendung der Vorschriften ...zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen .. setzt jedoch ... voraus, dass es sich um **vorformulierte Vertragsklauseln** handelt, die **nicht zur Disposition** der Vertragspartner gestellt wurden
- Dies ist im Einzelfall zu prüfen
- Zudem ist § 310 BGB zu beachten (= Eingeschränkte Anwendbarkeit der AGB-Kontrollen gegenüber Unternehmen)

## Berufung auf Inhaltskontrolle (AGB):

### Voraussetzung:

### **Klausel darf nicht zur Disposition gestanden haben!**

### Empfehlungen:

- Soweit Kassen einzelne Klauseln nicht verhandeln möchten: Nicht wiederholt ansprechen/nicht lange verhandeln und später kommentarlos «akzeptieren»!
- Ggf. während der Verhandlungen Schreiben an die Kasse, in dem man zusammenfasst, dass die Klauseln X/Y nicht verhandelbar waren (Schweigen der Kasse hierzu: «Zustimmung» (Schutzfunktion Körperschaft öff. Rechts))
- Immer zweite Person zu Telefonaten hinzuziehen/Dokumentation der Gesprächsinhalte!
- Erklärung des Beitritts (später) unter dem Hinweis, dass man die Klauseln X/Y (wie besprochen) nicht akzeptiert/nicht für wirksam hält

---

Treffen Sie die richtige Entscheidung in Bezug auf die Art des Vertragsschlusses!

Überlegungen:

- Welchen Einfluss kann ich in Gesprächen nehmen?
- Ist eine Verhandlung wirtschaftlich sinnvoll für mein Unternehmen?
- Gibt es Punkte, die für mich so wichtig sind, dass sie platziert werden müssen?

Falls ein Versuch der Einflussnahme nicht zwingend erscheint:

Beitritt (unter Vorbehalt) als bessere Option?



---

## Kommen Sie mit den Kassen „auf Augenhöhe“

### Empfehlungen:

- Gespräche auch mal abbrechen, wenn man an kritischen Punkten überhaupt keine Einigung erzielen kann (und ggf. Schiedsverfahren oder späterer Beitritt unter Hinweis auf «Nicht-Akzeptanz der kritischen Klauseln» – AGB)
- Genaue Dokumentation der Gesprächsinhalte/Reaktionen sowie «Beweisbar-Machen» der «Nicht-Disposition» durch entsprechende Vermerke/Schreiben bzw. Zusendung von Gesprächsprotokollen an die Krankenkasse
- Beitritt ggf. unter Hinweis ( Vorbehalt) auf Klauseln, die man als rechtswidrig einstuft

## Und noch zum Schluss: Kooperationen und Zusammenschlüsse: Vertrags- und Verhandlungsgemeinschaften, um „mehr Druck“ zu erzeugen?

### Rahmenbedingungen und „Learnings“ aus dem Kartellverfahren ARGE Hilfsmittel 2023\*:

- Verbände der Leistungserbringer dürfen Verträge verhandeln, auch dann, wenn sie eine „kartellrechtsrelevante Größe“ überschreiten
- Voraussetzung: Satzung des Verbandes bildet den Gegenstand (Vertragsverhandlung § 127 SGB V) als Verbandszweck ab
- Verboten sind in jedem Fall auch für Verbände:
  - Preisabsprachen, Gebietsaufteilungen oder ähnliche Absprachen mit „Dritten“
  - (mit Dritten) koordiniertes Verhalten
- „Arbeitsgemeinschaften“ (lockere Zusammenschlüsse zum Zweck einer gemeinsamen Verhandlung) müssen Kartellgrenzen im Auge behalten (d. h. keine Bildung solcher ARGES, soweit eine marktstarke Position erreicht sein könnte)

PS: Für Krankenkassen gelten die Beschränkungen nicht; Kassen sind keine Unternehmen und unterliegen daher nicht dem Kartell-/Wettbewerbsrecht

Herzlichen Dank für Ihr Interesse  
und Ihre Aufmerksamkeit!!!

---

Rechtsanwältin  
Bettina Hertkorn-Ketterer

Röckesbergstrasse 2  
53227 Bonn

Tel: +49 228 908 750 83  
Mobil: +49 171 547 0097  
[mail@kanzlei-hertkorn.de](mailto:mail@kanzlei-hertkorn.de)

---