

Konkurrenzschutz sollte ausdrücklich vereinbart werden

#### IHR PLUS IM NETZ

[www.dejure.de](http://www.dejure.de)  
Urteile im Volltext



#### WEBINAR

Marketing in der ZAP  
[iww.de/webinare](http://iww.de/webinare)



#### ► Mietrecht

### Konkurrenzschutzklausel im Mietvertrag unbedingt regeln

| Nicht selten finden sich zwei oder mehrere Zahnarztpraxen nahe nebeneinander. Dies kann von Vorteil sein. Dann nämlich, wenn die Zahnärzte sich gegenseitig vertreten und helfen, aber keine Patienten abwerben. Tatsächlich aber besteht das Risiko, dass Patienten von einem Zahnarzt zum anderen wechseln, wenn sie das Praxisschild des anderen sehen. Deshalb haben Zahnärzte ein berechtigtes Interesse daran, dass sich in ihrer Nähe kein anderer Zahnarzt oder Kieferorthopäde niederlässt. |

In einer freien Gesellschaft kann ein Zahnarzt einem anderen zivilrechtlich nicht verbieten, sich in seiner Nähe niederzulassen. Er kann aber von seinem Vermieter verlangen, dass dieser nicht in der Nähe an einen anderen Zahnarzt ebenfalls Praxisräume vermietet. Deshalb sollte jeder Zahnarzt darauf dringen, dass in seinem Mietvertrag ausdrücklich eine Konkurrenzschutzklausel aufgenommen wird. Keinesfalls sollte er mit dem Gegenteil einverstanden sein, also dem schriftlich fixierten Recht des Vermieters, an einen anderen Zahnarzt in der Nähe zu vermieten.

**PRAXISTIPP** | Ist im Mietvertrag über die Praxisräume nichts vereinbart, gilt im Grunde ein Konkurrenzschutz. Dies wurde gerade vom Kammergericht Berlin bestätigt (Urteil vom 26.11.2018, Az. 8 W 58/18, unter [www.dejure.org](http://www.dejure.org)). Dieser Konkurrenzschutz gilt unbestritten aber nur auf demselben Grundstück und in demselben Gebäude. Bei größeren Einkaufszentren kommt es auf den Einzelfall an. Deshalb ist dringend zu empfehlen, einen Konkurrenzschutz ausdrücklich zu vereinbaren und genau zu beschreiben, welche Gebäude bzw. Gebäudeteile erfasst sind. Dasselbe gilt bezüglich unterschiedlicher zahnärztlicher Leistungen oder sogar neuer Berufsbilder, die dem Zahnarzt Konkurrenz machen können (s. dazu Landgericht Frankfurt am Main, Urteil vom 10.08.2017, Az. 2-17 O 43/17, unter [www.dejure.org](http://www.dejure.org)).

(mitgeteilt von Dr. med. dent. Wieland Schinnenburg, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht, Hamburg, [www.rechtsanwalt-schinnenburg.de](http://www.rechtsanwalt-schinnenburg.de))

#### ► IWW-Webinare Marketing in der Zahnarztpraxis

### So steigern Sie Ihre Erträge mit Prophylaxe-Leistungen

| Mit Prophylaxe können Zahnarztpraxen Patienten gewinnen und binden und damit mehr Gewinn erzielen. So weit so gut. Doch wissen Sie, wie Sie Patienten für eine Erstprophylaxe am besten ansprechen? Und wie viele Patienten – auch nach Jahrzehnten – regelmäßig wiederkommen? Wie Sie den Erfolg Ihrer Prophylaxe-Leistungen messen und welche Maßnahmen (wirtschaftlich) erfolgreich sind? Genau solche konkreten Umsetzungsfragen greift unser Experte Dr. Bernd Hartmann auf. |

Im IWW-Webinar am 19.07.2019 erläutert er Ihnen von 14:00 bis 16:00 Uhr kompakt und praxisbezogen, wie Sie Ihre Erträge mit Prophylaxe-Leistungen systematisch steigern (Informationen und Anmeldung online unter [www.iww.de/webinar/marketing-in-der-zahnarztpraxis](http://www.iww.de/webinar/marketing-in-der-zahnarztpraxis)).