

Der Datenschutz

Rechtstipp: Den Praxiskaufvertrag richtig gestalten (Teil 4 von 7)



tung personenbezogener Daten im Sinne des Artikel 4 Nr. 2 DS-GVO angesehen. Unter Verarbeitung fällt unter anderem auch das Speichern personenbezogener Daten, das im Rahmen der Aufbewahrung angenommen wird.

Auftragsverarbeitung?

Einige Stimmen gehen davon aus, dass zusätzlich zu den bestehenden Regelungen ein „Auftragsverarbeitungs-Vertrag“ im Sinne des Artikel 28 DS-GVO geschlossen werden muss.

Ein Auftragsverarbeiter ist unter anderem eine natürliche Person, die personenbezogene Daten im Auftrag des Verantwortlichen verarbeitet, vergleiche Artikel 4 Nr. 8 DS-GVO. Der Auftragsverarbeiter (der Praxiskäufer) verarbeitet (speichert) die personenbezogenen Daten gemäß den Weisungen des datenschutzrechtlich Verantwortlichen (des Praxiskäufers) auf Grundlage des geschlossenen Auftragsverarbeitungsvertrags. Charakteristisch ist also, dass die Verarbeitung ausschließlich im Auftrag des Verantwortlichen erfolgt. Ein weisungsgebundenes Handeln des Praxiskäufers im Auftrag des Praxiskäufers könnte bis zur Übernahme der Patientenakte in die eigene, neue Kartei dahingehend gesehen werden, dass der Praxiskäufer die Patientenkartei im Auftrag des Praxiskäufers verwahrt beziehungsweise speichert.

Grundregel

Bei der Übergabe der Patientenkartei ist neben der therapeutischen Schweigepflicht auch der Datenschutz zu beachten. Weiterhin ist zu beachten, dass den Behandelnden hinsichtlich der Patientenakte grundsätzlich eine Aufbewahrungspflicht von zehn Jahren trifft, vergleiche Paragraf 630f Absatz 3 BGB. Diese Pflicht bleibt auch bei einem Praxisverkauf bestehen.

Bisher ausreichend und bewährt: Das „Zwei-Schrank-Modell“

Einem Schweigepflichtverstoß entgeht der Praxiskäufer nur, wenn er vor der Übergabe der Patientenkartei die Einwilligung des betroffenen Patienten einholt. In der Praxis wird dies seit Jahren durch das „Zwei-Schrank-Modell“ sichergestellt: Es handelt sich dabei um ein praktikables und sicheres Modell zur Übergabe der Patientenkartei, das – verkürzt gesprochen – wie folgt funktioniert:

Wird die Patientenkartei analog verwaltet, bekommt der Praxiskäufer die Alt-Kartei des Praxiskäufers verschlossen in einem zugriffssicheren Aktenschrank übergeben und führt eine zweite, eigene Kartei. Auf die Patientendaten in der Alt-Kartei darf der Praxiskäufer erst zugreifen, wenn er beim nächsten Besuch des Patienten dessen Einwilligung dazu einholt.

Bei einer EDV-geführten Kartei ist die Alt-Kartei technisch getrennt zu speichern und mit einer passwortverschlüsselten Zugriffssperre zu versehen.

Hinsichtlich der Aufbewahrung der Patientenakten schließen der Praxiskäufer und -käufer einen Verwahrungsvertrag, der vorsieht, dass der Praxiskäufer die Aufgabe der Aufbewahrung für den Praxiskäufer übernimmt.

Und wie sieht es mit der DS-GVO aus?

Seit der Geltung der DS-GVO wird das bisherige Modell für nicht mehr ausreichend erachtet. Zum Hintergrund: Die Aufbewahrung der Patientenkartei wird als Verarbei-



Über den Autor

Rechtsanwalt **Christian Erbacher, LL.M.**, ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner der Kanzlei Lyck+Pätzold.healthcare.recht.

Sein Schwerpunkt der Beratung liegt in regulatorischen Fragestellungen, der Begleitung von M&A-Prozessen und MVZ-Gründungen sowie dem Gesellschafts-, Arbeits- und dem Medizinprodukterecht. Außerdem berät er aufgrund seiner Leidenschaft für digitale Prozesse in allen Fragen zu E-Health.

Sie könnten wie folgt vorgehen

Zunächst einmal müssen die (altbewährten) Grundsätze des Zwei-Schrank-Modells gründlich herausgearbeitet und geregelt werden. Darüber hinaus sind aufgrund der besonders sensiblen und schützenswerten Gesundheitsdaten die datenschutzrechtlichen Vorgaben der DS-GVO zu beachten. Aus unserer Sicht ist der Abschluss eines ge-

sonderten Vertrags über eine gemeinsame Verantwortlichkeit vorzugswürdig, der im Praxisabgabevertrag angesprochen und als Vertragsanlage beizufügen ist.

**RA Christian Erbacher, LL.M.,
Fachanwalt für Medizinrecht,
Bad Homburg**

(wird fortgesetzt)

DIGITAL DENTALS DAYS²⁰₂₁

Mit Wawibox in die dentale Zukunft

Mit Wawibox ist die Zukunft bereits heute!

Drei Abende widmen wir uns innovativen Lösungsansätzen für den Praxisalltag. Im Fokus stehen digitale Behandlungsmethoden, motivierte Teams und Zeiteinsparungen bei der Administration.

Profitieren Sie vom Expertenwissen und schaffen Sie durch neue Erkenntnisse einen echten Mehrwert für Ihre Patient:innen.

09. – 11.11.2021
18 – 21 UHR
KOSTENLOS
ONLINE

IHRE VORTEILE:

- CME-Fortbildungspunkte
- Renommierete Referent:innen
- Trends und Innovationen im Fokus

Wawibox

Jetzt kostenlos anmelden unter:
www.wawibox.de/digitaldentaldays