

## Mehr Risiko als Chance

Das AVL-Paket als Pauschalpreis nach GOZ 2012. Auszugsweiser Vorabdruck aus dem Skript „AVL-Kalkulation 2.0“ von Prof. Dr. Dr. Robert A.W. Fuhrmann.

Sowohl auf Werbeflyern und Internetbannern als auch auf Zeitungsanzeigen oder Praxishomepages werden teilweise Pauschalhonorare für zahnärztliche Leistungen als „AVL-Paketpreis“ oder gar „All-inclusive-AVL-Paket“ angeboten. Ob Aligner-Therapie für zehn Personen für 2.500,-€ (bei Groupon), Implantate für 888,-€, Bleaching für 250,-€ bis hin zur „PZR for free“ aus der Schulfest-Tombola – AVL-Paket oder Pauschalpreise aus kieferorthopädischen Praxen einer Region werden bei gesetzlichen Krankenkassensachverständigen, in Netzwerken und Beratungsstellen offen kommuniziert. Mitunter wurden die außervertraglichen KFO-Angebote sogar bereits von Verbraucherberatungen durch anonyme Testpatienten bewertet.

Dabei werden die verschiedenen AVL-Leistungsangebote finanziell von „preiswert“ bis „teuer“ eingestuft und parallel dazu der Leistungsumfang qualitativ nach medizinischer Notwendigkeit bewertet. Gemeinsam mit den IGeL-Leistungen aus den humanmedizinischen Praxen werden jene AVL-Paketpreise in der Kieferorthopädie von den gesetzlichen Krankenkassen aktuell kontrovers diskutiert.

Die Kassenärztliche Vereinigung Hessen mahnt zu mehr Sachlichkeit in der Debatte um die angebliche Sinnlosigkeit verschiedener Selbstzahlerleistungen. Maßgeblich ausgelöst wurde die seit Wochen schwelende Diskussion durch die Freischaltung des gemeinsamen vom Medizinischen Dienst der Krankenkassen (MDK) und dem GKV-Spitzenverband ins Leben gerufenen Online-Portals [www.igel-monitor.de](http://www.igel-monitor.de).

Aus diesem aktuellen Anlass hat die SPD-Fraktion im Bundestag mit dem Antrag 17/9061 vom 10. Mai 2012 von der Bundesregierung gefordert, die IGeL-Leistungen einzudämmen. Bei IGeL soll grundsätzlich ein schriftlicher Behandlungsvertrag geschlossen werden. Auch sollen die Patienten in einem persönlichen Gespräch umfassend über

die Leistung aufgeklärt werden und immer eine schriftliche Rechnung erhalten. Keine Barzahlung in den Praxen.

Dieser politisch eingeforderte Sachverhalt ist in den zahnärztlichen Praxen durch die GOZ-Reform 2012 nahezu unbemerkt bereits Realität geworden. AVL-Vereinbarungen für GKV-Versicherte müssen schriftlich vor der Behandlungsaufnahme auf Basis des Sozialgesetzbuchs V und der GOZ erfolgen.

Einige GKV-Versicherungen, wie beispielsweise die BKK Verkehrsbau Union, nehmen die aktuelle Debatte zum willkommenen Werbeanlass und gewähren freiwillig seit März 2012 einen festen Zuschuss von 100,-€ zur Glattflächenversiegelung bei Multiband-anwendung. Eine begrüßenswerte AVL-Unterstützung?

Die gesetzliche BKK VBU schreibt sogar die kieferorthopädischen Praxen und Kliniken an und bittet die Praxisteams, ihre Kassen-Werbeflyer an andere Patienten zu verteilen und auf diese einzigartige Zusatzleistung hinzuweisen (siehe Abb. Seite 14).

Patienten schätzen Festpreis-Angebote in der Medizin, da viele teurere Gesundheitsleistungen als Gesamtpaket zu einem überschaubaren Preis eingekauft werden können. Gleichzeitig suggeriert der All-inclusive-Paketpreis emotional ein Schnäppchen mit viel Rabatt. In der gewerblichen Wirtschaft ist dieses Lockmittel alltäglich anzutreffen. So existiert das All-inclusive-Urlaubspaket bereits seit Langem in unserem Werbealltag.

Bei ärztlichen Leistungen sind solche Pauschalpreisangebote problematisch und hinsichtlich der Konformität zur GOZ/GOÄ eher unzulässig. Die schriftliche Honorarvereinbarung ist zwar eine Art bürgerlicher Kostenvoranschlag. Aber das LG Meiningen hat in seinem Urteil vom 7.2.2002 (AZ: 1 O 1001/01) dazu ausgeführt, dass eine exakte Kostenangabe zum Zeitpunkt der Patientenaufnahme schwer möglich sei. Analog zu einem Kosten-

voranschlag nach § 615 BGB ist ein Kostenvoranschlag erforderlich. Die darin enthaltenen Angaben müssen soweit als möglich individualisiert sein und sich auf die im konkreten Behandlungsfall voraussichtlichen Kosten beziehen. Für den Patienten sind diese schriftlichen Angaben unverzichtbar, um die finanziellen Risiken bzw. die Größenordnung zu kennen. Wichtiger Grundsatz ist dabei die eindeutige Abgrenzung von gesonderten privaten Wahlleistungen und gesetzlich zustehenden Leistungen. Dabei darf auf den Patienten kein Druck im Sinne von Nötigung zum AVL-Paket ausgeübt werden.

Das Einhalten des Schriftsatzes, die Anwendung der GOZ und die Wahlfreiheit für den Patienten sind die Grundlage jeglicher außervertraglicher Wahlleistungs-



erbringung. Die gebühren- und berufsrechtlichen Gründe hierfür sind, dass die medizinische Berufsordnung der Zahnärzte (§ 15 Abs. 1; MBO-Z) fordert, dass das geforderte Honorar individuell angemessen sein muss. Die GOZ geht noch weiter und geht von Mindest- und Höchstpreisen aus, innerhalb derer der Gebührenrahmen durch Veränderung des Steigerungsfaktors (Faktor

1,0-3,5) je nach Zeitaufwand und Schwierigkeitsgrad individuell angepasst werden kann (GOZ § 5 Abs. 2).

Wirbt ein Zahnarzt dennoch mit einem Pauschalpreis, verstößt er gegen die Preisvorschriften der GOZ und handelt zusätzlich unlauter im Sinne des § 3 UWG (LG Bonn, 21.4.2011; Az: 14 O 184/10).

Fortsetzung auf Seite 14 **KN**

ANZEIGE



**Empower Clear Braces**

„Empower Clear“  
Die ästhetische Lösung selbstligierender Brackets  
von American Orthodontics

Jetzt neu bei American Orthodontics „Empower Clear SL“ – die ästhetische selbstligierende Lösung für Ihre Behandlung.

Unser neues ästhetisches SL Low Profile Bracket besticht durch seine abgerundeten Konturen in Verbindung mit höchstem Tragekomfort für Ihre Patienten.

Ein sehr stabiler Clip erleichtert Ihnen das Handling beim Öffnen und Schließen. Durch die bewährte SL Technik verkürzt sich die Behandlungs- und Stuhlzeit enorm.

Eine anatomisch genau angepasste und tausendfach bewährte „Quad-Matte“™ Basis garantiert Ihnen eine optimale Haftkraft, bei gleichzeitig komfortablem Debonding.

**AO**  
AMERICAN ORTHODONTICS

Lagesche Str. 15 D, D-32657 Lemgo  
Fon: 05261-9444-0, Fax: 05261-9444-11  
info@americanortho.de, www.americanortho.com

**Kundenservice** Freecall 0800-0264636, Freefax 0800-0263293



**MEHR FÜR KINDER - 100 EURO FÜR DEN SCHUTZ DER ZÄHNE**

Zahnschienen sorgen zwar für ein gerades Gebiss, können aber den einzelnen Zahn angreifen. Als einzige Krankenkasse unterstützt die BKK-VBU Familien dabei, mögliche Folgeschäden fester Zahnschienen bei Kindern so gering wie möglich zu halten. Wir bezuschussen seit Januar 2012 die Glattflächenversiegelung bei einer festen Zahnschiene mit einem Betrag von 100 Euro.



**WENN IHR KIND EINE FESTE ZAHNSCHIENE BRAUCHT**  
Eine feste Zahnschiene ist eine sehr gute Behandlungsmethode, erschwert jedoch die Mundhygiene. Wer eine Zahnschiene trägt, muss seine Zähne deshalb noch gründlicher putzen und alle Hilfsmittel einsetzen, die es gibt. Aber das ist gar nicht so leicht, denn an den Plättchen der Spange, die auf die Zähne aufgeklebt und mit Bändern und Bögen verbunden werden, können sich Speisereste hartnäckig festsetzen. Um diese Brackets lagert sich somit viel Zahnbelag ab, welcher zu Entkalkungen (weiße Flecke) bis zur Karies auf der Vorderseite der Zähne führen kann. Diese Schäden werden nach Abnahme der Apparatur deutlich sichtbar und sind irreparabel.

Im Rahmen dieser Behandlung bieten die Kieferorthopäden als Zusatzleistung eine Glattflächenversiegelung an.

**WAS IST EINE GLATTFLÄCHENVERSIEGELUNG?**  
Bevor die Brackets auf die Zähne Ihres Kindes geklebt werden, wird das Bracketumfeld mit einem Schutzlack versiegelt, um Folgeschäden wie Karies zu vermeiden. Das ist eine sehr sinnvolle Behandlung und stellt einen zusätzlichen Schutz dar. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Zahnhygiene vernachlässigt werden darf. Eine gründliche Zahnreinigung ist weiterhin unerlässlich.

**UNSER EXKLUSIVES ANGEBOT FÜR SIE**  
Bisher musste die Glattflächenversiegelung allein von den Eltern getragen werden. Wir bezuschussen als einzige Krankenkasse einmalig im Rahmen der Behandlung mit Multiband-Brackets die Versiegelung der Glattflächen auf dem Zahn mit 100 Euro. Damit bieten wir den Eltern einen großen Anreiz, in die Zahngesundheit ihrer Kinder zu investieren und weisen zudem die Zusatzangebote für Familien nochmals aus.

Bei Fragen zur Glattflächenversiegelung berät Sie unser BKK-VBU Zahnteam unter 0 30 7 26 12 - 27 00.

**SO EINFACH FUNKTIONIERT ES**  
Nachdem der Kieferorthopäde die Glattflächenversiegelung vorgenommen hat, reichen Sie die Rechnung ganz einfach bei uns ein. Wir überweisen Ihnen dann zeitnah den Zuschuss von 100 Euro direkt auf Ihr Konto.

*meine-krankenkasse.de*

BKK-VBU, Lindenstraße 67, 10969 Berlin, 24-h-Servicetelefon: 01802 - 31 31 72\*, Servicefax: 01802 - 31 31 72\*

(Mit freundlicher Genehmigung der BKK VBU)

**KN Fortsetzung von Seite 13**

Bei diesem Verfahren hatte ein Zahnarzt Implantate in der Tagespresse zum Pauschalpreis von 888,-€ angeboten. Das Gericht war der Auffassung, dass es sich um eine reißerische Werbung handelt und zudem gegen den § 5 Abs. 2 GOZ verstößt. Das Landgericht erläuterte seine Auffassung, dass ein Festpreis nach § 2 GOZ durchaus individuell mit dem Patienten befundbezogen vereinbart werden könne, die Bezahlung eines pauschalen Honorars ohne jegliche Kenntnis der individuellen Voraussetzungen des betreffenden Patienten diesen Anforderungen nicht genüge. Darüber hinaus hat der Zahnarzt unlauter gehandelt, weil er eine irreführende geschäftliche Handlung vorgenommen hat, die zur Täuschung über wesentliche Merkmale der angebotenen Dienstleistung, wie z. B. das individuelle Risiko für den einzelnen Patienten, getäuscht hat.

**Festpreis somit unmöglich?**

Dennoch erlaubt die GOZ in § 2 Abs. 1 und 2 eine schriftliche Vereinbarung eines Festpreises für medizinisch notwendige Leistungen und in GOZ § 2 Abs. 3 eine schriftliche Vereinbarung eines Festpreises für medizinisch nicht notwendige Leistungen. Nun, was ist jetzt der Unterschied zwischen Festpreisgestaltung für den sogenannten einzelnen Patienten oder Paket-Pauschalpreis für die Werbung? Als verbindliche Kalkulationsgrundlage einer jeden Honorarvereinbarung und Liquidation ist dabei die Gebührenordnung für Ärzte bzw. Zahnärzte (GOÄ, GOZ) heranzuziehen. Der BGH hat die Anwendung der Gebührenordnung sogar für kosmetische Leistungen als einzige gültige Honorargrundlage festgelegt (23.3.2006, AZ: III ZR 223/05). Für die Gestaltung einer Honorarvereinbarung bzw. Liquidation ist dabei unabhängig, ob die Leistungen medizinisch notwendig sind, indiziert sind oder nicht zur Hei-

lung einer Gesundheitsstörung erforderlich waren (Bracketfarbe). Die Erhebung von Pauschalhonoraren, Pauschal-Paketpreisen ist vor der individuellen Patientenuntersuchung, Befundung und der eingehenden Verhandlung rechtlich unzulässig. Somit eignet sich der AVL-Paketpreis in der Kieferorthopädie nicht als leicht verständliche Werbebotschaft. Neben den berufsrechtlichen Komplikationen mit den Zahnärztekammern sind feste Paketpreise oder pauschalierte Rabatte eine Form der irreführenden Werbung. Diese a priori Preisfestlegungen sind anpreisend und blenden das individuelle medizinische Risikoprofil des betroffenen Patienten vollkommen aus. Neben dem berufsrechtlichen Ermittlungsverfahren der Kammer besteht die Gefahr in der Abmahnung durch einen konkurrierenden Kollegen. Der Verstoß gegen die GOZ wird als eine unlautere geschäftliche Handlung nach § 3 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb eingestuft (UWG). Diese Sichtweise eröffnet einem Mitbewerber im Markt die Möglichkeit, die Unterlassung der Werbung mit Pauschalpreisen einzuklagen.

Der formale Weg einer Festpreisabrede nach GOZ und anschließenden schriftlichen Vereinbarung nach § 2 der GOZ setzt nach neuer GOZ 2012 eine sogenannte „Individualabrede“ zwischen Zahnarzt und Patient voraus.

Bei dieser gesetzlich eingeforderten Individualabrede muss eine umfassende medizinische und wirtschaftliche Aufklärung und Dokumentation erfolgen. Der Patient bzw. der Zahlungspflichtige muss über die Möglichkeit der Aus- und Abwahl von angebotenen diagnostischen und therapeutischen Leistungen, die möglichen alternativen Therapiekonzepte nachweisbar aufgeklärt werden. Ebenso hat das Praxisteam hinsichtlich der Schwierigkeiten bei der Genehmigung und Erstattung von Kostenträgern nachweislich aufzuklären.

Der Arzt ist darüber hinaus verpflichtet, diese Aufklärung zu dokumentieren, da im Rahmen einer gerichtlichen Auseinandersetzung über diesen Sachverhalt er allein die Beweislast für diese



© Andres

wirtschaftliche Aufklärung trägt. Es empfiehlt sich somit, generell so viel wie möglich schriftlich zu vereinbaren, im AVL-Vertrag, im AVL-Behandlungsplan, in der Eigenanteil-Aufklärung, in der medizinischen Risikoaufklärung und in der Karteikarte. Bei jedem Streitfall sind diese Dokumente von zentraler Bedeutung.

**Pauschalrabatt in den Praxen erlaubt?**

Das Bundesverfassungsgericht als oberste rechtliche Instanz hat einerseits die unbegrenzte Anwendung der GOZ bei einer individuellen Vertragsgestaltung als eindeutige Berufsfreiheit für alle Zahnärzte deklariert. Andererseits stellt die GOZ eine für alle Zahnärzte zwingende Preiskalkulationspflicht dar. Dennoch ist zukünftig mit Lockerungen bei der zahnärztlichen Preiskalkulations- und Werbefreiheit zu rechnen. Die neuen Beschlüsse des BVerfG vom Juni 2011 (BVerfG 1.6.2011, 1 BvR 233/10 und 235/10) erfolgten überraschend gegen die Kammerhoheit. In diesen Urteilen werden Pauschalpreise oder besser gesagt Pauschalrabatte für die professionelle Zahnreinigung als vollkommen zulässig angesehen. Die Verfassungsrichter erlaubten die Verlosung einer kostenfreien PZR

im Rahmen einer Tombola. Dies erfordere das Grundrecht der zahnärztlichen Berufsfreiheit. Da die Zahnärztekammern das Werben mit Pauschalpreisen überall streng verfolgen, bleibt zurzeit die kostenlose PZR oder der kostenlose Airflow als einziges Pauschalangebot für zahnärztliche Werbemaßnahmen übrig. Inwieweit die kostenlose PZR in den regionalen kieferorthopädischen Markt mit AVL-Paketen und sonstigen außervertraglichen Leistungsangeboten Einzug hält, bleibt abzuwarten. Meines Erachtens wird der Werbeslogan „white braces for free“ bald in die AVL-Kalkulation der kieferorthopädischen Praxen einfließen. Weitere Informationen zu diesem Themengebiet erhalten Sie unter folgenden Homepages: www.kiss-orthodontics.de, www.AVL-KFO.de, www.KFO-GOZ.de **KN**

**KN Adresse**

Prof. Dr. Dr. Robert A. W. Fuhrmann  
Martin-Luther-Universität  
Halle-Wittenberg  
Große Steinstr. 19  
06097 Halle (Saale)  
Tel.: 0345 557-3738  
Fax: 0345 557-3767  
robertfuhrmann@web.de  
www.kiss-orthodontics.de

**KN Kurzvita**

Univ.-Professor Dr. med. Dr. med. dent. Robert A. W. Fuhrmann

- geboren am 1.8.1960
- 1979–1988 Studium der Humanmedizin und Zahnmedizin, Universität des Saarlandes
- 1985 Promotion zum Dr. med.
- 1990 Promotion zum Dr. med. dent.

- 1988–1990 Kieferorthopädische Weiterbildung in Fachpraxen
- ab 1991 Assistent an Klinik für KFO RWTH Aachen
- 1993 FZA für Kieferorthopädie, Ernennung zum Oberarzt
- 1994 Einsetzung in C1-Assistentenstelle
- 1995 Habilitation
- 1995 Arnold-Biber-Preis der DGKFO
- 1997 Tagungsbestpreis der Strasbourg Osteosynthesis Group
- 1998 Einsetzung in C2-Oberassistentenstelle
- 1999 Hauptredner der EOS
- 1999 Ernennung zum außerplanmäßigen Professor
- 2000 Hauptredner der Harvard Society of Orthodontics
- 2002 Ruf an Lehrstuhl für KFO der Universität Halle-Wittenberg
- seit 12/2003 Direktor der Poliklinik für KFO der Universität Halle-Wittenberg

ANZEIGE

**www.zwp-online.info**

FINDEN STATT SUCHEN.

**ZWP** online



www.zwp-online.at

Auch in Österreich und der Schweiz!

www.zwp-online.ch