

Rabatt, Fixpreis und Co. in Zahnarztpraxen

| Claudia Göpfert

Vorbei sind die Zeiten, in denen Zahnärzte nur dann konsultiert wurden, wenn der Zahn schmerzte. Auch gesetzlich versicherte Patienten nehmen die Zahnärzte immer mehr als Dienstleister wahr. Sie sind bereit, auch Leistungen in Anspruch zu nehmen, die ihre Versicherung nicht oder nur teilweise erstattet – sei es nun die professionelle Zahnreinigung, Bleaching oder Implantate.

Als gesetzlich versicherte Patienten haben Sie sich bisher nicht mit zahnärztlichen Rechnungen auseinandergesetzt. Die Abrechnung nach Gebührensätzen und Steigerungssätzen ist Ihnen völlig unbekannt. Die meisten Verbraucher sind durch das tägliche Leben auch daran gewöhnt, den Preis für eine Leistung schon vor der ersten Kontaktaufnahme zu kennen, vielleicht einen besonderen Anreiz wie einen Rabatt oder ein kleines Geschenk zu erhalten und sich auf dieser Grundlage für oder gegen einen Anbieter entscheiden zu können.

Diese Erwartungshaltung wird sicherlich oft in die Zahnarztpraxen übertragen. Wenn auf der Praxishomepage die professionelle Zahnreinigung beworben wird, wollen viele Patienten wissen, wie viel dies kostet, und wünschen sich diese Auskunft, bevor sie einen Termin vereinbaren.

In der Folge gibt es in der jüngeren Vergangenheit immer wieder Zahnarztpraxen, die für solche Behandlungen, in erster Linie die professionelle Zahnreinigung, Bleaching oder Implantationen, Pauschalpreise angeben oder gar Sonderangebote anbieten.

Doch ist dies erlaubt? Grundsätzlich sind beide Angebotsformen mit absoluter Vorsicht zu genießen. In aller Regel stellen sich diese Angebote als



unzulässig dar, was dazu führen kann, dass sie auf Unterlassung in Anspruch genommen werden.

Pauschalpreisangabe

Auch wenn Pauschalpreise teilweise zulässig sein können, stellen sich entsprechende Werbeangebote in der Regel als unzulässig dar. Grundsätzlich muss bei der Betrachtung unterschieden werden zwischen reinen Verlangensleistungen wie dem Bleaching und anderen Leistungen, die gemäß der GOZ beziehungsweise analog dieser (z.B. Implantate, professionelle Zahnreinigung) berechnet werden.

a. Professionelle Zahnreinigung und Bleaching

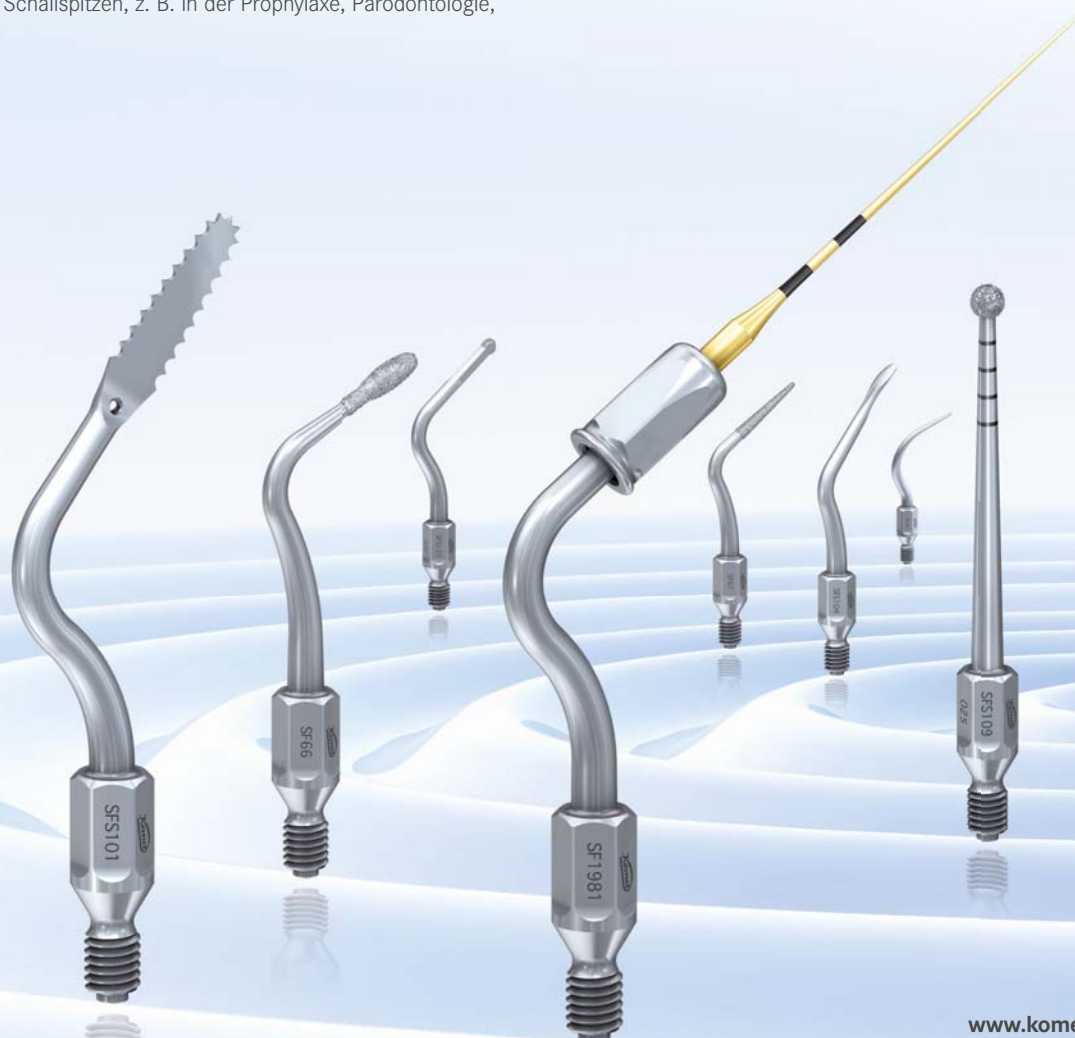
Gemäß §1 Abs.1 GOZ bestimmt sich die Vergütung für Leistungen der Zahnärzte grundsätzlich nach dieser Verordnung. §5 GOZ regelt genauer, dass die Höhe der einzelnen Gebühr sich nach dem Einfachen bis Dreieinhalbfachen des Gebührensatzes bemisst (Abs.1) und die Gebühren innerhalb des Gebührenrahmens unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistung sowie der Umstände bei der Ausführung nach billigem Ermessen zu bestimmen sind (Abs.2).



SonicLine. Ein echtes Spitzenteam.

Wenn Qualität, Effizienz und Sicherheit sich ideal vereinen, dann steckt dahinter der Systemgedanke von Komet®. So auch bei der SonicLine, dem hochwertigen Schallspitzensortiment – Made in Germany – mit universellem Schallhandstück und perfekt abgestimmtem Zubehör. Die SonicLine unterstützt Sie mit über 70 verschiedenen Schallspitzen, z. B. in der Prophylaxe, Parodontologie,

Kronstumpfpräparation, Endodontie, Chirurgie und Implantologie. Den Hygieneaspekt erfüllt die SonicLine ebenfalls perfekt. Denn nur Komet bietet Ihnen einen Spüladapter für Schallspitzen, der Teil eines validierten Verfahrens ist und die verlässliche Aufbereitung im RDG ermöglicht.





Zahnmedizinisch notwendige Leistungen, die nicht von der GOZ erfasst sind, werden gemäß §6 Abs.1 GOZ analog einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung in Rechnung gestellt.

Die im Rahmen von Implantationen erbrachten Leistungen finden sich unter mehreren Positionen der GOZ wieder. Und auch die professionelle Zahnreinigung ist bereits vor über drei Jahren in die GOZ aufgenommen worden und damit grundsätzlich nach dieser abzurechnen.

Damit ist nach der GOZ für diese Leistungen die Bewerbung und die Abrechnung eines Pauschalpreises grundsätzlich nicht möglich.

Bei diesen Vorschriften der GOZ handelt es sich um sogenannte Marktver-

haltensvorschriften. Sie verhindern auch im Interesse der Mitbewerber einen ruinösen Preiswettbewerb (der letzten Endes zu einem Preiskampf führen würde, in dem eine angemessene ärztliche Versorgung der Patienten gefährdet wäre) und schaffen gleiche rechtliche Voraussetzungen für alle Wettbewerber auf dem Markt. Eine Verletzung dieser Vorschriften stellt damit grundsätzlich einen Wettbewerbsverstoß dar.

b. Bleachingleistungen

Für Bleachingleistungen finden sich dagegen keine Ziffern im Gebührenverzeichnis. Die GOZ sieht für derartige Maßnahmen die Abrechnung gemäß §2 Abs.3 vor. Damit ist es grundsätzlich möglich, einen Pauschalpreis zu vereinbaren.

Allerdings wird es auch unter Berufung auf diese Vorschrift schwer möglich sein, Bleachingleistungen mit einem für alle Patienten gleichermaßen geltenden Pauschalpreis zu bewerben.

§15 der Musterberufsordnung für Zahnärzte fordert, dass ein angemessenes Honorar verlangt wird.

Die Gerichte gehen regelmäßig davon aus, dass auch bei schematisch ablaufenden ärztlichen Behandlungen, bei denen in der Regel der gleiche Aufwand anfällt und damit die gleichen Kosten entstehen, Ausnahmen vom regelhaften Verlauf, durch die höhere Kosten entstehen, immer möglich sind. Diese Umstände müssen in der Vereinbarung Berücksichtigung finden, damit das Honorar entsprechend den berufsrechtlichen Vorgaben auch angemessen ist. Damit kann also mit den einzelnen Patienten nach einer ersten Inaugenscheinnahme ein Heil- und Kostenplan mit einem Pauschalhonorar erstellt und ein Fixpreis vereinbart werden. Allerdings kann dieser dann nur für diesen einen Patienten und seinen Gebisszustand gelten.

Als allgemeiner Pauschalpreis für die Leistung unabhängig vom Gebisszustand des Patienten kann er nicht beworben und vereinbart werden, da hier die Gefahr besteht, dass ein erhöhter Aufwand nicht berücksichtigt und damit kein angemessenes Honorar vereinbart wird.

Darüber hinaus kann es durch die Bewerbung mit einem angegebenen Fixpreis zu einer unsachlichen Beeinflussung der Patienten kommen. Dies wäre ein Verstoß gegen die Vorgaben des allgemeinen Werberechts.

Die Gerichte sind einhellig der Auffassung, dass Bleachingleistungen mit einem mehr als nur geringfügigen Eingriff in die körperliche Integrität verbunden und medizinisch nicht notwendig sind.

Durch das Angebot eines niedrigen Pauschalpreises kann damit ein erheblicher Einfluss auf den Patienten ausgeübt werden, sich ungeachtet möglicher gesundheitlicher Risiken die Zähne bleichen zu lassen.

Durch Ihr Verhalten werden die Interessen der Verbraucher, aber auch der Mitbewerber beeinträchtigt. Da den



Verbrauchern ein Pauschalpreis genannt wird, wo sie ansonsten zunächst einen Kostenvoranschlag einholen müssen, der regelmäßig einerseits eine Voruntersuchung erfordert, andererseits – vor allem in der Verbrauchererwartung – auch im Betrag – höher ausfallen wird, lassen sich Patienten dazu verleiten, implantologische Dienstleistungen allein aufgrund des Angebots eines Pauschalpreises bei Ihnen in Anspruch zu nehmen, anstatt sich nach Einholung weiterer Erkundigungen informiert zu entscheiden.

Sonderangebote

Auch Sonderangebote, das heißt vorab angekündigte und beworbene Preisnachlasse, sind rechtlich problematisch und sollten grundsätzlich unterbleiben. Bezüglich zahnärztlich notwendiger Leistungen stellen diese immer ein unzulässiges Abweichen von der GOZ dar. Hinsichtlich der Verlangensleistungen wird mit einem Sonderangebot vom regulär verlangten Preis abgewichen. Unterstellt man, dass der reguläre Preis angemessen ist, dann wird das reduzierte Entgelt regelmäßig nicht mehr angemessen sein. Ist das reduzierte Entgelt noch angemessen, wird sich im Umkehrschluss der reguläre Preis in der Regel höher als angemessen darstellen.

Zusammenfassung

Wir empfehlen, grundsätzlich von der Werbung mit Pauschalpreisen oder Preisnachlassen Abstand zu nehmen und stattdessen den Patienten darüber

aufzuklären, auf welcher Grundlage die Abrechnung erfolgt. Hinsichtlich der gemäß der GOZ abrechenbaren Leistungen können Sie die Patienten ruhig darauf hinweisen, dass die Abrechnung entsprechend dieser Vorschriften nach dem Kosten- und Zeitaufwand erfolgt, bei Verlangensleistungen können Sie den Patienten mitteilen, dass vorab ein entsprechender Heil- und Kostenplan angefertigt wird, der auf die individuelle Zahnsituation angepasst ist.

Die Werbung mit einem pauschalen Preis oder mit Preisnachlassen stellt sich für zahnärztliche Leistungen nämlich zumeist als unzulässig dar und wird daher immer wieder zu Beanstandungen durch die Kammer, durch Kollegen oder auch durch Wettbewerbsverbände führen.

Diese können dann von Ihnen die Unterlassung verlangen. Zumeist werden Sie zunächst außergerichtlich im Wege der Abmahnung zur Unterlassung aufgefordert.

Sollten Sie ein Schreiben erhalten, mit dem die Abgabe einer Unterlassungserklärung gefordert wird, sollten Sie dieses keinesfalls ignorieren. Läuft die im Schreiben genannte Frist ab, ohne dass Sie reagiert haben, kann derjenige, der das Schreiben veranlasst hat, sie gerichtlich in Anspruch nehmen. Im Wettbewerbsrecht besteht dabei die Möglichkeit, im Wege der einstweiligen Verfügung direkt eine Entscheidung herbeizuführen, ohne dass Sie angehört oder auch nur über das Verfahren informiert werden. Ihnen geht dann erst die Entscheidung des Gerichts zu.

Auch direkt die beigegefügte Unterlassungserklärung zu unterzeichnen, empfiehlt sich ohne anwaltliche Beratung nicht. Einerseits können die geltend gemachten Unterlassungsansprüche nämlich deutlich über das hinausgehen, was Sie schulden, andererseits werden nicht nur identische, sondern auch ähnliche – sogenannte kerngleiche – Handlungen von dieser erfasst, sodass Sie sich dringend anwaltlich beraten lassen sollten, ob die Unterlassungserklärung in diesem Umfang abgegeben werden sollte und was Sie bei Ihrer künftigen Werbung beachten müssen, um keine Vertragsstrafe zu zahlen.



Claudia Göpfert
Infos zur Autorin

kontakt.

Claudia Göpfert

Rechtsanwältin
Fachanwältin für
gewerblichen Rechtsschutz
Fachanwältin für
Urheber- und Medienrecht

Lyck & Pätzold Medizinanwälte

Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
kanzlei@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE

Schnelle Präzision in 3D **BOND FORCE II**

Refill Pen Unit Dose Bond Force II



- Ultraschnelles Bonding minimiert Zeitaufwand (nur 25 Sek.)
- Technikunempfindlich zur Vermeidung von Anwendungsfehlern
- Dauerhaft hohe Haftkraft an Schmelz und Dentin
- Für jede Anwendung die richtige Applikationsform
- Keine Kühlschrankspeicherung

NEU!

