

Vorbeugen ist besser als Heilen, allerdings ist diese Vorsorge nicht nur für den Patienten gut, auch die Zahnärzte können 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 allerdings die nachfolgenden rechtlichen Gegebenheiten zu beachten, die die Berufsordnung und andere gesetzlichen Rahmenbedingungen vorgeben.

Katri Helena Lyck
[Infos zur Autorin]



Prophylaxe mit RECHT

Katri Helena Lyck

Prophylaxeshops

„Es ist dem Zahnarzt untersagt, seine zahnärztliche Berufsbezeichnung für gewerbliche Zwecke zu verwenden oder ihre Verwendung für gewerbliche Zwecke zu gestatten.“, so § 21 Abs. 1 und Abs. 4 der Berufsordnung für Zahnärzte. 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 stellt eindeutig eine gewerbliche Tätigkeit dar, sodass der Prophylaxeshop rechtlich streng von der Praxis zu trennen ist.

Die Trennung muss nach der Rechtsprechung sachlich, räumlich und organisatorisch erfolgen und insbesondere für den Patienten erkennbar sein, d. h. 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 sollte des Weiteren in jedem Fall für den Shop ein eigenes Unternehmen gegründet werden, welches getrennt von der Praxis firmiert. Dieses „Unternehmen“ muss als Shop dann gewährleisten, dass es finanziell, buchhalterisch und organisatorisch von der



Foto: © Peshkova

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.

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 ist hier mindestens ein zusätzlicher Arbeitsvertrag mit den im Shop tätigen Mitarbeitern sowie eine entsprechende Nebentätigkeitserlaubnis im Arbeitsvertrag 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 04.05.2001 – 6 U 201/00) bereits entschieden, dass die Angabe von „Prophylaxe“ als Praxisschwerpunkt 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 18.07.2000 – 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 Arztauswahl. Infolgedessen bieten viele Zahnarztpraxen Ihre Prophylaxeleistungen wie z. B. die professionelle Zahnreinigung gerne auch zu Sonderkonditionen bzw. Pauschalpreisen an. Dies ist allerdings wettbewerbswidrig.

§ 5 GOZ regelt, 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). 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 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 Euro 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 sicheren Umsetzung eines gewinnbringenden Prophylaxekonzeptes sind einige rechtliche Vorgaben zu beachten, die bei Nichtbeachtung zu erheblichen monetären Verlusten sowie großen Ärgernissen führen können. Wer also die Sicherheit schätzt, sollte sich beraten lassen. Es empfiehlt sich prophylaktisch einen Fachanwalt für Medizinrecht zu konsultieren, der über alle Risiken und Nebenwirkungen aufklärt.

Kontakt

Katri Helena Lyck

Rechtsanwältin und Mediatorin
Fachanwältin für Medizinrecht

Lyck + Pätzold healthcare.recht

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