

Kaufvertrag: Beratung durch Spezialisten ist unabdingbar

3.4 Der Vertragsabschluss

„Pacta sunt servanda“ – Verträge muss man halten. Der Erwerb einer Praxis bzw. eines Praxissitzes ist eines der wichtigsten Elemente in der Karriere. Dabei sollten Sie unbedingt den Rat von rechtlichen und wirtschaftlichen Spezialisten einholen, bevor Sie einen Kaufvertrag unterzeichnen. Diese Spezialisten sind Juristen und Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Achten Sie darauf, dass sie über einschlägige Referenzen im Bereich der ärztlichen Praxisübergabe verfügen. Der Verkauf eines Handwerksbetriebes, Handelsunternehmens oder mittelständischen Maschinenbauunternehmens läuft zwar im Prinzip sehr ähnlich ab, die Unterschiede zu Arztpraxen sind dennoch sehr wichtig.

3.4.1 Übergabe der Patientenkartei

Patientenunterlagen und Schweigepflicht

Sämtliche Patientenunterlagen unterliegen der Schweigepflicht. Der Bundesgerichtshof hat die konkludente Einverständniserklärung der Patienten aufgehoben. Aus diesem Grund müssen Patienten eindeutig der Weiterbehandlung durch den Erwerber zustimmen. Zur Wahrung der Schweigepflicht wurde daher ein „Zwei-Schranken-Modell“ entwickelt. Der Käufer verpflichtet sich, die übernommenen Patientenunterlagen in einem separierten Karteischrank aufzubewahren, natürlich verschlossen. Dem Käufer ist die Entnahme und Verwendung dieser Patientenkarten nur dann gestattet, wenn der Patient ausdrücklich zustimmt oder konkludent handelt (also durch Erscheinen in der Praxis einer Behandlung zustimmt). Erst zu diesem Zeitpunkt ist dem Käufer der Praxis die Einsicht in die Unterlagen gestattet.

Wenn die Daten digital vorliegen, gelten die gleichen Regeln. Bei jeder digitalen „Entnahme“ der Unterlagen muss eine Dokumentation erstellt werden.