

## KFO-Honorar bereits vor Behandlungsbeginn?



← Seite 1

angesichts der aktuellen Corona-Entwicklung vor allem die „wirtschaftlichen und sozialen Folgen der Pandemie: Staatsverschuldung, Arbeitslosigkeit, soziale Unsicherheiten, möglicherweise die Rückkehr der Inflation“ (*Welt am Sonntag*, 11.4.2021, Seite 4).

Bereits im letzten Jahr hatte sich die Zeitschrift *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis* mit den möglichen betriebswirtschaftlichen Folgen der Pandemie für Zahnarztunternehmer auseinandergesetzt mit der Schlussfolgerung, dass sich jeder Praxisinhaber ab sofort auf unternehmerisches Handeln besinnen und unnötige Kosten bzw. „Gewinnfresser“ eliminieren sollte, um möglichst – trotz der Pandemie – ein positives Betriebsergebnis zu erreichen. So lässt sich allein durch das Einsparen von Factoring- und damit verbundener Folgekosten der nachhaltige Betriebsgewinn um bis zu 28 Prozent steigern (vgl. *ZWP 5/2020*, Seite 59, Tabelle 5).

Als möglicher Lösungsansatz wurde dort eine Marktinnovation vorgestellt: Der dent.apart-Zahnkredit für Patienten mit einem Zinssatz von nur 3,69 Prozent. Dieser Zahnkredit wird vom Patienten in der Höhe des HKP-Betrags direkt unter [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit) beantragt und im Genehmigungsfall umgehend auf das Praxiskonto ausgezahlt – also bereits vor Behandlungsbeginn. Die positiven Folgen für den Praxisinhaber: 1. keine Factoringkosten, 2. sofortige Liquidität und 3. kein finanzielles Risiko, weil auf den erhofften Geldeingang nicht mehr bis zum Behandlungsende bzw. bis zur dann erst möglichen Rechnungsstellung gewartet werden muss.

### Der Zahnkredit als Vorschusszahlung

„Jedes Ding hat zwei Seiten“, sagt der Volksmund. Nicht selten ist mit der Kehrseite ein negativer Aspekt gemeint. Der Kieferorthopäde sollte daher überlegen, ob bei einem Patientenzahnkredit als Vorschusszahlung ein solcher kritischer Aspekt, also ein „Haken an

dent.apart-Patienten-Zahnkredit von der Berechtigung des Praxisinhabers abgegrenzt, für seine zahnärztlichen Leistungen vom Patienten einen Vorschuss zu verlangen. Hierzu führt Andreas Pigorsch, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht und Inhaber der renommierten Kanzlei Weidemann & Pigorsch, Dortmund, im Einzelnen Folgendes aus:

„Für die immer wieder diskutierte Frage der Vorschussberechtigung des Zahnarztes im Hinblick auf seine zahnärztlichen Leistungen ist § 10 GOZ zu beachten: *„(1) Die Vergütung wird fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine dieser Verordnung entsprechende Rechnung nach der Anlage 2 erteilt worden ist [...]“* Für die Vorschussberechtigung seiner Leistungen als Fachzahnarzt stellt § 10 GOZ die Zentralnorm dar. In dieser Norm sind im weiteren Verlauf die Fälligkeitvoraussetzungen der Vergütung beschrieben, insbesondere auch die einzelnen Bausteine, die die Rechnung des Fachzahnarztes enthalten muss. Ein unmittelbares ausdrückliches Verbot einer Vorschusszahlung – also vor Behandlungsende bzw. vor Rechnungsstellung – zu verlangen, ergibt sich aus dieser Norm nicht, was dazu geführt hat, dass die Kommentarliteratur den Rückschluss zieht, dass, wenn es ein Verbot des Vorschusses gäbe, dieses ausdrücklich in der vorliegenden Bestimmung normiert sein müsste.“

„[...] nach Auffassung der Vereinigung ZFN Zahnärzte für Niedersachsen ist die Vereinbarung eines Vorschusses auf das zahnärztliche Honorar grundsätzlich anerkannt. Dies muss erst recht dann gelten, wenn der Patient freiwillig und ohne

Verlangen des Fachzahnarztes die Vorauszahlung des Betrags – z.B. mithilfe eines Finanzdienstleisters – anbietet, der sich aus dem Kostenvoranschlag ergibt.“

Mit Andreas Pigorsch, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht und Inhaber der Kanzlei Weidemann & Pigorsch aus Dortmund, sprachen wir über die berufsrechtlichen Vorschriften bei einem Vorschuss vor Behandlungsbeginn.

Mit diesem Problemkreis hat sich bereits das Landgericht Münster in seiner Entscheidung vom 13.7.2016, Aktenzeichen 12 O 359/15 sowie in zweiter Instanz das Oberlandesgericht Hamm in seiner Entscheidung vom 15.11.2018, Aktenzeichen 4 O 145/16 beschäftigt. In beiden Entscheidungen haben die Gerichte grundsätzlich eine Vereinbarung, wonach der Patient das gesamte Honorar als Verpflichtung im Rahmen von vorformulierten Vertragsbedingungen (sog. Allgemeine Geschäftsbedingungen) als Vorschuss zahlen soll, als unzulässig und wettbewerbswidrig eingestuft.

Hiervon dürfte die Konstellation zu unterscheiden sein, in deren Rahmen die Auszahlung eines Patienten-Zahnkredits an den Kieferorthopäden auf Veranlassung des Patienten, mithin im Rahmen eines Initiativrechts des Patienten, als Möglichkeit einer freiwilligen Vorschusszahlung ausgestaltet ist. Gemessen an den oben angeführten Entscheidungen dürfte eine solche Konstellation nicht zu beanstanden sein, denn der Patient übt sein Recht auf Zahlung des Vorschusses freiwillig aus.

Die Annahme eines solchen Angebots durch den Kieferorthopäden dürfte indes berufsrechtlich nicht

der Sache“, vorliegt. Es wird wohl kaum einen Kieferorthopäden geben, der sich nicht über einen Zufluss des geplanten Gesamthonorars vor Behandlungsbeginn freuen würde; die im vorigen Absatz genannten drei betriebswirtschaftlichen Gründe sprechen schließlich für sich.

Der „Haken an der Sache“ könnte das Berufsrecht sein. So fragt der in Norddeutschland tätige Kieferorthopäde Dr. Amir Reza Foroushani: „Ist ein solcher Vorab-Geldzufluss – also ein Vorschuss vor Behandlungsbeginn, den der Patient von sich aus leistet, ohne dass es von ihm verlangt worden ist – eigentlich mit den berufsrechtlichen Vorschriften zu vereinbaren?“

### Zahnärztliche Vorschussanforderung vs. patientenseitig freiwilliger Vorauszahlung

Im Folgenden wird die hier gegenständliche Vorschusszahlung per

**„Jeder Praxisinhaber sollte sich ab sofort auf unternehmerisches Handeln besinnen und unnötige Kosten bzw. ‚Gewinnfresser‘ eliminieren, um – trotz der Pandemie – ein möglichst positives Betriebsergebnis zu erreichen.“**

Abb. 1: Kieferorthopäde Dr. Amir Reza Foroushani. Abb. 2: Andreas Pigorsch, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht.



### Hinweis

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit), [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt) sowie auf [www.dentapart.de/zahnarzt/starterpaket-bestellen](http://www.dentapart.de/zahnarzt/starterpaket-bestellen)





**Win-win-Situation für Kieferorthopäde und Patient**

Vor dem geschilderten Hintergrund besteht ein zusätzlicher und wesentlicher Vorteil für den Fachzahnarzt darin, dass das Vertragsverhältnis beim dent.apart-Zahnkredit ausschließlich zwischen dem Patienten und dem Kreditgeber zustande kommt. Der Praxisinhaber bleibt hier, im Gegensatz zum Factoring, als Vertragspartei vollständig außen vor, erhält aber dennoch erhebliche betriebswirtschaftlich relevante Vorteile: Durch den direkten, bereits vor Behandlungsbeginn erfolgenden Geldeingang entfällt für den Praxisinhaber das Risiko des Forderungsausfalls sowie das Führen eines Mahnwesens vollständig; Rückbelastungen wie beim Factoring sind gänzlich ausgeschlossen. Zugleich erhöhen sich Liquidität und Gewinn, denn durch die auf dem Praxiskonto sofort zur Verfügung stehenden Geldeingänge wird dementsprechend auch die Inanspruchnahme der teuren Hausbankkreditlinie reduziert – Vorteile, die gerade in Corona-Zeiten wirksam zu Buche schlagen. dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl hierzu: „Schneller und kostengünstiger als durch den Einsatz des volligitalen Patienten-Zahnkredits kann ein Kieferortho-

päde nicht an sein Gesamthonorar kommen, sein finanzielles Risiko auf null setzen, seine Liquiditätssituation optimal gestalten und zugleich das Mahnwesen überflüssig machen. Und die Patienten fahren ebenfalls gut mit dem dent.apart-Zahnkredit, denn sie sparen bis zu 75 Prozent an Zinsen im Vergleich zu den traditionell teuren Teilzahlungslösungen der Abrechnungsgesellschaften.“

**kontakt**



**Wolfgang J. Lihl**  
Geschäftsführer  
dent.apart  
Einfach bessere Zähne GmbH  
Westenhellweg 11–13  
44137 Dortmund  
Tel.: +49 231 586886-0  
Fax: +49 231 586886-99  
info@dentapart.de  
www.dentapart.de/zahnkredit  
www.dentapart.de/zahnarzt

**„Allein durch das Einsparen von Factoring- und damit verbundener Folgekosten lässt sich der nachhaltige Betriebsgewinn um bis zu 28 Prozent steigern.“**

zu beanstanden sein. Eine solche Vorgehensweise beinhaltet also sowohl für den Behandler als auch für den Patienten Vorteile, zumal auch nach Auffassung der Vereinigung ZFN Zahnärzte für Niedersachsen die Vereinbarung eines Vorschusses auf das zahnärztliche Honorar

grundsätzlich anerkannt ist. Dies muss erst recht dann gelten, wenn der Patient freiwillig und ohne Verlangen des Zahnarztes die Vorauszahlung des Betrags – z. B. mithilfe eines Finanzdienstleisters – anbietet, der sich aus dem Kostenvorschlag ergibt.“

ANZEIGE

2021

ZWP DESIGNPREIS 2021

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.

WWW.DESIGNPREIS.ORG

Bewerben Sie sich noch bis 1. Juli um den ZWP Designpreis 2021!

LETZTE CHANCE

www.designpreis.org

● Jetzt bis zum 1.7.2021 bewerben

**ZWP** ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS