

# Preiswerbung für Bleaching – Was ist erlaubt?



**RECHT** Das Verwaltungsgericht Münster (VG Münster) hat sich in zwei aktuellen Entscheidungen mit der Werbung von Zahnärzten für Bleaching-Behandlungen befasst. In beiden Urteilen ging es um die Werbung mit Mindestpreisen und Preisbeispielen für Bleaching-Behandlungen, die von der Zahnärztekammer beanstandet wurde.

Ein Zahnarzt warb auf seiner Homepage unter anderem mit Preisbeispielen für Bleaching. Er wies darauf hin, dass als Preisbeispiele die Standardbehandlung für das Bleaching (Behandlung in der Praxis) bereits ab 129 EUR, die Home-Behandlung (Schienen und Gel für das Home-Bleaching) ab 199 EUR, die Premiumbehandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung) ab 179 EUR

und die Deluxe-Behandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung, Schienen und Gel für das Home-Bleaching) ab 349 EUR zu erhalten seien. Es war jedoch auch der Hinweis enthalten, dass eine Abrechnung nach § 2 Abs. 3 GOZ erfolge. Zudem wies der Zahnarzt darauf hin, dass es sich bei der Behandlung um eine Leistung auf Verlangen handle und eine Erstattung durch die Krankenversicherung nicht gewährleistet sei.

## Zahnärztekammer untersagte die Werbung

Die zuständige Zahnärztekammer untersagte dem Zahnarzt diese Werbung, erteilte ihm eine Rüge und setzte ein Ordnungsgeld in Höhe von 500 EUR fest. Dies begründete die Kammer mit einem Berufsrechtsverstoß wegen einer unzulässigen Werbung mit Festpreisen. Darüber hinaus sei die Werbung anpreisend.

## VG Münster entschied: Untersagungsverfügung ist rechtswidrig

Gegen die Untersagung der Werbung erhob der Zahnarzt Klage. Die Werbung des Klägers verstößt nicht gegen das Berufsrecht, so das VG Münster in der ersten Entscheidung vom 22.11.2017. Mit Blick auf das Leitbild eines verständigen Patienten stelle sich die Werbung des Klägers für Bleaching im Rahmen der gebotenen Gesamtwürdigung als sachangemessene Information und nicht als berufswidrige Werbung dar.

## Information über das Bleaching war interessengerecht und sachangemessen

Die Angabe eines zu erwartenden Gesamtpreises für eine zahnärztliche Leistung auf Verlangen in einer Werbung sei nicht zu beanstanden. Die Höhe des zu erwartenden Preises einer medizinisch nicht notwendigen, sondern lediglich kosmetischen zahnärztlichen Behandlung sei für den Patienten ein zentraler Bestandteil der beworbenen Leistung. Dies gelte umso mehr, wenn für die zahnärztliche Behandlung – wie hier – entsprechende Gebührenpositionen in der GOZ nicht vorhanden sind und es bei der Beurteilung der Angemessenheit der Preisgestaltung entscheidend auf die betriebswirtschaftliche Kalkulation des Klägers ankomme.

## Keine unzulässige Werbung mit Fest- oder Pauschalpreis

Der Zahnarzt habe im konkreten Fall weder mit einer unzulässigen Preisangabe noch mit einem Fest- oder Pauschalpreis geworben. Das Gericht führte hierzu aus, dass über der Anzeige des Zahnarztes deutlich hervorgehoben ist, dass die Leistungen „ab“ 129 EUR bzw. in den besonderen Leistungspaketen „ab“ 199 EUR bzw. 179 EUR bzw. 349 EUR angeboten werden können. Für den verständigen Patienten sei hiermit auf den ersten Blick erkennbar, dass die Leistungen beginnend mit 129 EUR erhalten werden können. Auch der Begriff eines Fest- oder Pauschalpreises falle nicht,

**Die von der Kammer angeführten Gefahren eines Preiskampfs zulasten der Patienten, eines Qualitätsverlusts bei Behandlungsleistungen aufgrund des festgelegten geringen Preises sowie einer Quersubventionierung sind nicht ersichtlich,** so das VG Münster.

Der Zahnarzt nenne gerade keine Fest- oder Pauschalpreise für das Bleaching, gebe vielmehr je nach „Behandlungspaket“ jeweils Preise „ab“ einem bestimmten Betrag an.

# DIE STÄRKSTEN IHRER KLASSE



Auch als  
**Disc**  
erhältlich

## DIE STÄRKSTEN IHRER KLASSE

### Außergewöhnliche Materialien für starke CAD / CAM Restaurationen

- Zur Herstellung von definitiven Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen
- Höchster Füllstoffgehalt (86 Gew.-%) für langlebige haltbare Restaurationen
- Zahnähnlichkeit in Perfektion
- Exzellente physikalische Werte in Biegefestigkeit und Abrasion
- Beste Polierbarkeit und Reparaturfähigkeit
- Basierend auf der Nano-Hybrid-Technologie



## Grandio® blocs Grandio® disc



sondern es werde darauf hingewiesen, dass es sich um „Preisbeispiele“ handle. Zudem werde sogar ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Leistungsabrechnung nach § 2 Abs. 3 der GOZ erfolge und dass es sich bei der Behandlung um Leistungen auf Verlangen handle, für die eine Erstattung durch die Krankenversicherung nicht gewährleistet sei. In der Gesamtschau befand das Gericht die Werbung daher als zulässig und hob die Untersagungsverfügung auf.

### VG Münster bestätigt diese Rechtsprechung mit weiterem Urteil

In einem weiteren Urteil vom 9.5.2018 bestätigte das VG Münster diese Rechtsprechung und hob die wegen der Werbung für Bleaching mit „ab-Preisen“ erteilte Rüge und das festgesetzte Ordnungsgeld in Höhe von 500 EUR auf.

### Kammer führte Gefahren von Preiskämpfen, Qualitätsverlusten und Quersubventionierung an

Die Kammer rügte erneut die Art der Preiswerbung. Sie führte in diesem Verfahren zusätzlich aus, es komme gar nicht darauf an, ob es sich um Festpreise handle. Jedenfalls habe die

Formulierung „ab XYEUR“ im Zusammenhang mit der Angabe überhaupt eines feststehenden Geldwerts dieselbe Wirkung. Zudem führte sie an, diese Art der Preiswerbung sei unzulässig, da hierdurch ein Preiskampf zulasten der Patienten drohe. Es bestehe die Gefahr eines Qualitätsverlustes bei Behandlungsleistungen in Form von Verkürzungen von Behandlungen aufgrund des festgelegten geringen Preises und eine Quersubventionierung, indem Patienten, bei denen eine vergleichsweise einfache Behandlung vorzunehmen sei, diejenigen „subventionierten“, bei denen aufgrund der körperlichen Konstitution eine aufwendige Behandlung nötig sei.

### VG Münster sah diese Gefahren nicht

Die von der Kammer angeführten Gefahren eines Preiskampfs zulasten der Patienten, eines Qualitätsverlusts bei Behandlungsleistungen aufgrund des festgelegten geringen Preises sowie einer Quersubventionierung sind nicht ersichtlich, so das VG Münster. Der Zahnarzt nenne gerade keine Fest- oder Pauschalpreise für das Bleaching, gebe vielmehr je nach „Behandlungspaket“ jeweils Preise „ab“ einem bestimmten Betrag. Daher sei es aus Sicht eines durchschnittlich informier-

ten und verständigen Patienten ohne Weiteres erkennbar, dass sich der Preis eines Bleachings in der Praxis des Zahnarztes letztlich nach den individuellen Wünschen des Patienten (je nach „Behandlungspaket“) und den jeweiligen Umständen im Einzelfall (wie etwa die Zahl der aufzuhellenden Zähne oder der Behandlungsdauer) bemesse. Anhaltspunkte für einen Preiskampf, einen Qualitätsverlust oder eine Quersubventionierung ließen sich nicht entnehmen.

### Fazit

Die Rechtsprechung des VG Münster folgt der Tendenz einer weiter zunehmenden Liberalisierung des ärztlichen Werberechts. Das Gericht kommt zu der zutreffenden Einschätzung, dass eine Werbung mit „ab-Preisen“ keine gegen die Vorgaben der GOZ verstößende Werbung mit Festpreisen darstellt und von ihr auch keine vergleichbare Gefährdungstendenz ausgeht. Patienten sind bei dieser Art der Werbung durchaus in der Lage, zu erkennen, dass es sich um Preise handelt, die im Einzelfall nach oben abweichen können. Allerdings ist auch bei der Werbung mit „ab-Preisen“ darauf zu achten, dass die Vorgaben des GOZ und der Berufsordnung eingehalten werden. Auch das VG Münster hat noch einmal betont, dass es bei der Beurteilung der Werbung immer auf eine Gesamtbetrachtung im jeweiligen Einzelfall ankommt.

ANZEIGE



### INFORMATION

**Anna Stenger, LL.M.**  
Rechtsanwältin und Fachanwältin  
für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold, healthcare.recht  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



# I AM POWERFULLY RESPONSIVE

minimal  
invasiv  
maximal  
effektiv

## PIEZOTOME CUBE

**Extrahieren mit PIEZOTOME®**  
für maximalen Knochenerhalt und  
sofortige Implantation



- für sichere, risikofreie Extraktionen
- für Sofort-Implantationen durch optimalen Knochenerhalt
- für gesteigertes Patientenvertrauen durch erstklassige Heilungsverläufe
- für maximale Effizienz und Sicherheit durch schnelle Reaktionsfähigkeit (D.P.S.I.-Technologie)

**DPSI** Dynamic  
Power  
System  
Inside

Medizinisches Gerät der Klasse IIa - CE 0459 - Nur für den professionellen Einsatz. Erstellungsdatum: 05/2018

ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 211 / 16 98 00-48  
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

**ACTEON**