

eines spezifisch auf die hausärztliche Funktion hin weitergebildeten Arztes an der Zeit ist (siehe auch Seite 13). Dies sei zu begrüßen, denn andernfalls müsse die Ärzteschaft befürchten, daß der Staat die Rege-lungsbefugnis an sich ziehe.

Der Hausärzterverband räumt ein, daß die geplante Verlängerung der Mindestweiterbildungszeit auf fünf Jahre angesichts der fehlenden Wei-terbildungsstellen ein „mutiger

Schritt“ ist. Dieses Problem sei nur mit Hilfe des Staates und der Kran-kenkassen zu lösen. Kossow schwe-ben Landesprogramme vor, um eine ausreichende Zahl von Weiterbil-dungsstellen zu garantieren. Als Bei-spiel führte er Niedersachsen an. Zunächst jedoch müsse die Ärzteschaft die inhaltliche Qualifikation des Allgemeinarztes definieren.

Horst Schumacher

URTEIL

## Firma darf nicht für berufswidriges Verhalten werben

*OLG Stuttgart untersagte Pharmafirma, „Vital-Shop“-Konzept bei Ärzten zu propagieren.*

**S**eminare, Workshops, Trai-ningsprogramme (z.B. Kurse zur Streßbewältigung) sowie Ernährungsberatung sind wichtige Dienstleistungen zur Erhaltung und Verbesserung der Gesundheit von Patienten, die zu den präventivme-dizinischen Aufgaben von Mediz-nern gehören. Diese Meinung ver-tritt die Firma Sanorell Pharma GmbH & Co, nicht ohne dabei den Absatz ihrer eigenen Produkte im Auge zu haben. Der Hersteller von Arzneimitteln und diätetischer Le-bensmittel hat niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten empfohlen, dieser angeblichen Pflicht durch die Gründung sogenannter „Vital-Shops“ nachzukommen.

Mit diesem „Konzept mit dem Doppelnutzen für Arzt und Patien-ten“ darf Sanorell jetzt nicht mehr werben. Das entschied kürzlich das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart (Az.: 2U 120/96). Die Firma veran-lasse in ihrer Werbung Ärztinnen und Ärzte, gegen ihr Standesrecht zu verstoßen. Diesen sei es nach den Berufsordnungen nicht gestattet, Patienten ohne hinreichenden Grund an bestimmte Apotheken

oder Geschäfte zu verweisen. Die-sem Verbot liegt nach den Aus-führungen des Gerichtes die Über-legung zugrunde, daß Ärztinnen und Ärzte nur die Interessen der Patienten im Auge haben dürften und dabei nicht eigene wirtschaftli-che Interessen oder wirtschaftliche Interessen Dritter verfolgen sollen.

### Marketingstrategie

In speziellen Seminaren und in einer 21seitigen Informationsbro-schüre hatte der Arzneimittelpro-duzent Ärzten die Gründung von „Vital-Shops“ als zusätzliche Ein-nahmequelle angepriesen. Unter dem Vorzeichen der medizinischen Prävention sollten die Mediziner in den möglichst praxisnahen „Vital-Shops“ als Ernährungsberater fun-gieren und Produktempfehlungen (z.B. für diätetische Lebensmittel) aussprechen. Um voraussehbaren Konflikten mit dem Heilberufsge-setz und dem ärztlichen Berufsrecht aus dem Weg zu gehen, empfahl das Pharmaunternehmen, die gewerbli-che Tätigkeit räumlich und juri-stisch von der Arztpraxis zu tren-

nen. Leiten könne den „Vital-Shop“ der Ehepartner oder ein sonstiger Dritter. Ärztinnen und Ärzte wür-den von dem „Vital-Shop“ laut Sanorell nicht nur durch das zusätz-liche Einkommen profitieren. Der Shop Sorge auch für Patientenwer-bung und eine bessere Patienten-bindung zur Praxis.

### Ärzttekammer schaltete Wettbewerbszentrale ein

Durch ein Strategieseminar der Firma Sanorell anlässlich der Medica 1995 in Düsseldorf aufmerksam ge-worden, schaltete die Ärztekammer Nordrhein die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbe-werbs e.V. (ZBuW) ein, deren Mit-glied sie ist. Diese hielt das Vorgehen des Pharmaunternehmens für wett-bewerbswidrig, da es den Arzt zum Verstoß gegen das Standesrecht an-stifte. Deshalb verklagte die ZBuW die Pharmafirma auf Unterlassung der Werbestrategie. Das Landgericht Rottweil bestätigte die Argumenta-tion der Zentrale. Danach ist die von „Sanorell“ vorgeschlagene wirt-schaftliche Verquickung von ärztli-cher Behandlung einerseits und Ver-ordnungen und Empfehlungen an-dererseits berufsrechtlich unzuläs-sig, und die Firma arbeite im Wettbe-werb unzulässigerweise damit, daß sie Ärzte zu standeswidrigem Ver-halten – Empfehlungen für die im Vital-Shop angebotenen Produkte und Dienstleistungen – anhalte.

### Berufung abgewiesen

Die Firma Sanorell legte Beru-fung ein, weil sie sich mit ihrem Konzept vom obersten Gebot ärztli-cher Tätigkeit geleitet sah: „Zunächst Erhaltung und erst dann Wiederherstellung der Gesundheit der Patienten.“ Außerdem unterlie-ge sie nicht der Berufsordnung für Ärzte. Das Oberlandesgericht Stutt-gart folgte den Argumenten des Landgerichts Rottweil und wies die Berufung zurück. Der Pharmaher-steller begehe einen Wettbewerbs-verstoß, wenn er Ärzte zur Verlet-zung des Standesrechts veranlasse, um seine eigenen Produkte besser absetzen zu können. Das Urteil ist rechtskräftig. RhÄ