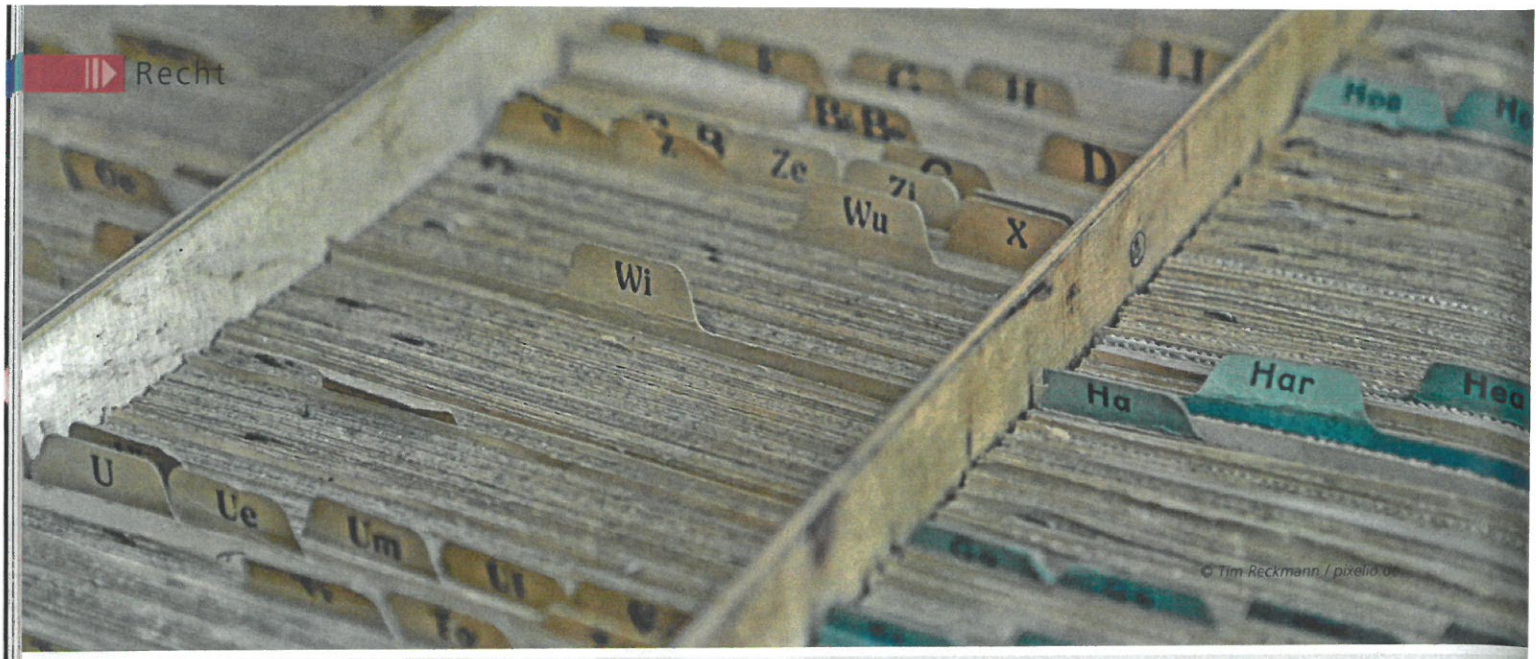

In der Regel muss die erforderliche Patienteneinwilligung zur Übergabe der Patientenkartei vor Übergabe der Praxis schriftlich erfolgen.

Rechtstipp für den Praxisverkauf

Datenschutzgerechte Behandlung der Patientenkartei

Bei Aufgabe oder Beendigung seiner Tätigkeit, steht der Zahnarzt vor der Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen die vorhandene Patientenkartei vom Nachfolger übernommen werden darf. Hierbei ist insbesondere die Schweigepflicht zu beachten, welche die Grundlage für die Vertrauensbeziehung zwischen Patient und Zahnarzt bildet. Dennoch übersehen abgebende Zahnärzte beim Verkauf ihrer Praxis häufig, dass auch der Verkauf einer Praxis an den Kern des § 203 Absatz 1 Nr. 1 Strafgesetzbuch (StGB) rührt.

Gemäß § 203 Absatz 1 Nr. 1 StGB wird derjenige mit Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder mit Geldstrafe bestraft, der unbefugt ein fremdes Geheimnis, namentlich ein zum persönlichen Lebensbereich gehörendes Geheimnis oder ein Betriebs- oder Geschäftsgeheimnis offenbart, das ihm als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Apotheker oder Angehöriger eines anderen Heilberufes, der für die Berufsausübung oder die Führung der Berufsbezeichnung eine staatlich geregelte Ausbildung erfordert, anvertraut worden oder sonst bekannt geworden ist. Diese Vorschrift schützt den persönlichen Lebens- und Geheimbereich des Patienten, welcher gerade von Trägern sozial bedeutsamer Berufe nicht verletzt werden soll, denen sich der Einzelne weitgehend anvertrauen muss.

Nach der ganz überwiegenden Rechtsprechung stellt die Weitergabe von Patientendaten ohne Zustimmung des Patienten an den Praxisnachfolger ein unbefugtes Offenbaren von Geheimissen dar. Die Folgen des Verstoßes gegen die ärztliche Schweigepflicht im Rahmen eines Praxisverkaufs können gravierend sein. Enthält ein Praxisübernahmevertrag die Verpflichtung zur Übergabe der Patientenkartei, sind sowohl der Praxisübernahmevertrag als auch die Verpflichtung zur Übergabe der Kartei rechtswidrig und daher nichtig. Die Folge ist die Rückabwicklung des Praxisübernahmevertrages. Diese kann sehr kompliziert sein. Überdies muss der verkaufende Zahnarzt mit der Aufnahme staatsanwaltlicher Ermittlungen wegen Verstoßes gegen die ärztliche Geheimhaltungspflicht rechnen.

Um solchen nachteiligen Folgen aus dem Weg zu gehen, wird im Folgenden dargestellt, wie eine datenschutzgerechte Behandlung der Patientenkartei im Rahmen des Praxisverkaufs aussehen sollte.

Einwilligung der Patienten

Grundsätzlich hat der Käufer einer Praxis ein Interesse an der Nutzung der Patientenkartei, weil ihm der darin dokumentierte bisherige Gesundheitszustand der Patienten Aufschluss über zukünftige Diagnosen und Therapien geben kann. Dieses Interesse wird jedoch – wie oben dargelegt – durch die ärztliche Schweigepflicht und das Recht der Patienten auf informationelle Selbstbestimmung (Datenschutz) beschränkt. Es entspricht der höchstrichterlichen Rechtsprechung, dass der Praxisverkäufer seine Patientenkartei dem Praxiskäufer nicht ohne vorherige eindeutige und unmissverständliche Zustimmung der Patienten zugänglich machen darf (Bundesgerichtshof, Urteil vom 11.12.1991, Az. VIII ZR 4/91).

In der Regel muss die erforderliche Einwilligung der Patienten in die Übergabe der Patientenkartei vor Übergabe der Praxis schriftlich erfolgen. Nach Ansicht des Bundesgerichtshofs können die Patienten in laufender Behandlung mündlich, alle andere Patienten schriftlich befragt werden. In letztgenanntem Fall ist der Zahnarzt dazu gezwungen, die Patienten anzuschreiben und sie um ihre Zustimmung zur Weitergabe ihrer Krankenunterlagen an den zukünftigen Praxisnachfolger zu bitten. Es können nur Behandlungsunterlagen der Patienten weitergegeben werden, die der Weitergabe an den Praxisnachfolger ausdrücklich zugestimmt haben. Eine mutmaßliche Einwilligung des Patienten kommt nicht in Betracht.

Zwei-Schrank-Modell

In der praktischen Abwicklung eines Praxiskaufvertrages ist das soeben dargestellte Modell jedoch zeitraubend, teuer und unsicher.

Um dennoch einen Verstoß gegen die ärztliche Schweigepflicht und gegen das Recht der Patienten auf informationelle Selbstbestimmung zu vermeiden, hat sich die Übergabe der Patientenkartei weitgehend auf Grundlage der „Münchner Empfehlungen zur Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht bei Veräußerung einer Arztpraxis" durchgesetzt. Dahinter steht das Prinzip der Führung eines doppelten Karteisystems.

Dem Praxisverkäufer wird im Rahmen der doppelten Karteiführung einerseits die Alt-Kartei übergeben. Gleichzeitig führt der Praxiskäufer zusätzlich eine eigene, neue Kartei. Da der Praxiskäufer auf die Alt-Kartei ohne die ausdrückliche Zustimmung der Patienten nicht zugreifen darf, wird die Kartei in einem separaten, auch für das Praxispersonal zugriffssicheren, verschlossenen Aktenschrank aufbewahrt. Nur der Praxisverkäufer und der Praxiskäufer erhalten einen Schlüssel zu dem Aktenschrank. Bei einer mittels EDV geführten Kartei wird entsprechend verfahren, indem der alte Datenbestand mit einem Passwort verschlüsselt wird. Der Praxiskäufer verpflichtet sich vertraglich dazu, auf die Alt-Kartei nur dann zuzugreifen, wenn die Patienten hierzu ihr Einverständnis erklärt haben. Dieses Einverständnis kann schriftlich gegenüber dem Praxiskäufer erklärt werden. Dabei ist es aber auch ausreichend, wenn die Patienten ihre Zustimmung durch schlüssiges Verhalten eindeutig zum Ausdruck bringen, indem sie sich auch dem Praxiskäufer zur ärztlichen Behandlung anvertrauen. Durch das Erscheinen in der Praxis und den Wunsch zur Behandlung durch den Praxiskäufer erklärt der Patient das erforderliche eindeutige und unmissverständliche Einverständnis zur Einsichtnahme in die Patientenkartei durch den Praxiskäufer.

Haben die Patienten ihr schriftliches oder schlüssiges Einverständnis erklärt, ist der Praxiskäufer befugt, die Patientendaten in seine eigene Kartei zu übernehmen und dort weiterzuführen.

Fazit

Auch beim Verkauf der Praxis hat der abgebende Zahnarzt die Einhaltung der ärztlichen Schweigepflicht zu beachten. Verstößt der Praxisverkäufer gegen seine ärztliche Verschwiegenheitspflicht, führt dieser Verstoß zur Nichtigkeit des Praxisübernahmevertrages, welcher sodann rückabgewickelt werden muss. Zudem läuft der Praxisverkäufer Gefahr, sich strafbar zu machen. Zur Übergabe der Patientenkartei an den Praxiskäufer ist daher immer die ausdrückliche Einwilligung der Patienten erforderlich. Um das aufwendige Verfahren der Einholung sämtlicher Patientenzustimmungen zu vermeiden, bietet sich insbesondere das sogenannte Zwei-Schrank-Modell an.

ÜBER DIE AUTORIN

Rechtsanwältin Stephanie Lamp unterstützt die Kanzlei tatkräftig in den Bereichen Handels- und Gesellschaftsrecht sowie im Medizinrecht. Sie berät neben Ärzten und Zahnärzten auch Medizinprodukteherstellen und Unternehmen aus dem gesamten Healthcare-Bereich. Zu ihren Tätigkeitsschwerpunkten zählen unter anderem die Gründung und Beratung von MVZ, das ärztliche Gesellschaftsrecht sowie das Wettbewerbs- und Datenschutzrecht.
Derzeit absolviert Frau Lamp den berufsbegleitenden Masterstudiengang (Master of Laws) „Corporate & Business Law" an der Leuphana Universität Lüneburg, um ihre Kenntnisse auf dem Gebiet des Wirtschaftsrechts – insbesondere des Handels- und Gesellschaftsrechts – weiter zu vertiefen. Zudem hält sie regelmäßig Vorträge und publiziert in Fachzeitschriften.

Stephanie Lamp Rechtsanwältin
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Nehringstraße 2 · 61352 Bad Homburg
Tel. 0 61 72 / 13 99 60 · Fax: 13 99 66
www.medizinanwaelte.de
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de

DENTAL KOMPAKT
Das Vergleichsportal für Dentalprodukte
www.dentalkompakt-online.de