

Zahnarzt darf nicht mit „Kostenloser Implantat-Sprechstunde“ werben

Nicht nur für Unternehmen, sondern auch für Zahnarztpraxen ist es wichtig, für potentielle Patienten am Markt sichtbar zu sein. Mediziner müssen sich dabei jedoch an gewisse Regeln halten, denn Zahngesundheit ist in Deutschland keine Verkaufsveranstaltung. Im vorliegenden Fall verklagte ein zahnärztlicher Verband einen Zahnarzt, da er mit einer irreführenden und wettbewerbswidrigen Annonce für seine Praxis warb. Das Landgericht Braunschweig gab dem Verband Recht und stufte die Werbung des Beklagten als rechtswidrig ein.

Sprechstunde mit persönlichem Bezug immer kostenpflichtig

Der Zahnarzt warb mit einer „kostenlosen Implantat-Sprechstunde“, obwohl er der Pflicht unterliegt, ein solches Beratungsgespräch abrechnen zu müssen. Das ist gegenüber anderen Zahnärzten wettbewerbswidrig. Wichtiger für die Urteilsfindung war jedoch der Verstoß gegen das Heilmittelwerbegesetz. Denn ob er bei Patienten eine entsprechende Leistung erbracht hat oder nicht, alleine die Ankündigung verstößt gegen das Gesetz. Bei seinem Werbeversprechen müssen potentielle Patienten davon ausgehen, auch eine individuelle Beratung zu ihrem Befund und den Möglichkeiten der Setzung eines Implantats zu erhalten, so das Gericht. Hier wird der Patient irreführt. Im Unterschied zu einer reinen Informationsveranstaltung (welche zulässig wäre), ist eine persönliche Beratung grundsätzlich entgeltlich.

„Praxiszentrum“ muss mehr als nur einen Zahnarzt haben

Auch war in diesem Fall die Bezeichnung „Praxiszentrum“ undurchschaubar gewählt, da der Zahnarzt in seiner Praxis der einzige Zahnarzt mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie ist. Zwar beschäftigt er eine weitere Zahnärztin, diese ist jedoch nicht ausreichend qualifiziert, dem Angebot des Werbeversprechens nachzukommen. Beim Gedanken an ein Praxiszentrum assoziieren die meisten eine große Einrichtung mit mehreren Praxen und unterschiedlichen Fachrichtungen, quasi einen Großbetrieb. Dieser Vorstellung wurde der beklagte Zahnarzt mit seiner einfachen Praxis nicht gerecht, auch wenn seinem Betrieb noch ein zahnärztliches Labor angegliedert ist. Das Landgericht bewertete diese Aussage daher als irreführend und unlauter im geschäftlichen Verkehr.

IRREFÜHRUNG VON PATIENTEN IN DER ZAHNMEDIZIN EIN „NO GO“

Mit Werbung möchte man auffallen. Aus allen möglichen Lebensbereichen ist man Werbeslogans gewohnt, bei denen man nicht genau weiß, was man als Kunde bekommt. Mit schwammigen Aussagen kommt man im medizinischen Sektor allerdings nicht weit. Da reicht es nicht, wenn etwas besser klingt. Wie schon im Gerichtsfall „[Praxisklinik ohne Bett ist keine Klinik](#)“ entsprach auch im vorliegenden Fall die Aussage nicht der Realität.

Quelle: LG Braunschweig, Urteil vom 25. März 2021 – 22 O 582/20

Letzte Aktualisierung am Dienstag, 05. Oktober 2021

Aktuelle Implantat-Themen

Welche Alternative zu Implantaten gibt es?

Ein Implantat gilt zwar als die bestmögliche Option, da es einen verloren gegangenen Zahn als künstliche Zahnwurzel tatsächlich ersetzt, allerdings gibt es viele [Zahnersatz-Alternativen](#), die in vielen Situationen durchaus sinnvoller sein können. Oftmals wird die Frage gestellt, was besser ist: [Brücke oder Implantat](#)? Es handelt sich ja bei beiden Optionen um festsitzenden Zahnersatz.

Die [Kosten von herkömmlichem Zahnersatz](#) sind ein besonders wichtiges Thema, um hier auch mit Implantaten vergleichen zu können.