

Healthcare Compliance Schulung

Übung: Fallkonstellationen

Beispielfälle aus der Praxis

Dr. Heidi Jauch
Compliance Office (Universität Augsburg)

Der alte Freund

Auf einem großen Orthopädie-Kongress trifft der Außendienstmitarbeiter (ADM) eines Orthopädie-Unternehmens einen Arzt, den er aus seiner Schulzeit kennt. Dieser ist führender Experte im Bereich Hüftendoprothetik für die Konkurrenz und regelmäßig auf Fachkongressen aktiv. Der ADM möchte den Arzt als Consultant für sein Orthopädie-Unternehmen gewinnen und sagt der Leiterin der internen Schulungsabteilung, sie soll einen Consulting-Vertrag für seinen Freund ausstellen.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Das ist kein Problem, da der Arzt ja ein führender Experte in dem Gebiet Hüfte ist.
- b. Das ist ein Problem, da der Arzt nur Produkte der Konkurrenz verwendet.
- c. Ja, das ist ein Problem, da ein Interessenskonflikt zwischen ADM und Arzt vorliegt.
- d. Das ist problematisch, weil der Arzt kein neutrales Auswahlverfahren durchlaufen hat.
- e. Das ist kein Problem, da der ADM die Qualifikation seines Freundes beurteilen kann.

Der alte Freund

Auf einem großen Orthopädie-Kongress trifft der Außendienstmitarbeiter (ADM) eines Orthopädie-Unternehmens einen Arzt, den er aus seiner Schulzeit kennt. Dieser ist führender Experte im Bereich Hüftendoprothetik für die Konkurrenz und regelmäßig auf Fachkongressen aktiv. Der ADM möchte den Arzt als Consultant für sein Orthopädie-Unternehmen gewinnen und sagt der Leiterin der internen Schulungsabteilung, sie soll einen Consulting-Vertrag für seinen Freund ausstellen.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Das ist kein Problem, da der Arzt ja ein führender Experte in dem Gebiet Hüfte ist.
- b. Das ist ein Problem, da der Arzt nur Produkte der Konkurrenz verwendet.
- c. **Ja, das ist ein Problem, da ein Interessenskonflikt zwischen ADM und Arzt vorliegt.**
- d. **Das ist problematisch, weil der Arzt kein neutrales Auswahlverfahren durchlaufen hat.**
- e. Das ist kein Problem, da der ADM die Qualifikation seines Freundes beurteilen kann.

The Rising Star

Der ADM eines Orthopädie-Unternehmens trifft einen jungen, engagierten Arzt der ihm sagt: «Wenn Du mich auf die Bühne holst, mache ich 200-300 Endoprothesen mit Euch.» Das kommt dem ADM gerade recht, weil er die Quartalszahlen noch nicht erreicht hat. Er ruft die Rechtsabteilung an, damit der Consulting Vertrag zügig ausgestellt werden kann.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Nein, die Rechtsabteilung wird schon die entsprechenden Klauseln in den Vertrag aufnehmen.
- b. Ja, denn er hat die sog. "Firewall" überschritten und eine kommerzielle Entscheidung mit einem Vertrag für Medical Education verknüpft.
- c. Ja, ADM dürfen grundsätzlich nie etwas mit Consulting/Berater-Verträgen zu tun haben.

The Rising Star

Der ADM eines Orthopädie-Unternehmens trifft einen jungen, engagierten Arzt der ihm sagt: «Wenn Du mich auf die Bühne holst, mache ich 200-300 Endoprothesen mit Euch.» Das kommt dem ADM gerade recht, weil er die Quartalszahlen noch nicht erreicht hat. Er ruft die Rechtsabteilung an, damit der Consulting Vertrag zügig ausgestellt werden kann.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Nein, die Rechtsabteilung wird schon die entsprechenden Klauseln in den Vertrag aufnehmen.
- b. Ja, denn er hat die sog. "Firewall" überschritten und eine kommerzielle Entscheidung mit einem Vertrag für Medical Education verknüpft.
- c. Ja, ADM dürfen grundsätzlich nie etwas mit Consulting/Berater-Verträgen zu tun haben.

Der Konkurrenzkampf

Die OP-Leiterin steckt dem ADM die Preisliste des größten Konkurrenten zu. Er überlegt sich, ob es eine gute Idee ist, die Liste an das interne Preissetzungskomitee weiterzuleiten und die OP-Leiterin zu einem Abendessen einzuladen.

Wäre das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Nein, das ist höchstens das Problem der Konkurrenzfirma. Er sollte die OP-Leiterin aber zu einem moderaten Abendessen einladen.
- b. Solange er die Liste nicht intern oder extern weitergibt und nur für seine eigenen Zwecke nutzt, kann er sie verwenden. Die OP Leiterin darf er aber nicht mit einem Abendessen "belohnen."
- c. Es ist problematisch, weil die OP-Leiterin damit möglicherweise gegen Wettbewerbsrecht und Geheimhaltungspflichten verstoßen hat. Er darf sie nicht zum Abendessen einladen. Er sollte die Liste zurückgeben und seine Compliance-/Rechtsabteilung informieren.

Der Konkurrenzkampf

Die OP-Leiterin steckt dem ADM die Preisliste des größten Konkurrenten zu. Er überlegt sich, ob es eine gute Idee ist, die Liste an das interne Preissetzungskomitee weiterzuleiten und die OP-Leiterin zu einem Abendessen einzuladen.

Wäre das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Nein, das ist höchstens das Problem der Konkurrenzfirma. Er sollte die OP-Leiterin aber zu einem moderaten Abendessen einladen.
- b. Solange er die Liste nicht intern oder extern weitergibt und nur für seine eigenen Zwecke nutzt, kann er sie verwenden. Die OP Leiterin darf er aber nicht mit einem Abendessen "belohnen."
- c. Es ist problematisch, weil die OP-Leiterin damit möglicherweise gegen Wettbewerbsrecht und Geheimhaltungspflichten verstoßen hat. Er darf sie nicht zum Abendessen einladen. Er sollte die Liste zurückgeben und seine Compliance-/Rechtsabteilung informieren.

Die gesellige Runde

Der ADM eines Orthopädie-Unternehmens lädt anlässlich eines Workshops 3 Ärzte zu einem Abendessen ein, um die Einführung des neuen Produktes in der Klinik der Ärzte zu besprechen. Er würde gerne auch die 2 OP-Pfleger einladen, die an dem Workshop teilgenommen haben.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht

- a. Ja, problematisch, da nur Ärzte zu Geschäftsessen eingeladen werden dürfen.
- b. Ja, problematisch, da die Anzahl der Gäste im Verhältnis zu Mitarbeitern zu hoch ist.
- c. Unproblematisch, denn die OP-Pfleger können an der fachlichen Diskussion teilnehmen.
- d. Unproblematisch, solange der ADM die Kosten für die OP-Pfleger persönlich trägt.

Die gesellige Runde

Der ADM eines Orthopädie-Unternehmens lädt anlässlich eines Workshops 3 Ärzte zu einem Abendessen ein, um die Einführung des neuen Produktes in der Klinik der Ärzte zu besprechen. Er würde gerne auch die 2 OP-Pfleger einladen, die an dem Workshop teilgenommen haben.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht

- a. Ja, problematisch, da nur Ärzte zu Geschäftsessen eingeladen werden dürfen.
- b. Ja, problematisch, da die Anzahl der Gäste im Verhältnis zu Mitarbeitern zu hoch ist.
- c. **Unproblematisch, denn die OP-Pfleger können an der fachlichen Diskussion teilnehmen.**
- d. Unproblematisch, solange der ADM die Kosten für die OP-Pfleger persönlich trägt.

Die Johnnie Walker-Party

Der ADM eines Orthopädie-Unternehmens lädt anlässlich einer Fortbildung 3 Ärzte zu einem Abendessen ein, um die Einführung des neuen Produktes zu besprechen. Das Abendessen kostet pro Person 75 Euro. Nach dem Essen bestellt der ADM eine Runde Whiskey. Leider achtet er nicht auf den Preis und bestellt bald noch eine Runde. Als die Rechnung kommt, kommt das böse Erwachen – jetzt beträgt die Rechnung 100 Euro pro Person.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Ja, auf jeden Fall! Harter Alkohol darf nicht bei Geschäftsessen ausgeschenkt werden.
- b. Ja, aber der ADM kann den Whiskey mit seiner persönlichen Kreditkarte bezahlen, dann gibt es keinen Ärger mit seiner Firma.
- c. Nein - vorausgesetzt der ADM übernimmt nur das Essen und die anderen Getränke, und der Whiskey wird von jedem selber gezahlt.
- d. Nein. Der Kellner soll einfach anstelle des Whiskeys zwei Flaschen Wein aufschreiben, dass sieht besser aus und man kann sagen, man hat sich beim Preis geirrt.

Die Johnnie Walker-Party

Der ADM eines Orthopädie-Unternehmens lädt anlässlich einer Fortbildung 3 Ärzte zu einem Abendessen ein, um die Einführung des neuen Produktes zu besprechen. Das Abendessen kostet pro Person 75 Euro. Nach dem Essen bestellt der ADM eine Runde Whiskey. Leider achtet er nicht auf den Preis und bestellt bald noch eine Runde. Als die Rechnung kommt, kommt das böse Erwachen – jetzt beträgt die Rechnung 100 Euro pro Person.

Ist das problematisch aus Compliance-Sicht?

- a. Ja, auf jeden Fall! Harter Alkohol darf nicht bei Geschäftsessen ausgeschenkt werden.
- b. Ja, aber der ADM kann den Whiskey mit seiner persönlichen Kreditkarte bezahlen, dann gibt es keinen Ärger mit seiner Firma.
- c. Nein - vorausgesetzt der ADM übernimmt nur das Essen und die anderen Getränke, und der Whiskey wird von jedem selber gezahlt.
- d. Nein. Der Kellner soll einfach anstelle des Whiskeys zwei Flaschen Wein aufschreiben, dass sieht besser aus und man kann sagen, man hat sich beim Preis geirrt.

Das Fellowship Stipendium I

Der Leiter der Orthopädie-Abteilung eines Krankenhauses fragt den ADM an, ob dessen Firma bereit sei, ein Fellowship für Dr. Meier, einen jungen Arzt, zu zahlen, der an dem berühmten Royal London Hospital mehr über Revisionen bei Hüft- und Knieoperationen lernen möchte. Der Leiter Orthopädie erinnert sich noch gut an die Zeit, in der er selbst am Royal London war und möchte, dass der hoffnungsvolle Dr. Meier ebenfalls in den Genuss einer solchen Fortbildung kommt.

Darf die Firma des ADM das Fellowship Programm für Dr. Meier bezahlen?

- a. Ja, das geht! So kann man die Ausbildung des Arztes unterstützen und gleichzeitig als Firma einen bleibenden Eindruck bei dem Arzt hinterlassen.
- b. Nein, das geht nicht, da die Industrie Fellowships nicht direkt an einen individuellen Arzt geben kann.
- c. Ja, das geht! Die Firma muss nur sicherstellen, dass die Klinikleitung über diese Unterstützung aus Transparenzgründen informiert ist.
- d. Nein, das geht nicht, da die Industrie solche Fellowships grundsätzlich nicht bezahlen darf.

Das Fellowship Stipendium I

Der Leiter der Orthopädie-Abteilung eines Krankenhauses fragt den ADM an, ob dessen Firma bereit sei, ein Fellowship für Dr. Meier, einen jungen Arzt, zu zahlen, der an dem berühmten Royal London Hospital mehr über Revisionen bei Hüft- und Knieoperationen lernen möchte. Der Leiter Orthopädie erinnert sich noch gut an die Zeit, in der er selbst am Royal London war und möchte, dass der hoffnungsvolle Dr. Meier ebenfalls in den Genuss einer solchen Fortbildung kommt.

Darf die Firma des ADM das Fellowship Programm für Dr. Meier bezahlen?

- a. Ja, das geht! So kann man die Ausbildung des Arztes unterstützen und gleichzeitig als Firma einen bleibenden Eindruck bei dem Arzt hinterlassen.
- b. Nein, das geht nicht, da die Industrie Fellowships nicht direkt an einen individuellen Arzt geben kann.**
- c. Ja, das geht! Die Firma muss nur sicherstellen, dass die Klinikleitung über diese Unterstützung aus Transparenzgründen informiert ist.
- d. Nein, das geht nicht, da die Industrie solche Fellowships grundsätzlich nicht bezahlen darf.

Das Fellowship Stipendium II

Eine MedTech-Firma unterstützt die Fortbildung von jungen Ärzten und investiert jedes Jahr einen bestimmten Betrag für ein Fellowship im berühmten Royal London Hospital. Der ADM spricht mit dem Chefarzt Orthopädie darüber. Der Chefarzt fragt, ob Dr. Meier, ein junger talentierter Arzt aus seiner Abteilung, dieses Jahr das Fellowship bekommen könnte.

Was soll der ADM tun?

- a. Es soll sich mit dem Spendenkomitee in Verbindung setzen, damit die sicherstellen können, dass Dr. Meier das Fellowship bekommt.
- b. Er muss dem Chefarzt sagen, dass Fellowships nicht von der Industrie an individuelle Ärzte gegeben werden können.
- c. Er kann die Ausschreibung weiterleiten, so dass sich Dr. Meier selbst für das Fellowship bewerben kann.
- d. Der ADM darf gar nicht mit dem Chefarzt über das Fellowship Programm sprechen.

Das Fellowship Stipendium II

Eine MedTech-Firma unterstützt die Fortbildung von jungen Ärzten und investiert jedes Jahr einen bestimmten Betrag für ein Fellowship im berühmten Royal London Hospital. Der ADM spricht mit dem Chefarzt Orthopädie darüber. Der Chefarzt fragt, ob Dr. Meier, ein junger talentierter Arzt aus seiner Abteilung, dieses Jahr das Fellowship bekommen könnte.

Was soll der ADM tun?

- a. Es soll sich mit dem Spendenkomitee in Verbindung setzen, damit die sicherstellen können, dass Dr. Meier das Fellowship bekommt.
- b. Er muss dem Chefarzt sagen, das Fellowships nicht von der Industrie an individuelle Ärzte gegeben werden können.
- c. Er kann die Ausschreibung weiterleiten, so dass sich Dr. Meier selbst für das Fellowship bewerben kann.
- d. Der ADM darf gar nicht mit dem Chefarzt über das Fellowship Programm sprechen.

Die Kongressunterstützung

Ein MedTech-Unternehmen bekommt die folgenden Anfragen für das Sponsoring des DKOU, dem größten deutschen Orthopädiekongress.

Welche dieser Anfragen können unterstützt werden?

- a. Ein Arzt bittet um finanzielle Unterstützung für die Reise, Übernachtung und Eintritt zum DKOU.
- b. Eine Krankenhausverwaltung bittet um Sponsoring, um Ärzte aus der Orthopädieabteilung an den DKOU zu senden.
- c. Der Kongressveranstalter bittet um einen Educational Grant, um die Teilnahme von jungen Fachärzten an dem DKOU unterstützen zu können.
- d. Ein ADM möchte seinem «Lieblingsarzt» ein Kongressticket zukommen lassen.

Die Kongressunterstützung

Ein MedTech-Unternehmen bekommt die folgenden Anfragen für das Sponsoring des DKOU, dem größten deutschen Orthopädiekongress.

Welche dieser Anfragen können unterstützt werden?

- a. Ein Arzt bittet um finanzielle Unterstützung für die Reise, Übernachtung und Eintritt zum DKOU.
- b. Eine Krankenhausverwaltung bittet um Sponsoring, um Ärzte aus der Orthopädieabteilung an den DKOU zu senden.
- c. Der Kongressveranstalter bittet um einen Educational Grant, um die Teilnahme von jungen Fachärzten an dem DKOU unterstützen zu können.
- d. Ein ADM möchte seinem «Lieblingsarzt» ein Kongressticket zukommen lassen.

Das Lunch Symposium I

Anlässlich des DKOU hat eine Firma ein «Lunch Symposium» organisiert, welches in einer der Kongresshallen stattfindet und in dem von der Firma bezahlte Ärzte den Kongressteilnehmern Schulungen zum effektiven und sicheren Gebrauch von Medizinprodukten der betreffenden Firma geben. Der Kongress geht von Mittwoch bis Freitag und das Symposium findet am Donnerstag statt.

Teil 1: Darf die Firma den vortragenden Ärzten Reisekosten und Übernachtung bezahlen?

- a. Ja, die Reisekosten und Übernachtungen von Mittwoch bis Freitag.
- b. Ja, die Reisekosten für An- und Abreise am Donnerstag, aber auf keinen Fall eine Übernachtung.
- c. Ja, die Reisekosten und eine Übernachtung, falls das aus logistischen Gründen notwendig ist.
- d. Nein, solche Kosten darf die Firma grundsätzlich nicht übernehmen, das ist Sache des Arztes persönlich.

Das Lunch Symposium I

Anlässlich des DKOU hat eine Firma ein «Lunch Symposium» organisiert, welches in einer der Kongresshallen stattfindet und in dem von der Firma bezahlte Ärzte den Kongressteilnehmern Schulungen zum effektiven und sicheren Gebrauch von Medizinprodukten der betreffenden Firma geben. Der Kongress geht von Mittwoch bis Freitag und das Symposium findet am Donnerstag statt.

Teil 1: Darf die Firma den vortragenden Ärzten Reisekosten und Übernachtung bezahlen?

- a. Ja, die Reisekosten und Übernachtungen von Mittwoch bis Freitag.
- b. Ja, die Reisekosten für An- und Abreise am Donnerstag, aber auf keinen Fall eine Übernachtung.
- c. Ja, die Reisekosten und eine Übernachtung, falls das aus logistischen Gründen notwendig ist.
- d. Nein, solche Kosten darf die Firma grundsätzlich nicht übernehmen, das ist Sache des Arztes persönlich.

Das Lunch Symposium II

Anlässlich des DKOU hat eine Firma ein «Lunch Symposium» organisiert, welches in einer der Kongresshallen stattfindet und in dem von der Firma bezahlte Ärzte den Kongressteilnehmern Schulungen zum effektiven und sicheren Gebrauch von Medizinprodukten der betreffenden Firma geben. Der Kongress geht von Mittwoch bis Freitag und das Symposium findet am Donnerstag statt.

Teil 2: Darf die Firma den vortragenden Ärzten den Kongresseintritt bezahlen?

- a. Nein, das ist direktes Sponsoring eines individuellen Arztes und ist verboten.
- b. Ja, aber der Kongresseintritt kann nur für den Tag gezahlt werden, an dem das Symposium stattfindet.
- c. Ja, kein Problem, da es ein Fachkongress ist, kann der Eintritt für die gesamte Zeit des Kongresses übernommen werden.
- d. Ja, aber nur dann, wenn die Ärzte bereit sind, Marketing für die Produkte der Firma am Kongressstand zu machen.

Das Lunch Symposium II

Anlässlich des DKOU hat eine Firma ein «Lunch Symposium» organisiert, welches in einer der Kongresshallen stattfindet und in dem von der Firma bezahlte Ärzte den Kongressteilnehmern Schulungen zum effektiven und sicheren Gebrauch von Medizinprodukten der betreffenden Firma geben. Der Kongress geht von Mittwoch bis Freitag und das Symposium findet am Donnerstag statt.

Teil 2: Darf die Firma den vortragenden Ärzten den Kongresseintritt bezahlen?

- a. Nein, das ist direktes Sponsoring eines individuellen Arztes und ist verboten.
- b. Ja, aber der Kongresseintritt kann nur für den Tag gezahlt werden, an dem das Symposium stattfindet.
- c. Ja, kein Problem, da es ein Fachkongress ist, kann der Eintritt für die gesamte Zeit des Kongresses übernommen werden.
- d. Ja, aber nur dann, wenn die Ärzte bereit sind, Marketing für die Produkte der Firma am Kongressstand zu machen.

Das Lunch Symposium III

Anlässlich des DKOU hat eine Firma ein «Lunch Symposium» organisiert, welches in einer der Kongresshallen stattfindet und in dem von der Firma bezahlte Ärzte den Kongressteilnehmern Schulungen zum effektiven und sicheren Gebrauch von Medizinprodukten der betreffenden Firma geben. Der Kongress geht von Mittwoch bis Freitag und das Symposium findet am Donnerstag statt.

Teil 3: Was darf die Firma den vortragenden Ärzten für ihre Leistungen bezahlen?

- a. Den Fair Market Value (FMV) für die Stunden des Symposiums und die gesamte Zeit, in der sie den Kongress besuchen.
- b. Den FMV für die Stunden des Symposiums und die Vorbereitungszeit plus einen reduzierten Satz für die Reisezeit.
- c. Den FMV für die Stunden des Symposiums und alle Stunden, die sie am Stand verbringen.
- d. Die Firma kann einen Pauschalpreis mit dem Arzt vereinbaren, den sie frei festlegen kann.

Das Lunch Symposium III

Anlässlich des DKOU hat eine Firma ein «Lunch Symposium» organisiert, welches in einer der Kongresshallen stattfindet und in dem von der Firma bezahlte Ärzte den Kongressteilnehmern Schulungen zum effektiven und sicheren Gebrauch von Medizinprodukten der betreffenden Firma geben. Der Kongress geht von Mittwoch bis Freitag und das Symposium findet am Donnerstag statt.

Teil 3: Was darf die Firma den vortragenden Ärzten für ihre Leistungen bezahlen?

- a. Den Fair Market Value (FMV) für die Stunden des Symposiums und die gesamte Zeit, in der sie den Kongress besuchen.
- b. Den FMV für die Stunden des Symposiums und die Vorbereitungszeit plus einen reduzierten Satz für die Reisezeit.
- c. Den FMV für die Stunden des Symposiums und alle Stunden, die sie am Stand verbringen.
- d. Die Firma kann einen Pauschalpreis mit dem Arzt vereinbaren, den sie frei festlegen kann.

Marketing is Key

Der ADM hat davon gehört, dass man keine Ärzte mehr direkt zum DKOU einladen darf. Er versteht jetzt, dass er den Eintritt zum Kongress für die Ärzte nicht übernehmen kann. Er denkt sich aber, wenn er eine Marketingveranstaltung am Tag vor dem Beginn des DKOU macht, dann könnte er doch die Ärzte einladen, die Anreise organisieren und sie könnten gleich zum DKOU bleiben.

Ist das eine gute Idee?

- a. Super Idee. Schließlich ist die Übernahme der Reisekosten mit einem Produktmarketing verbunden. Das wird man ja wohl noch dürfen.
- b. Ja, gute Idee. Reisekosten übernehmen geht auf jeden Fall, er darf nur keine Übernachtung bezahlen.
- c. Keine tolle Idee, weil man keine Kosten für die Anreise zu Marketing Events übernehmen darf.
- d. Gar keine tolle Idee, weil das eine Umgehung des MedTech Europe Verbots des direkten Third Party Educational Sponsoring ist.

Marketing is Key

Der ADM hat davon gehört, dass man keine Ärzte mehr direkt zum DKOU einladen darf. Er versteht jetzt, dass er den Eintritt zum Kongress für die Ärzte nicht übernehmen kann. Er denkt sich aber, wenn er eine Marketingveranstaltung am Tag vor dem Beginn des DKOU macht, dann könnte er doch die Ärzte einladen, die Anreise organisieren und sie könnten gleich zum DKOU bleiben.

Ist das eine gute Idee?

- a. Super Idee. Schließlich ist die Übernahme der Reisekosten mit einem Produktmarketing verbunden. Das wird man ja wohl noch dürfen.
- b. Ja, gute Idee. Reisekosten übernehmen geht auf jeden Fall, er darf nur keine Übernachtung bezahlen.
- c. Keine tolle Idee, weil man keine Kosten für die Anreise zu Marketing Events übernehmen darf.
- d. Gar keine tolle Idee, weil das eine Umgehung des MedTech Europe Verbots des direkten Third Party Educational Sponsoring ist.

Masterclass vor dem Kongress

Eine MedTech-Firma organisiert am Tag vor dem Beginn des DKOU in Berlin eine Medical Education Masterclass, zu der sie eine Gruppe von Fachärzten einlädt. Die vortragenden Ärzte fragen an, ob es möglich ist, zum DKOU zu bleiben und ob die Firma die Kosten übernehmen kann.

Kann die Firma das tun?

- a. Sie kann die Reise und die Verlängerung organisieren und bezahlen, solange dadurch keine Mehrkosten entstehen.
- b. Die Firma darf keine Reisekosten bezahlen, sondern sollte umgekehrt davon profitieren, dass die Ärzte sowieso zum Kongress kommen.
- c. Sie darf nur die Reisen der vortragenden Ärzte zu der Masterclass organisieren und bezahlen, eine Verlängerung für den DKOU darf die Firma aber weder organisieren noch bezahlen.
- d. Sie darf nur die Reisen der vortragenden Ärzte zu der Masterclass organisieren und bezahlen, eine Verlängerung für den DKOU kann aber durch die vortragenden Ärzte selber organisiert und gezahlt werden.

Masterclass vor dem Kongress

Eine MedTech-Firma organisiert am Tag vor dem Beginn des DKOU in Berlin eine Medical Education Masterclass, zu der sie eine Gruppe von Fachärzten einlädt. Die vortragenden Ärzte fragen an, ob es möglich ist, zum DKOU zu bleiben und ob die Firma die Kosten übernehmen kann.

Kann die Firma das tun?

- a. Sie kann die Reise und die Verlängerung organisieren und bezahlen, solange dadurch keine Mehrkosten entstehen.
- b. Die Firma darf keine Reisekosten bezahlen, sondern sollte umgekehrt davon profitieren, dass die Ärzte sowieso zum Kongress kommen.
- c. Sie darf nur die Reisen der vortragenden Ärzte zu der Masterclass organisieren und bezahlen, eine Verlängerung für den DKOU darf die Firma aber weder organisieren noch bezahlen.
- d. Sie darf nur die Reisen der vortragenden Ärzte zu der Masterclass organisieren und bezahlen, eine Verlängerung für den DKOU kann aber durch die vortragenden Ärzte selber organisiert und gezahlt werden.

Das Geschenk

In der Geschäftsleitungssitzung wird über den erfolgreichen Jahresabschluss diskutiert. Die Marketing Abteilung präsentiert verschiedene Optionen, wie sich die MedTech-Firma bei den Kunden erkenntlich zeigen kann, denn diese haben den großen Erfolg ja erst ermöglicht. Dies sind die Vorschläge:

1. Gutschein für ein Wochenende in einem angesagten Wellnesshotel. (Wert: 2000 Euro)
2. 2 Opernkarten in der besten Kategorie. (Wert: 750 Euro)
3. Blumenstrauß und eine gute Flasche Wein. (Wert: 100 Euro)
4. Italienischer Panettone. (Wert: 30 Euro)

Sind diese Vorschläge compliant?

- a. Solange die Buchhaltung diese Aufwendungen transparent für Auditzwecke dokumentiert sind die Vorschläge zulässig.
- b. Keiner der obenstehenden Vorschläge ist zulässig.
- c. Die Zuordnung muss nach einem klar definierten Schlüssel erfolgen: Großer Umsatz hoher Wert, tiefer Umsatz kleiner Wert.
- d. Vorschlag 1-3 sind nicht zulässig. Nur Vorschlag 4 ist compliant, weil das noch ein moderater Wert ist.

Das Geschenk

In der Geschäftsleitungssitzung wird über den erfolgreichen Jahresabschluss diskutiert. Die Marketing Abteilung präsentiert verschiedene Optionen, wie sich die MedTech-Firma bei den Kunden erkenntlich zeigen kann, denn diese haben den großen Erfolg ja erst ermöglicht. Dies sind die Vorschläge:

1. Gutschein für ein Wochenende in einem angesagten Wellnesshotel. (Wert: 2000 Euro)
2. 2 Opernkarten in der besten Kategorie. (Wert: 750 Euro)
3. Blumenstrauß und eine gute Flasche Wein. (Wert: 100 Euro)
4. Italienischer Panettone. (Wert: 30 Euro)

Sind diese Vorschläge compliant?

- a. Solange die Buchhaltung diese Aufwendungen transparent für Auditzwecke dokumentiert sind die Vorschläge zulässig.
- b. Keiner der obenstehenden Vorschläge ist zulässig.
- c. Die Zuordnung muss nach einem klar definierten Schlüssel erfolgen: Großer Umsatz hoher Wert, tiefer Umsatz kleiner Wert.
- d. Vorschlag 1-3 sind nicht zulässig. Nur Vorschlag 4 ist compliant, weil das noch ein moderater Wert ist.

Der neue Kunde

Der ADM möchte einen neuen Kunden im Bereich Schulter gewinnen und überlegt sich folgende Maßnahmen, die er als „Türöffner“ für die Klinik nutzen könnte.

Sind diese Maßnahmen aus Compliance Sicht zulässig?

- a. Er schlägt vor, den Chefarzt als Trainer für Schulter-Schulungen einzusetzen.
- b. Er lädt den Chefarzt zu einer Schulter-Schulung seines Unternehmens in Nizza ein.
- c. Er organisiert einen Schulter-Workshop für die Ärzte der Klinik in der Klinik.
- d. Er schlägt vor, die Klinik in eine klinische Schulter-Studie aufzunehmen.
- e. Keiner der obenstehenden Vorschläge ist zulässig.

Der neue Kunde

Der ADM möchte einen neuen Kunden im Bereich Schulter gewinnen und überlegt sich folgende Maßnahmen, die er als „Türöffner“ für die Klinik nutzen könnte.

Sind diese Maßnahmen aus Compliance Sicht zulässig?

- a. Er schlägt vor, den Chefarzt als Trainer für Schulter-Schulungen einzusetzen.
- b. Er lädt den Chefarzt zu einer Schulter-Schulung seines Unternehmens in Nizza ein.
- c. Er organisiert einen Schulter-Workshop für die Ärzte der Klinik in der Klinik.
- d. Er schlägt vor, die Klinik in eine klinische Schulter-Studie aufzunehmen.
- e. Keiner der obenstehenden Vorschläge ist zulässig.

Der Sohn des Chefarztes

Nach dem Abschluss eines großen Implantat-Vertrages nimmt der Chefarzt den ADM zur Seite, gibt ihm den Lebenslauf seines Sohnes und sagt: „Im Gegenzug darf ich ja wohl davon ausgehen, dass mein Sohn einen Job bei Euch bekommt!“.

Was kann der ADM tun?

- a. Er kann nichts tun, weil das ein unangemessener Vorteil für den Chefarzt wäre.
- b. Er kann die Einstellung veranlassen, weil der Vorteil ja nicht direkt dem Chefarzt zugute kommt.
- c. Er kann die Einstellung unter der Voraussetzung veranlassen, dass die Klinik des Chefarztes über die Anstellung des Sohnes informiert wird.
- d. Er kann die Einstellung veranlassen, aber dann muss sich der Chefarzt gleichzeitig verpflichtet exklusiv mit der Firma des ADM zu arbeiten.

Der Sohn des Chefarztes

Nach dem Abschluss eines großen Implantat-Vertrages nimmt der Chefarzt den ADM zur Seite, gibt ihm den Lebenslauf seines Sohnes und sagt: „Im Gegenzug darf ich ja wohl davon ausgehen, dass mein Sohn einen Job bei Euch bekommt!“.

Was kann der ADM tun?

- a. Er kann nichts tun, weil das ein unangemessener Vorteil für den Chefarzt wäre.
- b. Er kann die Einstellung veranlassen, weil der Vorteil ja nicht direkt dem Chefarzt zugute kommt.
- c. Er kann die Einstellung unter der Voraussetzung veranlassen, dass die Klinik des Chefarztes über die Anstellung des Sohnes informiert wird.
- d. Er kann die Einstellung veranlassen, aber dann muss sich der Chefarzt gleichzeitig verpflichtet exklusiv mit der Firma des ADM zu arbeiten.

Die Tochter des Chefarztes

Der ADM wird von einem Chefarzt angesprochen, dessen Tochter gerade einen Master in Gesundheitsmanagement abgeschlossen hat und auf Stellensuche ist. Der ADM weiß, das es im Moment in seinem Unternehmen eine freie Stelle in diesem Bereich gibt.

Was kann der ADM tun, ohne Compliance Regeln zu verletzen?

- a. Er kann seine Personalabteilung anrufen und dafür sorgen, dass die Tochter den Job bekommt.
- b. Er kann hier nichts tun, denn die Tochter kann auf keinen Fall in der Firma des ADM arbeiten, weil das einen Interessenkonflikt darstellt.
- c. Er kann dem Chefarzt die Stellenausschreibung zukommen lassen, so dass sich die Tochter bewerben kann.

Die Tochter des Chefarztes

Der ADM wird von einem Chefarzt angesprochen, dessen Tochter gerade einen Master in Gesundheitsmanagement abgeschlossen hat und auf Stellensuche ist. Der ADM weiß, das es im Moment in seinem Unternehmen eine freie Stelle in diesem Bereich gibt.

Was kann der ADM tun, ohne Compliance Regeln zu verletzen?

- a. Er kann seine Personalabteilung anrufen und dafür sorgen, dass die Tochter den Job bekommt.
- b. Er kann hier nichts tun, denn die Tochter kann auf keinen Fall in der Firma des ADM arbeiten, weil das einen Interessenkonflikt darstellt.
- c. **Er kann dem Chefarzt die Stellenausschreibung zukommen lassen, so dass sich die Tochter bewerben kann.**

Die Freundin

Der ADM hat eine neue Freundin, die als Oberärztin in einer der Kliniken arbeitet, für die er zuständig ist. Während die beiden sehr gut und sehr gerne zusammenarbeiten, sind sie doch nicht ganz sicher, ob das für die Zukunft möglich ist.

Was sollen die beiden tun?

- a. Sie brauchen nichts zu unternehmen aber sollten ihre Beziehung nicht an die große Glocke hängen.
- b. Der ADM sollte seinen Vorgesetzten und die Compliance Abteilung informieren.
- c. Beide sollten ihre Personal- und Compliance Abteilungen informieren um Transparenz zu schaffen.

Die Freundin

Der ADM hat eine neue Freundin, die als Oberärztin in einer der Kliniken arbeitet, für die er zuständig ist. Während die beiden sehr gut und sehr gerne zusammenarbeiten, sind sie doch nicht ganz sicher, ob das für die Zukunft möglich ist.

Was sollen die beiden tun?

- a. Sie brauchen nichts zu unternehmen aber sollten ihre Beziehung nicht an die große Glocke hängen.
- b. Der ADM sollte seinen Vorgesetzten und die Compliance Abteilung informieren.
- c. **Beide sollten ihre Personal- und Compliance Abteilungen informieren um Transparenz zu schaffen.**