

Wie lange können Zahnärzte privat Zahnärztliche Honorarforderungen gegenüber Patienten geltend machen?

Hin und wieder kommt es vor, dass Zahnärztliche Leistungen gegenüber dem Patienten nicht unmittelbar nach Abschluss der Behandlung, sondern erst Jahre später abgerechnet werden, weil die Abrechnung einfach vergessen wurde oder andere Gründe vorlagen, die Rechnung nicht sofort zu stellen. Doch wie lange können Zahnärzte privat Zahnärztliche Honorarforderungen noch gegenüber Patienten geltend machen? Und wann kann sich ein Patient auf die Verjährung des Anspruchs berufen?

Nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) unterliegen Ansprüche wie Honorarforderungen einer Verjährungsfrist von drei Jahren. Grundsätzlich beginnt die Verjährungsfrist mit Ende des Jahres zu laufen, in welchem der Anspruch fällig geworden ist.

Für die Frage, wie lange eine Honorarforderung noch gegenüber Patienten geltend gemacht werden kann, ist es daher entscheidend, wann der Honoraranspruch entsteht. Der privat Zahnärztliche Honoraranspruch entsteht aber nicht bereits mit der Beendigung der Behandlung. Vielmehr wird der Honoraranspruch nach § 10 GOZ erst mit der Stellung einer der GOZ entsprechenden Rechnung fällig. An einer Regelung binnen welches Zeitraums eine Rechnung gestellt werden muss fehlt es.

Stellt sich daher in der Praxis heraus, dass eine unter Umständen bereits Jahre zurückliegende Behandlung noch immer nicht abgerechnet worden ist, kann das grundsätzlich noch nachgeholt werden.

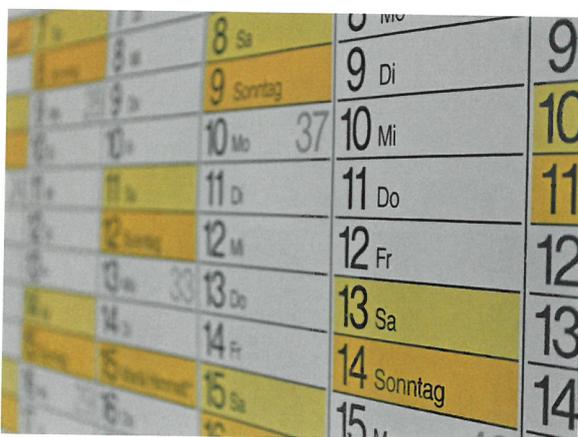
Wird dem Patienten eine Rechnung erst Jahre nach der Behandlung erteilt, läuft der Zahnarzt allerdings Ge-

fahr, dass die Honorarforderung zwar nicht verjährt, aber verwirkt ist. Das Institut der Verwirkung wurde von der Rechtsprechung entwickelt, da es unter gewissen Voraussetzungen nicht mehr billig erscheint, eine Forderung noch geltend zu machen. Dafür müssen nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes jedoch zwei Voraussetzungen erfüllt sein, nämlich sowohl das sog. Zeitmoment als auch das sog. Umstandsmoment. Die Verwirkung einer Honorarforderung ist daher dann anzunehmen, wenn diese vom Zahnarzt über einen längeren Zeitraum nicht erstellt wurde (Zeitmoment) und der Patient aus dem Verhalten des Zahnarztes schließen durfte, dass der Zahnarzt seine Honorarforderung nicht mehr geltend machen wird (Umstandsmoment). Das bedeutet, dass im Falle einer Rechnungsstellung erst mehrere Jahre nach dem Abschluss einer Behandlung der Honoraranspruch möglicherweise verwirkt ist und der Patient die Rechnung nicht mehr bezahlen muss.

► ÜBER DIE AUTORIN

Anna Stenger

Rechtsanwältin Stenger ergänzt als Fachanwältin für Medizinrecht das Team der Kanzlei souverän mit ihren hervorragenden medizinrechtlichen Kenntnissen. Zu ihren Tätigkeitsschwerpunkten gehört die Beratung niedergelassener Ärzte und Zahnärzte im Bereich von Kooperationen. Dabei geht es zunächst um die Wahl der im jeweiligen Einzelfall geeigneten Kooperationsform sowie im Anschluss um die vertragliche Gestaltung unter Berücksichtigung aller gesellschaftsrechtlichen, berufsrechtlichen und vertragsarztrechtlichen Besonderheiten. Einen weiteren Schwerpunkt stellt die Beratung im Bereich Compliance dar. Hier gilt es die Zusammenarbeit im Rahmen der berufs-, wettbewerbs-, sozial- und strafrechtlichen Regelungen rechtssicher zu gestalten. Darüber hinaus gilt ihr Interesse dem Berufs-, Approbations- und Weiterbildungsrecht sowie der Beratung von Unternehmen aus dem Bereich Healthcare.



Abgeschlossene Behandlungen sind am besten quartalsweise abzurechnen. © Uwe Schlick / pixelio.de

► Erfolgreicher Start der Schablonenfertigung

Im November 2015 startete BEGO Implant Systems die eigene Fertigung von Bohrschablonen am Standort Bremen. Seitdem konnten viele neue und zufriedene Kunden gewonnen werden. Das Angebot überzeugt Anwender sowohl durch das komfortable und vielseitige BEGO Guide Orderportal (guide.bego.com), als auch durch die sehr übersichtliche und günstige Kostenstruktur. Eine vollnavigierte Bohrschablone für BEGO Semados® Implantate kostet inklusive der kompletten Implantationsplanung nur 158 Euro (zzgl. Steuer). Alle Produktionsschritte bis zum Erhalt der Schablone werden am Standort Bremen durchgeführt. Die Fertigung erfolgt durch den BEGO 3D-Drucker. Wenige Tage nach Fertigstellung der Planung trifft die Schablone beim Anwender ein. Neben den vollnavigierten Bohrschablonen bietet die BEGO Implant Systems auch Pilotbohrschablonen an, die für jedes Implantatsystem verwendet werden können.

„Seit es die neuen BEGO Guide Bohrschablonen gibt, mache ich fast alle Implantatfälle vollnavigiert. Die Umsetzung der Planung ist extrem präzise und ich spare mir wertvolle Behandlungszeit“, sagt Zahnarzt Kevin Urrutia aus Syke, der schon weit über 20 Fälle mit dem neuen Schablonensystem durchgeführt hat. Die neueste Funktion im Orderportal ist der Paketabholservice über den Logistikpartner DHL. Hiermit kann der Kunde die Pakete mit DVT-Daten und Gipsmodellen noch am selben Tag abholen lassen. Die Zustellung in Bremen erfolgt per Express bereits am nächsten Werktag. Somit hat das BEGO Guide Team schnellstmöglich die benötigten Daten und kann dem Anwender seine individuelle Planung zeitnah zur Verfügung stellen.



Kontakt: Bego Implant Systems, Bremen; www.bego.com / guide.bego.com

► condent führt Mini-Implantat-System MDI in bewährter Weise fort

Bereits seit dem letzten Jahr hat die condent GmbH (Hannover) den Vertrieb des Mini-Implantat-Systems MDI („mini dental implants“) übernommen. Aktuell erfolgt nun auch die Übertragung der MDI-Produktion vom bisherigen Eigentümer 3M ESPE (Seefeld) auf condent. Das Sortiment bleibt komplett erhalten, und auch die renommierten Fortbildungen wird condent in der bewährten Weise fortführen.

Das MDI-System hat Qualitätsmaßstäbe im Bereich der Mini-Implantate gesetzt. Diese stellen Implantate aus einem Stück mit einem kleinen Durchmesser dar und erfordern keine invasive Chirurgie. Daher ist das Knochentrauma minimal und die Beeinträchtigung des Patienten begrenzt. Mini-Implantate werden vor allem zur Fixierung von Prothesen verwendet, sind aber unter anderem auch für verschiedene andere Indikationen geeignet.

MDI zeichnet sich durch eine starke Untermauerung der einzelnen Indikationen durch klinische Studien aus. Dies macht es zu einem sicheren und damit erfolgsträchtigen System. Kontinuierlich werden begonnene Studien fortgeführt und neue initiiert – condent führt auch diese Aktivitäten in gewohnter Weise weiter.

Im Internet führt der Weg zur fundierten Information über die Website www.original-mdi.de. Darüber hinaus steht der qualifizierte Außendienst zur Verfügung, zu dem unter anderem ausgesprochene Implantat-Spezialisten zählen. Sie freuen sich aktuell über zahlreiche Nachfragen nach MDI-Fortbildungen. Auch hier zeigt sich eine gewohnte Kontinuität.



Kontakt: condent GmbH, Hannover; www.original-mdi.de

► Diamantkugeln und Hartmetallinstrumente für die Chirurgie

Diamantkugeln für die Chirurgie sind die jüngsten Mitglieder des bekannten citoMant Sortiments von mds Medical und Dental Service. citoMant steht für beste und langlebigste Qualität. Die chirurgischen Diamantkugeln ergänzen in idealer Weise das bestehende, seit Jahren bewährte, citoMant Hartmetall-Instrumentensortiment für die Chirurgie. Mit den Diamantkugeln können insbesondere Knochendefekte schnell und sicher für das Knochenmanagement vorbereitet werden. Speziell für den chirurgischen Einsatz entwickelt, bietet die schlanke Gestaltung der Handstück-Diamanten dabei größtmögliche Sicht auf die Präparation. Die Instrumente sind besonders auch für die Sinusboden-Elevation geeignet. Denn das Zugangsfenster für eine externe Sinusboden-Elevation wird mit den citoMant-Diamantkugeln zügig, sicher und zeitsparend geschaffen. Warum sollen Kunden citoMant-Handstückdiamanten verwenden? Ein zufriedener Anwender formuliert es treffend: „Weil das Arbeiten damit einfach Spaß macht!“ Das citoMant Langzeit-Galvanisierungsverfahren stellt eine besonders haltbare Diamantierung der Kugeln sicher. Angeboten werden alle gängigen Durchmesser. Die bewährten Knochenfräser nach Lindemann aus Voll-Hartmetall bieten mit ihrer speziellen Spiralschneidung mit Querhieb oder Kreuzschliff höhere Schnittleistungen als herkömmliche Instrumente. Der Kreuzschliff steigert durch ruhigeren Lauf den Komfort für Behandler und Patient.



Kontakt: mds Medical & Dental Service GmbH, Höhr-Grenzhausen; www.mds-dental.de