

# Rechtliche Gegebenheiten bei Prophylaxe & Co.

| Cornelia Sauerbier

Vorbeugen ist besser als Heilen. Eigentlich eine tolle Sache, denn Ziel der Prophylaxe ist ja die Verhinderung oder Reduzierung neuer Krankheiten durch vorbeugende Maßnahmen, die die Entstehung von Krankheiten an den Zähnen, Zahnfleisch und dem Zahnhalteapparat verhindern sollen. Patienten und Zahnärzte können beide profitieren, da insbesondere die Prophylaxemaßnahmen zusätzliche Einnahmequellen für den Zahnarzt bieten und eine langfristige Patientenbindung gewährleisten können. Will der Zahnarzt dies professionell und gewinnbringend in sein Praxiskonzept integrieren, hat er jedoch die rechtlichen Gegebenheiten zu beachten, die die Berufsordnung und andere gesetzlichen Rahmenbedingungen vorgeben.

**D**amit auch Sie morgen noch ein strahlendes Lächeln schenken können und da Vorbeugen besser ist als Geldbuße im Falle einer Abmahnung, sollten Sie nachfolgende rechtlichen Gegebenheiten bei Prophylaxe & Co. beachten.

## Prophylaxeshops

Sind eine tolle Sache, da Sie als Zahnarzt dem Patienten die Möglichkeit eröffnen, die Pflege- oder Prophylaxeartikel, die Sie empfehlen, auch gleich in der Praxis zu erwerben. Ihrem Glück hierbei steht jetzt nur noch Ihre Berufsordnung, insbesondere §21 Abs. 1 und Abs. 4 im Wege. In §21 Abs. 4 der Berufsordnung für Zahnärzte heißt es: *Es ist dem Zahnarzt untersagt, seine zahnärztliche Berufsbezeichnung für gewerbliche Zwecke zu verwenden oder ihre Verwendung für gewerbliche Zwecke zu gestatten.*

Sinn dieser Vorschrift ist, das Vertrauen, welches der Patient dem Zahnarzt und seinem Stand entgegenbringt, nicht zur Verkaufsförderung für Produkte oder Dienstleistungen, welche der Patient nicht notwendigerweise im

Zusammenhang mit der Behandlung benötigt, zu schützen. Der Verkauf von Pflege- und Prophylaxeartikeln jedoch stellt eindeutig eine gewerbliche Tätigkeit dar, sodass der Prophylaxeshop streng von der Praxis zu trennen ist. Die Trennung muss sachlich, räumlich und organisatorisch erfolgen und insbesondere für den Patienten erkennbar sein, das heißt, der Patient muss erkennen können, wann er die Praxis verlässt und in den gewerblichen Raum des Prophylaxeshops eintritt. Am einfachsten ist dies sicherlich durch eine räumliche Trennung zu gestalten, jedoch sollten des Weiteren in jedem Fall für den Shop

ein eigenes Unternehmen gegründet werden, welches als Einzelunternehmen oder aber auch Personengesellschaft getrennt von der Praxis firmiert. Der Gesellschaftsvertrag dieses selbstständigen Unternehmens muss dann gewährleisten, dass der Shop finanziell, buchhalterisch und organisatorisch von der Praxis getrennt ist. Das impliziert auch, dass z.B. getrennte Kassen und Konten geführt werden, Prophylaxe- und Pflegeartikel getrennt vom Praxisbedarf zu lagern sind, eine getrennte Warenbeschaffung stattfindet und natürlich eigene Rechnungsformulare für den Shop verwendet werden.





## Implantatarbeiten sind meine Leidenschaft.

Karsten Hackert, Zahntechnikermeister,  
Spezialist für Implantatarbeiten

„Bei InteraDent fertigen wir Implantatversorgungen in hoher Stückzahl. Mit großer Erfahrung bieten wir individuelle Lösungen aller gängigen Implantatsysteme in bester InteraDent Qualität. Dass eine hochwertige Versorgung für Patienten bezahlbar ist, beweisen wir täglich aufs Neue.“

Ihr Erfolg durch  
unsere Mehrwerte.

Informieren Sie sich  
unter der kostenlosen  
InteraDent Service-Line:  
**0800 - 4 68 37 23 oder**  
**auf [www.interadent.de](http://www.interadent.de)**



## EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!!

Die Spiegelscheibe des EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen,  
was Sie sehen wollen – immer!**

**I.DENT Vertrieb Goldstein**  
Kagerbauerstr. 60  
82049 Pullach

tel +49 171 771 79 37  
fax +49 89 79 36 71 79

info@ident-dental.de  
www.i-dent-dental.com

Patienten wollen nicht nur im Vorhinein die Preise kennen, sondern nehmen einen besonderen Anreiz, wie ein kleines Geschenk, gerne zur Grundlage ihrer Entscheidung zur Arztwahl. Infolgedessen bieten viele Zahnarztpraxen Ihre Prophylaxeleistungen wie z.B. die **professionelle Zahnreinigung gerne auch zu Sonderkonditionen bzw. Pauschalpreisen an. Dies ist jedoch wettbewerbswidrig.**

Da es sich bei dem Shop und der Praxis um zwei getrennte Betriebe handelt, dürfen selbstverständlich dann auch die Praxismitarbeiterinnen nicht ohne Weiteres für den Shop eingesetzt werden, da dies eine Arbeitnehmerüberlassung darstellen würde. Notwendig sind hier zusätzliche Arbeitsverträge mit den im Shop tätigen Mitarbeitern sowie eine entsprechende Nebentätigkeitserlaubnis im Arbeitsvertrag mit der Praxis.

Die strikte Trennung von Praxis und Shop hat auch den Effekt, dass der Zahnarzt nicht Gefahr läuft, mit seiner Praxis gewerbesteuerpflichtig zu werden. Würde er die Prophylaxeartikel weiter in der Praxis verkaufen, bestünde die Gefahr einer „Infektion“ aller Einkünfte mit der Gewerbesteuerpflicht.

### Werbung mit Prophylaxe

Dem Zahnarzt ist nach §21 Abs.1 der Berufsordnung verboten, berufswidrig, also anpreisend, irreführend, herabsetzend oder vergleichend zu werben. Eine irreführende Werbung liegt nach ständiger Rechtsprechung vor, wenn unwahre oder zur Täuschung geeignete Angaben über die Person, Vorbildung, Befähigung oder Erfolge gemacht werden. Das OLG Köln hatte in einem Urteil von 2001 (Urteil vom 4.5.2001 – 6 U 201/00) bereits entschieden, dass die Angabe von „Prophylaxe“ als Praxis-schwerpunkt irreführend ist, da es sich hier um eine Standardbehandlung handelt, der hiermit werbende Zahnarzt aber suggeriert, er verfüge über besondere, ihn gegenüber anderen Zahnärzten herausstellenden Fähigkeiten. Irreführend ist auch die Werbung mit Selbstverständlichkeiten, da diese keinen Informationswert für die Patienten haben und der Eindruck erweckt wird, dass andere Zahnärzte, die nicht mit den entsprechenden Angaben werben, diese Behandlungsmethoden

oder Dienstleistungen nicht anbieten. (VG Münster vom 7. Oktober 2009 Az: 5 K 777/08, OLG Düsseldorf Urteil vom 18.7.2000 – 20 U 27/00 zur Behandlung von Mundgeruch)

### Rabatte, Zugaben und Fixpreise

Das tägliche Leben, welches dem Verbraucher an jeder Ecke einen Rabatt oder eine kostenlose Zugabe bietet, hat auch die Erwartungshaltung von Patienten verändert. Diese wollen nicht nur im Vorhinein die Preise kennen, sondern nehmen einen besonderen Anreiz, wie ein kleines Geschenk, gerne zur Grundlage ihrer Entscheidung zur Arztwahl. Infolgedessen bieten viele Zahnarztpraxen ihre Prophylaxeleistungen wie z.B. die professionelle Zahnreinigung gerne auch zu Sonderkonditionen bzw. Pauschalpreisen an. Dies ist jedoch wettbewerbswidrig. §5 GOZ regelt, dass die Höhe der einzelnen Gebühren 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). 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 professionelle Zahnreinigung ist seit über drei Jahren Bestandteil der GOZ und damit grundsätzlich nach dieser abzurechnen und das Anbieten der Leistung zu einem Pauschalpreis grundsätzlich nicht möglich. Da diese Vorschriften Marktverhaltensvorschriften darstellen, die einen ruinösen Preiswettbewerb mit der Folge der Gefährdung der ärztlichen Versorgung der Patienten verhindern sollen, ist die Angabe

NEU!



eines Pauschalpreises für die professionelle Zahnreinigung wettbewerbswidrig und damit auch abmahnfähig.

Auch von Sonderangeboten sollte abgesehen werden. Bezüglich zahnärztlich notwendiger Leistungen stellen diese immer ein unzulässiges Abweichen von der GOZ dar. Hinsichtlich von 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, es ist damit ebenfalls als unzulässig einzustufen.

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft und sind als Give-away grundsätzlich nicht verboten. Allerdings geben die Gesetze nur einen engen Spielraum. So sollten die Produkte im Wert maximal bei 1 EUR liegen, nicht den tatsächlichen Hersteller erkennen lassen und die Zahnarztpraxis als Hersteller ausweisen. Da jedoch neben dem Heilmittelwerberecht auch das Produktsicherheitsgesetz und das Berufsrecht bei der Abgabe von kleinen Geschenken beachtet werden müssen und die Rechtssicherheit der Abgabe sich nach dem konkreten Give-away beurteilt, sollten Sie sich vor Abgabe an Ihre Patienten bei einem Anwalt versichern, ob nicht noch weitere besondere Anforderungen berücksichtigt werden müssen.

#### Fazit

Zur rechtssicheren Umsetzung eines gewinnbringenden Prophylaxekonzeptes sind einige rechtlichen Besonderheiten zu beachten, die bei Nichtbeachtung zu erheblichen monetären Verlusten, wie großen Ärgerissen führen können. Um im Einzelnen eine rechtssichere Gestaltung zu erlangen, empfiehlt es sich, prophylaktisch einen Fachanwalt für Medizinrecht zu konsultieren, der Sie gerne über alle Risiken und Nebenwirkungen aufklärt.



Cornelia Sauerbier  
Infos zur Autorin

## kontakt.

#### Cornelia Sauerbier

Rechtsanwältin  
Fachanwältin für Medizinrecht

#### Lyck & Pätzold Medizinanwälte

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

## Jederzeit und überall:

### TePe EasyPick™

Interdentalreinigung leicht gemacht.



**TePe EasyPick™** ist die einfache und effiziente Lösung zur Reinigung der Zahnzwischenräume. Geeignet für jedermann und in zwei Größen erhältlich. Für ein frisches und sauberes Gefühl – jederzeit und überall.

- Reinigungsoberfläche aus Silikon
- Sanft zum Zahnfleisch, schonend für die Zähne
- Biagsam und stabil
- Rutschfester Griff
- Praktisches Etui in jeder Packung

In Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt.



[www.tepe-easypick.com](http://www.tepe-easypick.com)