

Verzocken ärztlicher Leistungen im Internet?

2008-12-15 18:59:53

Urteil des OLG München vom 13.03.2008, Az: 6 U 1623/07

Folgt man der Auffassung des OLG München (Urteil vom 13.03.2008, Az: 6 U 1623/07) stellt es ein Verzocken ärztlicher Leistung dar, wenn ein Internetplattformbetreiber Ärzten die Möglichkeit bietet, ein Kostenangebot oder einen Kostenvoranschlag eines Kollegen nachträglich – durch welche Einsparungen auch immer – ohne Untersuchung des Patienten zu unterbieten. Dieses Verzocken sei wettbewerbswidrig. Deshalb sei es nicht zu beanstanden, dass das LG München (Urteil vom 15.11.2006, Az: 1 HK O 7890/06) das Bereithalten der Internetplattform www.2te-zahnarztmeinung.de verboten hat.

Wieso von einem Verzocken die Rede ist und weshalb es wettbewerbswidrig sein soll, einen virtuellen Marktplatz zu schaffen, auf dem der Patient die Möglichkeit erhält, zwischen mehreren Angeboten zu wählen, will nicht so recht einleuchten. Umso weniger leuchtet es ein, wenn man bedenkt, dass es zig Internetplattformen gibt, mit Hilfe derer den Nutzern ermöglicht werden soll, das günstigste Angebot unter mehreren Dienstleistungen herauszufinden. Zu denken ist beispielsweise an die vielen Plattformen, auf denen z.B. Handwerker sich gegenseitig unterbieten können (so beispielsweise auf den Plattformen www.my-hammer.de, www.jobdoo.de, oder auch www.quotatis.de). Müsste es nicht in einer Marktwirtschaft, die sich dem Wettbewerb verschrieben hat, geradezu erwünscht sein, den für den Einzelnen zugänglichen Markt zu vergrößern? Und ist nicht permanent von Transparenz die Rede, die in unserem Wirtschaftsleben verlangt wird und die solche Internetplattformen bieten können?

Schaut man sich die auf o.g. Internetseite geschalteten Werbungen von Krankenkassen an, wird schnell klar, dass diese von der Plattform offensichtlich begeistert sind. Natürlich, schließlich verringert die Plattform auch ihre Kostenlast. Weniger erfreut sind die Konkurrenten. Die bayrischen Kassenzahnärzte reichten im Januar 2006 Klage beim Landgericht München ein.

Ist ihr Obsiegen in beiden Instanzen Ausdruck dafür, dass es unser Wettbewerbsrecht doch nicht so ernst mit dem Wettbewerb nimmt?

Dazu ist zunächst anzumerken, dass Wettbewerbsrecht in erster Linie gewährleisten will, dass der Wettbewerb in geordneten Bahnen verläuft und die "Spielregeln" der Fairness eingehalten werden. Beim grundsätzlich erwünschten Wettkampf um die Gunst der Abnehmer sollen deren Entscheidungen nicht durch unzulässige Methoden beeinflusst und verfälscht werden (vgl. Götting, Wettbewerbsrecht, S. 3). Das OLG München begründet seine Entscheidung denn auch mit einer Preisunterbietung in Verdrängungsabsicht. Die Preisunterbietung sei der alleinige Auswahlgrund für den Zahnarzt. Für den ursprünglich anbietenden Zahnarzt bestehe keine Möglichkeit, sein Angebot zu verteidigen. Er werde damit aus dem Behandlungsverhältnis verdrängt. Dies sei wettbewerbswidrig.

IP | Notiz

Intellectual Property Rights im Blog

Die Entscheidung erzeugt Unbehagen.

Ist es nicht bei lebensnaher Betrachtung das Risiko eines jeden Unternehmers, vordergründig am Preis seines Angebots gemessen zu werden, insbesondere weil es sich beim Preis oftmals um das einzige objektiv messbare Kriterium handelt? Gilt dies nicht umso mehr, wenn anzunehmen ist, dass das Produkt einen gewissen Standardisierungsgrad erreicht hat? Durch die hohen Anforderungen an die Zulassung von Zahnärzten dürfte anzunehmen sein, dass ein jeder von ihnen die gewünschten Leistungen zufriedenstellend erbringen kann. Welche handfesten Kriterien sind dann noch von Bedeutung für die Wahl eines Zahnarztes, wenn nicht ausschließlich der Preis?

Hinzukommen dürfte, dass die Besucher der Plattform für sich schon die Entscheidung getroffen haben, ihre Auswahl allein vom Preis abhängig zu machen, weil sie beispielsweise gar keine höheren Honorare zahlen können. Diejenigen, denen auch andere Kriterien wichtig sind, dürften regelmäßig von der Internetplattform keinen Gebrauch machen.

Ferner sollte davon auszugehen sein, dass der Kostenvoranschlag des ursprünglich anbietenden Arztes wohl kalkuliert ist und deshalb keine Aussicht besteht, mit einem geringeren Zweitangebot den Arzt zu einer Nachbesserung seines Angebotes zu bewegen. Zumal Ärzte – wie auch Rechtsanwälte – aus verkaufpsychologischen Aspekten eine Verhandelbarkeit der Preise regelmäßig meiden dürften. Sie wollen sich gerade nicht der “Zockerei” aussetzen. Wenn dem allerdings so ist, müssen sie sich auch gefallen lassen, dass ein anderer Zahnarzt ein besseres Angebot unterbreitet, weil dieser beispielsweise wirtschaftlicher arbeitet oder schlicht darauf angewiesen ist, bessere Preise zu machen, um überhaupt in die Gelegenheit zu gelangen, das “Patientenmonopol” vieler gutsituierter Ärzte aufzubrechen. Damit verdrängt ausschließlich der Patient, nicht die Plattform. Diese Verdrängung ist wettbewerbsimmanent und nicht zu beanstanden.

Schließlich ist kein Grund ersichtlich, solche Ärzte vor Konkurrenz zu schützen, die keine Konkurrenz fürchten und die meinen, sich dem Wettbewerb nicht stellen zu müssen. Ein Zahnarzt, der die Konkurrenzangebote auf der Plattform verfolgt, wird entweder von vornherein ein besseres Angebot machen oder sein Angebot nachbessern. Ein solcher Zahnarzt kann sich selbst helfen und bedarf nicht des gesetzlichen Schutzes. Alle anderen sollten sich daran gewöhnen, dass auch sie einem Wettbewerb ausgesetzt sind, den die meisten anderen Berufsträger ganz selbstverständlich zu bewältigen haben. Schließlich kann angesichts eines gesetzlich vorgeschriebenen Mindesthonorars auch nicht die Rede von einer “Verzockung ärztlicher Leistungen” sein.

Das Urteil des OLG München ist nicht rechtskräftig. Die Revision hat das OLG München nicht zugelassen. Laut Mitteilung der Financial Times Deutschland vom 8.12.2008, S. 5, wehre sich der Betreiber der Plattform gegen die Nichtzulassung der Revision. Noch ist nichts verloren. Bleibt auf den Erfolg der Nichtzulassungsbeschwerde zu hoffen.

(jsc)