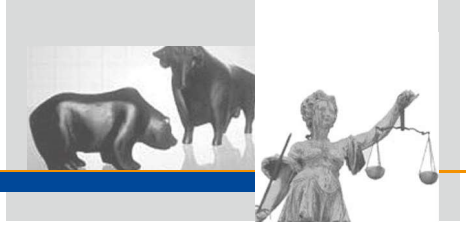

Bleaching-Angebote auf der Praxishomepage – berufswidrige Werbung oder sachangemessene Information?

Eine ansprechende, übersichtliche und informative Praxishomepage ist für das Praxismarketing und den Erfolg einer Praxis eines der wichtigsten Faktoren. Patienten verschaffen sich über die Homepage einen Eindruck von der Praxis und informieren sich über das Behandlungsspektrum. Hierbei besteht nicht nur ein legitimes Informationsbedürfnis der Patienten darüber, überhaupt zu wissen, welche Behandlungen angeboten werden, sondern auch darüber hinaus, mit welchen Kosten sie zu rechnen haben. Im Bereich vorbeugender oder kosmetischer Behandlungen wie der Prophylaxe oder dem Bleaching wurde die Frage, ob Zahnärzte diese Leistungen auch mit Preisangeben bewerben dürfen, bereits mehrfach gerichtlich diskutiert.

Jennifer Jessie

Jennifer Jessie

/// Was ist erlaubt?

Das Bewerben von Prophylaxe- oder Bleaching-Leistungen auf der eigenen Praxishomepage ist grundsätzlich zulässig. Sachangemessene Informationen über die eigene Berufstätigkeit ist immer erlaubt, § 21 Abs. 1 Musterberufsordnung-Zahnärzte (MBO-Z). Unzulässig, weil berufswidrig, ist nur anpreisende, irreführende, herabsetzende und vergleichende Werbung, § 21 Abs. 1 S. 2, 3 MBO-Z. Ob eine Leistungsdarstellung auf der Praxishomepage tatsächlich berufswidrig in diesem Sinne, insbesondere anpreisend oder irreführend ist, kann im jeweiligen Einzelfall völlig unterschiedlich zu beurteilen sein. Zahnärztekammern reagieren in diesem Bereich allerdings durchaus sensibel und streng, so dass ein scheinbar harmloses Leistungsangebot auf einer Praxishomepage sich schnell und unerwartetzu einem nicht einkalkulierten Rechtsstreit entwickeln kann.

/// OLG Frankfurt am Main: Festpreise unzulässig

Nach der Rechtsprechung sind zahnärztliche Werbung mit Festpreisen unzulässig. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hat so zum Beispiel zuletzt mit Urteil vom 21.07.2016 (Aktenzeichen: 6 U 136/15) und Verweis auf vorherige Entscheidungen des Oberlandesgericht München (Urteil vom 07.03.2013, 29 U 3359/12) und des Landgerichts Köln (Urteil vom 21.06.2012, 31 O 25/12) entschieden, dass das Angebot von Gutscheinen für kosmetische Zahnreinigungen auf einer Internetplattform zum Einzelpreis von € 29,90 gegen § 5 Abs. 2 S. 1 GOZ sowie das Angebot für kosmetisches Bleaching zum Einzelpreis von € 149,90 gegen §§ 1 Abs. 2 S. 2, 2 Abs. 3 S. 1 GOZ verstoßen.

Die Gründe lagen hierbei vor allem darin, dass bei einem rabattierten Festpreis für Zahnreinigungen die nach § 5 Abs. 2 S. 1 GOZ vorgeschriebene Einzelfallprüfung durch Untersuchung des Patienten zur Bestimmung und Vereinbarung der Gebühren je nach Schwierigkeit und Leistungsaufwand nicht vorgenommen wird. Gleiches gilt im Ergebnis für das Bleaching. Diese Verlangensleistung, für die es keine Gebührenziffer in der GOZ gibt, kann nur abgerechnet werden, wenn eine schriftliche Vereinbarung des Zahnarztes mit dem Patienten in einem Heil- und Kostenplan vorher gemäß § 2 Abs. 3 S. 1 GOZ getroffen wurde. Auch dies verlangt eine vorangehende Untersuchung des Patienten, was aber bei einem Festpreisangebot ausgeschlossen sei.

Merken kann man sich also an dieser Stelle, dass Festpreisangebote für zahnärztliche Leistungen den Abrechnungsregelungen der GOZ widersprechen und daher unzulässig sind.

/// VG Münster: Mindestpreise und Preisbeispiele zulässig

Ganz anders lassen sich allerdings Fälle beurteilen, in denen es sich lediglich um Mindestpreise oder Preisbeispiele handelt.

Für den Bereich Bleaching-Behandlungen hat das Verwaltungsgericht Münster nunmehr zuletzt in zwei Entscheidungen (Urteil vom 22.11.2017, Aktenzeichen: 5 K 4424/17 und Urteil vom 09.05.2018, Aktenzeichen: 18 K 4423/17) die Werbung mit Mindestpreisen und Preisbeispielen entgegen der Auffassung der Zahnärztekammer für zulässig erachtet.

In dem einen Fall (Urteil vom 22.11.2017, Aktnezeichen: 5 K 4424/17) ging es darum, dass ein Zahnarzt auf seiner Praxishomepage mit mehreren Preisbeispielen für verschiedene Bleaching-Leistungen warb. Als Preisbeispiele wurden für eine Standardbehandlung in der Praxis ein Preis ab € 129,00, die Homebehandlung(Schienen und Gel) ab € 199,00, eine Premiumbehandlung (Bleaching in der Praxis und professionelle Zahnreinigung) ab € 179,00 und eine Deluxebehandlung mit allen Leistungskomponenten ab € 349,00 genannt. Auch war der Hinweis enthalten, dass eine Abrechnung nach § 2 Abs. 3 GOZ erfolge. Schließlich wies der Zahnarzt darauf hin, dass es sich beim Bleaching um eine Leistung auf Verlangen handelt und eine Erstattung durch die Krankenkasse nicht gewährleistet ist.

Die zuständige Zahnärztekammer vertrat die Auffassung, es handele sich hierbei um einen Berufsrechtsverstoß wegen unzulässiger Werbung mit Festpreisen. Sie rügte und untersagte diese Werbung daher und setzte zudem ein Ordnungsgeld in Höhe von € 500,00 gegen den Zahnarzt fest.

Der betroffene Zahnarzt wehrte sich hiergegen mit der Klage vor dem Verwaltungsgericht Münster und hatte damit auch Erfolg.

/// Auf die Gesamtwürdigung kommt es an!

Nach Auffassung des Gerichts handelt es sich hier gerade nicht um berufswidrige Werbung des Zahnarztes, sondern mit Blick auf das Leitbild eines verständigen Patienten im Rahmen der gebotenen Gesamtwürdigung als sachangemessene Information.

Die Angabe eines zu erwartenden Gesamtpreises für eine zahnärztliche Leistung auf Verlangen in einer Werbung sei nach der Entscheidung des Verwaltungsgerichts 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 es für die zahnärztliche Beurteilung der Angemessenheit der Preisgestaltung entscheidend auf die betriebswirtschaftliche Kalkulation des Zahnarztes ankomme.Der Zahnarzt habe hier weder mit einer unzulässigen Preisangabe noch mit einem Fest- oder Pauschalpreis geworben. Hierzu führte das Gericht vor allem aus, dass in der Anzeige deutlich hervorgehoben wurde, dass die Leistungen „ab“ € 129,00 usw. angeboten werden können. Für einen verständigen Patienten sei hiermit auf den ersten Blick erkennbar, dass er Leistungen beginnend mit dem Preis von € 129,00 erhalten kann. Auch bei den Begriffen handelt es sich nicht um Fest- und Pauschalpreise, sondern es wurde darauf hingewiesen, dass es sich um „Preisbeispiele“ handele. Unter der weiteren Berücksichtigung, dass ein Hinweis auf § 2 Abs. 3 GOZ vorlag und dass es sich um Verlangensleistungen handelt, die möglicherweise nicht von den Krankenversicherungen getragen werden, wertete das Gericht die Werbung daher in der Gesamtschau als zulässig an und hob die Untersagungsverfügung der Zahnärztekammer auf.

In dem zweiten Fall (09.05.2018, Aktenzeichen: 18 K 4423/17) rügte die Kammer wiederum die Art der Preiswerbung und vertrat die Auffassung, dass es gar nicht darauf ankomme, ob es sich um einen Festpreis handele oder nicht. Jedenfalls die Formulierung „ab XY Euro“ im Zusammenhang mit der Angabe eines überhaupt feststehenden Geldwertes habe dieselbe Wirkung wie ein Festpreis. Die Zahnärztekammer sah hier zum einen die Gefahr eines Preiskampfes zulasten der Patienten, was unzulässig sei. Zum anderen bestehe eine Gefahr des Qualitätsverlustes bei Behandlungsleistungen in Form von Verkürzungen von Behandlungen aufgrund des festgelegten geringen Preises und einer Quersubventionierung, indem Patienten, bei denen eine vergleichsweise einfache Behandlung vorzunehmen sei, diejenigen subventionieren würden, bei denen aufgrund der körperlichen Konstitution eine aufwändige Behandlung nötig sei.

/// Maßgeblich ist die Sicht eines durchschnittlich informierten und verständigen Patienten

Diese Auffassung hielt gegenüber dem Verwaltungsgericht Münster genauso wenig stand. Die von der Zahnärztekammer angeführten Gefahren eines Preiskampfes zulasten der Patienten sowie eines Qualitätsverlustes und einer Quersubventionierung waren nicht ersichtlich. Das Verwaltungsgericht bestätigte vielmehr nochmal seine Rechtsprechung aus dem vorangegangenen Urteil und erklärte, dass der Zahnarzt gerade keinen Fest- oder Pauschalpreis nenne, vielmehr nur Preise „ab“ einem bestimmten Preis für die einzelnen Behandlungspakete. Aus Sicht eines durchschnittlich informierten und verständigen Patienten sei daher ohne weiteres erkennbar, dass sich der Preis eines Bleaching in der Zahnarztpraxis letztlich nach den individuellen Wünschen (je nach „Behandlungspaket“) und den jeweiligen Umständen des Einzelfalls (wie etwa die Zahl der aufzuhellenden Zähne oder der Behandlungsdauer) richtet.

/// Praxistipp

Zusammengefasst sollte man also auf folgende Punkte als Zahnärztin und Zahnarzt in jedem Fall achten, wenn man auf der Praxishomepage oder auf anderen zulässigen Portalen z.B. Bleachingbehandlungen auch mit Preisangaben bewerben möchte:

1. Keine Festpreise anbieten.
2. Nennung nur von Mindestpreisen oder Preisbeispielen.
3. Hinweis darauf, dass die Abrechnung nach § 2 Abs. 3 GOZ erfolgt.
4. Hinweis auf Verlangensleistung und dass eine Erstattung durch die Krankenkasse nicht gewährleistet werden kann.

Im Einzelfall kommt es allerdings immer auf eine Gesamtwürdigung aller Umstände aus Sicht eines durchschnittlich informierten und verständigen Patienten an. Sachangemessen Informationen sind in jedem Fall erlaubt. Man muss sich also in die Lage der Patienten versetzen und sich die Frage stellen, wie diese ein bestimmtes Angebot aufgrund der Darstellung und mit den entsprechenden Angaben verstehen können. Im Zweifel ist immer zu empfehlen, die eigene Angebotsdarstellungvor Veröffentlichung rechtlich überprüfen zu lassen, um zu verhindern, dass man durch vermeidbare Fehler eine Angriffsfläche für die Zahnärztekammer, Wettbewerbszentrale oder auch missgünstige Kollegen bietet, die in einem zeit- und kostenintensiven Rechtsstreit münden kann.

AUTORIN
Jennifer Jessie
Rechtsanwältin

KONTAKT

LYCK+PÄTZOLD.
healthcare.recht

Lyck + Pätzold healthcare.recht
Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
Telefon: 06172/13 99 60
Telefax: 06172/13 99 66
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de
Internet: www.medizinanwaelte.de

Anzeige