

Worauf bei Übernahme von Patienten einer anderen Praxis zu achten ist



Liebe BDHN-Mitglieder,

gelegentlich taucht in der Praxis die Frage auf, wie zu verfahren ist, wenn ein Heilpraktiker seine Praxis schließt, seinen Patientenstamm jedoch nicht „aufgeben“, sondern diesen an einen Kollegen „übertragen“ will. Hierdurch soll einerseits gesichert werden, dass den Patienten weiterhin eine gute medizinische Versorgung angeboten wird, andererseits hat ein Patientenstamm immer einen gewissen Geldwert.

Der Heilpraktiker, der den Patientenstamm übernehmen möchte, erhält im Idealfall nach der Patientenübernahme neue Patienten, für deren Behandlung er natürlich auch Rechnungen stellen kann. In der Praxis kommt es daher häufig vor, dass der Patientenstamm im Rahmen einer Praxisübernahme bzw. vor einer Praxisaufgabe an einen Kollegen bzw. eine Kollegin veräußert wird. Hierbei müssen folgende Punkte beachtet und bedacht werden:

Eine Übernahme von Patienten hat für den Erwerber nur dann einen Geldwert, wenn es ihm gelingt zumindest einen Teil der Patienten „zu behalten“. Wenn die Patienten sich nicht vom Erwerber weiterbehandeln lassen möchten, kann sich der Kauf des Patientenstamms nicht amortisieren. Denn ein Patientenstamm wird in der Regel gegen Zahlung eines Kaufpreises verkauft. Sehr zu empfehlen ist daher, dass der Erwerber des Patientenstamms zuvor die Möglichkeit hat, in der Praxis, deren Patienten er übernimmt, für eine gewisse Zeit mitzuarbeiten oder der Heilpraktiker, von dem er die Patienten übernimmt, bereits vor der Übernahme bei den Patienten für den „neuen“ Kollegen bei den Patienten wirbt. Das schafft Vertrauen bei den Patienten, welches für eine Übernahme unabdingbar ist.

Zu beachten ist, dass (gerade nach dem Inkrafttreten der DSGVO) Patientendaten einer Heilpraktiker-Praxis besonders sensible Daten sind. Erforderlich ist daher die Zustimmung jedes einzelnen Patienten zu einer Weitergabe seiner Patientendaten an den Heilpraktiker, der den Patientenstamm erwirbt.

In der Praxis hat sich das s.g. Zwei-Schrank-Modell etabliert, welches mittlerweile allgemein anerkannt ist. Das Landgericht Kiel etwa bestätigte die Rechtmäßigkeit des Modells bereits im Jahr 2014 (LG Kiel, Urt. v. 27.06.2014, Az. 5 O 64/14). Auch nach Inkrafttreten der DSGVO wird davon ausgegangen, dass das Modell nach wie vor rechtmäßig ist.

Bei dem Modell schließt der Veräußerer und der Erwerber von Patientendaten einen

s.g. Verwahrungsvertrag über die Patientenakten. Der Erwerber der Patientenakten verpflichtet sich in diesem Vertrag gegenüber dem Veräußerer der Patientenakten in seiner Praxis in einem separaten Schrank zugriffssicher in einem verschlossenen Aktenschrank aufzubewahren, und zwar getrennt von den eigenen Patientenakten des Erwerbers. Der Veräußerer soll jederzeit die Möglichkeit haben, auf „seine“ Patientenakte zuzugreifen. Der Erwerber wiederum darf erst dann in die Patientenakten des Veräußerers Einsicht nehmen und diese zu „seinen“ Akten überführen, wenn der jeweilige Patient hierzu sein Einverständnis erteilt hat.

Ein solches Einverständnis kann formlos erfolgen, d.h. schriftlich, mündlich oder konkludent (durch schlüssiges Handeln, etwa wenn der Patient sich vom Erwerber weiterbehandeln lässt). Auf der sichersten Seite sind Sie natürlich, wenn ein solches Einverständnis schriftlich erfolgt, das ist aber nach derzeitiger Auffassung nicht zwingend erforderlich. Bitte dokumentieren Sie in der Patientenakte das Einverständnis des Patienten. Möglich ist etwa, dass der Veräußerer des Patientenstamms seine Patienten anschreibt, ihnen den Erwerber vorstellt und diese um eine Einwilligung zur Weitergabe der Patientendaten bittet. Wem das zu viel Aufwand ist, kann auch jeden Patienten einzeln beim Praxisbesuch über die geplante Veräußerung des Patientenstamms informieren und ihn um eine Einwilligung bitten.

Sofern die Patientenakten nur elektronisch geführt werden (d.h. ohne eine dazugehörige Papierakte; das ist gem. § 630f Abs. 1 BGB möglich) muss durch Vorkehrungen an der EDV sichergestellt werden, dass die obigen Vorgaben des Zwei-Schrank-Modells entsprechend elektronisch umgesetzt werden. Hierfür sollten Sie sich von einem IT-Fachmann beraten lassen.

Bitte stellen Sie als Erwerber vor dem Kauf von einem Patientenstamm eine wirtschaftliche Plausibilitätsüberlegung dahingehend an, ob sich der Erwerb für Sie lohnt. Folgende Fragen können hierbei eine Rolle spielen:

- Biete ich in etwa das gleiche Leistungsspektrum an, wie der Kollege, dessen Patientenstamm ich übernehme? Sofern der Veräußerer etwa eine Praxis für manuelle Therapie betreibt und der Erwerber rein psychotherapeutisch tätig ist, ist es fraglich, ob der Erwerber von dem Patientenstamm profitieren wird.
- Habe ich als Veräußerer meine eigene Praxis in der Nähe? Die Übernahme eines Patientenstamms macht in der Regel nur dann Sinn, wenn die Patienten keinen wesentlich weiteren Weg zum neuen Heilpraktiker haben als zum bisherigen oder wenn die Praxis in den gleichen Räumen weiterbetrieben wird. Wenn Sie als Erwerber etwa die eigene Praxis in 100 km Entfernung zum bisherigen Praxisort haben, werden Sie Schwierigkeiten haben, den Patientenstamm oder auch nur einzelne Patienten zu halten.
- Der Erwerber sollte sicherstellen, dass der Veräußerer sich nicht in unmittelbarer Nähe mit einer neuen „Konkurrenzpraxis“ niederlässt. Dies sollte man sich ebenfalls vertraglich zusichern (s.g. Konkurrenzschutzklausel).

Sofern Sie nicht bloß den Patientenstamm übernehmen, sondern die Praxis in ihrer Gesamtheit, sind noch weitere Punkte zu beachten, etwa die Übernahme von möglichen Arbeitnehmern, die Übernahme des Inventars, das Schicksal des Mietverhältnisses usw.

Eine Übernahme von einem Patientenstamm erfordert in der Regel eine gute Vorbereitung, sowohl in tatsächlicher, als auch in rechtlicher Sicht. Wenn Sie vor einer solchen Entscheidung stehen, prüfen Sie aber auch, ob die Übernahme sich für Sie wirtschaftlich lohnt.



Michael Dligatch
Verbandsanwalt
des BDHN e. V.