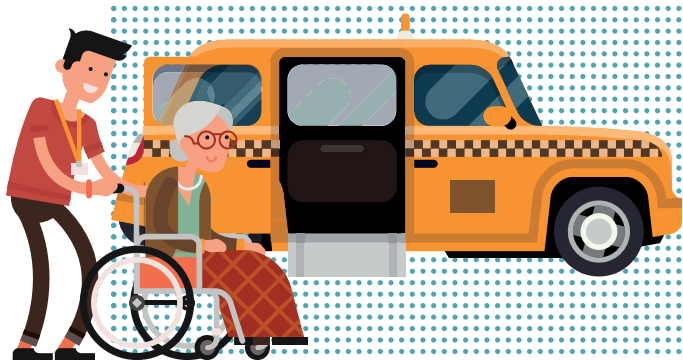


# Praxisangebote für ältere Patienten

| Claudia Göpfert



Ältere Patienten stellen besondere Anforderungen an die zahnärztliche Betreuung. Um die Abläufe für beide Seiten so bequem und reibungslos wie möglich zu gestalten, werden zahlreiche Fahrdienste für Patienten, die nicht mehr so gut zu Fuß sind, Recallservices, die an Termine erinnern, und Festpreisangebote sowie Ratenzahlungen für den teuren Zahnersatz angeboten. Doch ist dies alles zulässig?



**Ob Patiententaxis zulässig sind, ist trotz diverser Gerichtsurteile noch nicht abschließend geklärt. Bis die derzeit anhängigen Verfahren entschieden sind, besteht eine erhebliche Rechtsunsicherheit.**

**A**uch wenn diese Serviceleistungen selbstverständlich scheinen, lauern hier zahlreiche rechtliche Fallen.

## Shuttleservice

Gerade in ländlichen Regionen kommen ältere Patienten nur schwer zum nächsten Zahnarzt. Folglich bieten viele dort niedergelassene Zahnärzte für ihre Patienten einen kostenlosen Fahrdienst zur Praxis und zurück an.

Ob dies zulässig ist oder nicht, ist trotz diverser Urteile noch nicht abschließend geklärt.

Feststehen dürfte, dass die strengen Anforderungen des Heilmittelwerbegesetzes beachtet werden müssen. Hier meinten einige Gerichte in der Vergangenheit zwar, dass der Anwendungs-

bereich des Gesetzes nicht eröffnet ist, wenn mit der Werbung keine bestimmten oder individualisierbaren Produkte oder Leistungen, sondern das gesamte Spektrum an Untersuchungen und Behandlungen beworben wird. Der Bundesgerichtshof hat jedoch festgestellt, dass immer dann, wenn der kostenlose Fahrdienst konkret denjenigen Patienten angeboten wird, die ihre Praxis zur Diagnostik oder Behandlung aufsuchen, das Heilmittelwerbegesetz beachtet werden muss. Denn dann dient der Fahrdienst in erster Linie der Förderung des Absatzes Ihrer zahnärztlichen Dienstleistungen (BGH, Urteil vom 12. Februar 2015, I ZR 213/13 – Fahrdienst zur Augenklinik). Da Ihre Patienten Sie in der Regel ausschließlich zu Untersuchungs- oder Behand-

lungsterminen aufsuchen werden, ist nach dieser Entscheidung davon auszugehen, dass der Anwendungsbereich des Heilmittelwerbegesetzes beim Angebot eines zahnärztlichen Patientenshuttles immer eröffnet sein wird.

Damit sind Zugaben für die Patienten allerdings grundsätzlich verboten und nur in den vom Gesetz genannten Ausnahmefällen erlaubt.

Beispielsweise erlaubt das Gesetz das Gewähren geringwertiger Kleinigkeiten. Die Wertgrenze für eine geringwertige Kleinigkeit im Sinne von § 7

# Cervitec® Plus

Schutzlack mit  
Chlorhexidin und  
Thymol



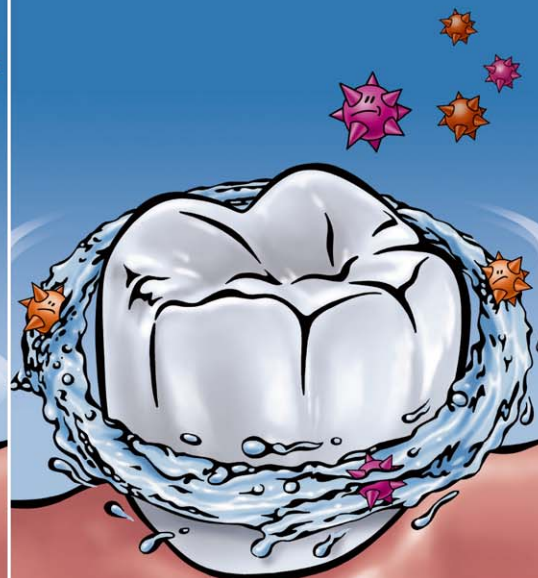
# Cervitec® Gel

Mundpflege-Gel  
mit Chlorhexidin  
und Fluorid



# Cervitec® Liquid

Antibakterielle Mund-  
spüllösung mit  
Chlorhexidin und Xylit



**Das wahrscheinlich beste Trio mit  
antimikrobieller Wirkung.**

[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

  
passion vision innovation

## Um die rechtlichen Risiken bezüglich Ihrer Serviceangebote für ältere Patienten zu senken, sollten Sie Ihre Werbung vorab anwaltlich prüfen lassen. Ein auf das zahnärztliche Werberecht spezialisierter Anwalt wird Ihnen aber sicherlich einige Gestaltungstipps an die Hand geben, um das rechtliche Risiko für Sie zu minimieren.

Abs.1 Satz1 Nr.1 Fall2 HWG setzen die Gerichte in aller Regel bei einem EUR fest, was die Kosten für einen Shuttle-service nur in einem engen Radius erlauben dürfte.

Weiterhin gestattet das Gesetz auch die Zuwendung einer handelsüblichen Nebenleistung. Ob ein Shuttleservice für Patienten aber in den zahnärztlichen Kreisen üblich ist, muss noch von den Gerichten geklärt werden. Es sind diverse Verfahren betreffend solcher Patiententaxen bei verschiedenen Oberlandesgerichten anhängig. Bis in diesen Fällen eine Entscheidung fällt, herrscht leider eine erhebliche Rechtsunsicherheit.

Rechtlich zulässig wäre die Alternative, den Patienten die Fahrtkosten für Verkehrsmittel des öffentlichen Nahverkehrs teilweise oder vollständig zu erstatten. Dies erlaubt das Gesetz in §7 Abs.1 Nr.3 Heilmittelwerbegesetz ausdrücklich. Allerdings werden Patiententaxen in der Regel von Personen in Anspruch genommen, die die nächste Haltestelle allein nicht erreichen können, sodass dies keine vollwertige Alternative darstellt.

### Recallservices

Ein weiterer Service, der sich für viele ältere Patienten anbieten dürfte, ist der Recallservice, mit dem man die Patienten einerseits daran erinnern kann, einen Termin zur Prophylaxe oder zur Kontrolle zu vereinbaren, andererseits aber auch daran, einen langfristig vereinbarten Termin wahrzunehmen. Hier setzt das allgemein gültige Werberecht aber enge Schranken. Im werbe-

rechtlichen Sinne ist ein Zahnarzt ein Unternehmer wie jeder andere und muss daher die Vorschriften des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb beachten. Dieses Gesetz verbietet es Ihnen, Ihren Patienten ohne deren ausdrücklich erklärten Einwilligung per Telefon, Fax, E-Mail oder SMS Werbung zukommen zu lassen. Das Gesetz versteht den Begriff der Werbung dabei recht weit, es erfasst alle Fälle vor, bei oder nach Geschäftsabschluss, um den Patienten zu einer bestimmten geschäftlichen Entscheidung, beispielsweise zu der, sich bei Ihnen in Behandlung zu begeben, damit also auch als Erinnerungsnachrichten. Damit benötigen Sie das ausdrückliche – und zu Ihrer Sicherheit schriftlich eingeholte – Einverständnis eines jeden Patienten, dass Sie ihn telefonisch oder per E-Mail zu Werbezwecken, beispielsweise auch zu Terminerinnerungen, kontaktieren dürfen. Etwas milder ist das Gesetz nur im Hinblick auf die Briefwerbung, diese ist auch ohne das ausdrückliche Einverständnis des Patienten zulässig. Allerdings sollte der Brief direkt nach dem Öffnen als Werbung erkennbar sein. Wenn Sie hier unsicher sind, sollten Sie sich bei Ihrem Anwalt rückversichern oder alternativ auch hierfür die schriftliche Einwilligung der Patienten erbitten. Von den etwas preiswerteren Erinnerungspostkarten ist übrigens im Hinblick auf die ärztliche Schweigepflicht abzuraten.

### Pauschalangebote

Da viele ältere Patienten nicht über ein großes Einkommen verfügen, gerade Zahnersatzbehandlungen aber recht teuer sind, kommt es vergleichsweise häufig vor, dass Zahnärzte mit Festpreisangeboten werben. Rechtlich sind solche Angebote jedoch unzulässig. Die Vergütung für Leistungen der Zahnärzte richtet sich grundsätzlich nach den Vorschriften der GOZ. Dabei bemisst sich die Höhe der einzelnen Gebühr nach dem Einfachen bis Dreieinhalbfachen des Gebührensatzes. Innerhalb dieses Gebührenrahmens ist die Vergütung unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistung sowie der Umstände bei der Ausfüh-

rung nach billigem Ermessen zu bestimmen. Pauschalangebote sind danach nicht möglich.

Als erlaubte Alternative können Sie Ihren Patienten eine Ratenzahlung anbieten. Da hier zahlreiche Informationspflichten greifen können, sollten Sie Ihr Angebot vorab anwaltlich prüfen lassen.

### Fazit

Trotz vieler Einschränkungen besteht die Möglichkeit, auf die Bedürfnisse älterer Patienten einzugehen. Gerade das beliebte Patiententaxi steht leider gerade auf dem richterlichen Prüfstand, sodass diesbezüglich eine Entscheidung der Gerichte abgewartet werden muss.

Um die rechtlichen Risiken bezüglich Ihrer Serviceangebote für ältere Patienten zu senken, sollten Sie Ihre Werbung vorab anwaltlich prüfen lassen. Ein auf das zahnärztliche Werberecht spezialisierter Anwalt wird Ihnen aber sicherlich einige Gestaltungstipps an die Hand geben, um das rechtliche Risiko für Sie zu minimieren.



Infos zur Autorin

## kontakt.

### Claudia Göpfert

Rechtsanwältin  
Fachanwältin für gewerblichen  
Rechtsschutz  
Fachanwältin für Urheber- und  
Medienrecht

### Lyck+Pätzold. healthcare . recht

Nehringstr. 2  
61352 Bad Homburg  
kanzlei@medizinanwaelte.de  
www.medizinanwaelte.de

Jetzt  
**20% RABATT**  
sichern\*



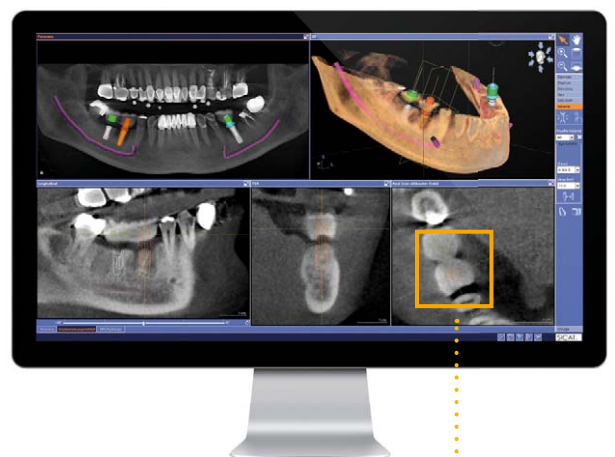
*\*BEI EINER CLINICAL ASSIST ORDER BIS ZUM 31.10.2015 ERHALTEN SIE 20% RABATT AUF DIE BOHRSCABLONE!*

## **SICAT CLINICAL ASSIST** Der individuelle 3D-Planungsservice

Der neue Planungsservice CLINICAL ASSIST von SICAT bietet Ihnen alle Vorzüge einer digitalen Implantatplanung für Ihre navigierte Chirurgie mit Bohrschablonen – ganz ohne Investition in Software-Produkte:

- Patientengerechte Planungsvorschläge
- Inklusive Online-Fallbesprechung
- Planung & Bohrschablone aus einer Hand
- Bereits ab €159,00

Lernen Sie SICAT CLINICAL ASSIST jetzt kennen! Mehr Informationen unter +49 (0)228 / 854697-12 oder auf [WWW.SICAT.DE/CLINICALASSIST](http://WWW.SICAT.DE/CLINICALASSIST)



# SICAT.

a **Sirona** company