

Bundessozialgericht/Kontrastmittel im Sprechstundenbedarf

# Exklusiv-Ausschreibungen gefährden Patientenversorgung

CHAKIB LEMZOURI, LEITER FÜR GESUNDHEITSPOLITIK, BRACCO IMAGING DEUTSCHLAND

Obwohl das Bundessozialgericht (BSG) in einem Urteil vom 21. September 2023 (Az.: B 3 KR 4/22 R; Parallelentscheidung unter Az.: B 3 KR 6/22 R) feststellte, dass es für Exklusivverträge von Kontrastmitteln keine rechtliche Grundlage gibt, halten die Krankenkassen in den Regionen Rheinland-Pfalz, Saarland, Schleswig-Holstein, Nordrhein und Westfalen-Lippe weiterhin an ihnen fest. Dort bestimmen die Krankenkassen nur anhand des niedrigsten Preises einen Hersteller als Ausschreibungsgewinner. Dieser bekommt als einziger einen Rabattvertrag mit der Krankenkasse, um die jeweilige Region einer Kassenärztlichen Vereinigung (KV) mit Kontrastmitteln zu beliefern.

Gleichzeitig erinnern die Krankenkassen die Vertragsärzte an ihre Pflicht zur wirtschaftlichen Verordnung. Da die Gefahr besteht, dass andere Produzenten auf diese Weise langfristig vom Markt verdrängt werden, können Monopole ent-

stehen. Zudem steigt durch Exklusiv-ausschreibungen das Risiko von Lieferengpässen, was wiederum eine Gefährdung der Patientenversorgung bedeutet.

## BSG: Keine rechtliche Grundlage für Exklusivverträge in der GKV

In dem Urteil des BSGs ging es um den Zahlungsanspruch eines pharmazeutischen Großhändlers gegen die AOK Rheinland-Pfalz/Saarland. Die Krankenkasse wollte diesen Hersteller nicht für die Kontrastmittelbelieferung in der KV-Region vergüten, da dieser in der vorangegangenen Exklusiv-ausschreibung keinen Zuschlag erhalten hatte.

Das BSG stellte fest, dass für Exklusivverträge in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) keine rechtliche Grundlage existiert und sie daher nicht dem Vergütungsanspruch des pharmazeutischen Großhändlers entgegenstehen. Exklusiv-ausschreibungen verändern die Markt- und Wettbewerbsbedingungen direkt und benachteiligen die nicht bezuschlagten Marktteilnehmer.

Zudem werden auch die Ärzte auf die Verordnung des Ausschreibungsgewinners hingewiesen und sind dadurch weniger frei bei der Wahl des am besten geeigneten Mittels für ihre Patienten. Verein-



Foto: Photogenika

Chakib Lemzouri, Leiter für Gesundheitspolitik bei der Bracco Imaging Deutschland GmbH.

barungen von Exklusivität und der damit verbundene Eingriff in die Berufsfreiheit (Art. 12 Grundgesetz) sind demnach bezüglich des Absatzes von Kontrastmittel nicht zulässig.

## Problematisch: Ein-Partner-Modell

In der Kritik stehen Exklusiv-ausschreibungen im Ein-Partner-Modell. Krankenkassen erteilen in jedem Fachlos nur

Ausgabe 5/2024

**SPECIAL:**  
**Bandagen**

Anzeigenschluss:

**2. April 2024**

Horst Bayer  
Verkaufsleitung Media  
Tel. 0 75 20/9 58-30  
h.bayer@mtd.de

einem Hersteller – dem mit dem günstigsten Preis – in der Regel für zwei Jahre den Zuschlag. Sollte der Gewinner die Nachfrage nicht bedienen können, kommt es zu an sich vermeidbaren Versorgungsengpässen. Als beispielsweise der Lockdown 2022 in Shanghai zur Schließung des chinesischen Hafens führte und ein internationaler Hersteller nicht wie gewünscht liefern konnte, entstand ein Kontrastmittelmangel in Europa.

Obwohl es weitere Anbieter gab, durften Ärzte Kontrastmittel dieser Hersteller nicht bestellen. Selbst wenn Ärzte in solchen Krisenzeiten auf nicht bezuschlagte Hersteller zurückgreifen wollen, verfügen diese oftmals nicht so kurzfristig über den nötigen Vorrat. Solche Engpässe kommen nur zustande, weil bei Exklusivausschreibungen ausschließlich die Wirtschaftlichkeit und nicht das Patientenwohl an erster Stelle steht.

### Alternative Lösungen: Open-House und Mehr-Partner-Modell

Auf Exklusivausschreibungen im Ein-Partner-Modell lässt sich leicht verzichten, da es durchaus Alternativen gibt. Eine Möglichkeit sind beispielsweise Exklusivausschreibungen im Mehr-Partner-Modell. Dabei bekommen mindestens zwei Hersteller einen Zuschlag und Ärzte so die Chance, frei zwischen diesen Anbietern zu wählen. Sollte ein Zuschlagsgewinner nicht in der Lage sein, Kontrastmittel zu liefern, könnte der zweite oder gegebenenfalls ein dritter Zuschlagsempfänger einspringen. Auf diese Weise ließe sich das Risiko von Lieferengpässen vermeiden.

Eine weitere Möglichkeit sind Open-House-Verträge, über die in manchen KV-Regionen die Belieferung mit Kontrastmitteln erfolgt. In diesem Fall geben die Krankenkassen die Bedingungen des Ver-

trages vor, insbesondere auch die Preise. Jeder Hersteller, der die Bedingungen akzeptiert, kann dem Vertrag beitreten und in der jeweiligen KV-Region in den Wettbewerb mit den anderen Teilnehmern treten. Ärzte entscheiden selbst, von welchem der Vertragspartner sie das Produkt verwenden möchten, und können bei Lieferproblemen eines Anbieters auf mehrere Alternativen zurückzugreifen.

Sowohl Exklusivausschreibungen im Mehr-Partner-Modell als auch Open-House-Verträge minimieren demnach zumindest Ausfallrisiken und gewährleisten eine größere Anbietervielfalt im Vergleich zu Exklusivverträgen. Es existieren damit durchaus Alternativen zu den laut BSG rechtswidrigen Exklusivverträgen im Ein-Partner-Modell – die Patientenversorgung sollte also nicht länger gefährdet werden. <

# Wir drucken umweltfreundlich

Das Wohl unserer Umwelt liegt uns am Herzen. Deshalb drucken wir den MTD Medizintechnischer Dialog – genau wie unsere anderen Verlagsprodukte – komplett klimaneutral. Das bedeutet, dass wir die beim Druck unvermeidbaren CO<sub>2</sub>-Emissionen durch die Unterstützung klimafreundlicher Projekte ausgleichen. Unsere Leser schätzen das.



[www.maurer-fachmedien.de](http://www.maurer-fachmedien.de)