

BVMed AKADEMIE
Healthcare Compliance Schulung

Übung: Fallkonstellationen

Dr. Pascale Kewitz

Vice President Compliance & Data Privacy
International Markets Smith +Nephew

BVMed AKADEMIE

Übung: Fallkonstellationen

Fall 1: Drum prüfe, wer sich ewig bindet - Die Wahl ist kurz, die Reu ist lang!

Das Unternehmen L will seine Vertriebstätigkeiten in einer Region, in der das Unternehmen keine eigenen Vertriebsmitarbeiter hat, ausweiten. Die Wahl fällt auf das Unternehmen K, weil es die beste Vertriebsstrategie vorweisen kann. Allerdings ist der Marketingleiter von K im Markt dafür bekannt, die Vorschriften des BVMed Kodex zu ignorieren. Die Geschäftsführerin von Unternehmen L drängt Sie eine Entscheidung zu treffen.

Was tun Sie jetzt?

a) Ich schließe den Vertrag mit Unternehmen K ab – ob sich das Unternehmen beim Vertrieb an die Regeln hält, ist nicht mein Problem.

b) Das ist mir zu heikel – ich wähle lieber ein Unternehmen mit schlechterer Vertriebsstrategie.

c) Ich schließe den Vertrag mit Unternehmen K ab – verpflichte das Unternehmen aber vertraglich zur Einhaltung aller gesetzlichen Vorschriften und des BVMed Kodex, schule die Mitarbeiter von Unternehmen K und insbesondere den Marketingleiter.

Fall 2: Die Anwendungsbeobachtung

Die Marketingabteilung des Sanitätshauses S will neue Wege gehen und überlegt sich, wie es die Rückenbandagen eines bestimmten Herstellers (bei dem die höchste Marge erzielt wird) besser verkaufen kann. Mitarbeiter F schlägt vor, eine Anwendungsbeobachtung zu initiieren. Die Ärzte und Ärztinnen, die teilnehmen, erhalten ein Honorar für das Ausfüllen von Fragebögen. So will Mitarbeiter F erreichen, dass mehr Rückenbandagen verkauft werden.

Ist das zulässig?

- a) Ja, Anwendungsbeobachtungen können immer durchgeführt werden.
- b) Anwendungsbeobachtungen können durchgeführt werden, wenn sie nicht der Umsatzsteigerung dienen, sondern den Zweck verfolgen, eine Datengrundlage zur Bewertung der Qualität eines Produktes zu schaffen.
- c) Nein, als Sanitätshaus darf ich grundsätzlich keine Anwendungsbeobachtung initiieren. Das darf nur der Hersteller der Bandagen.

Fall 3: Die Anwendungsbeobachtung – Teil II

Nach Prüfung, dass die Anwendungsbeobachtung notwendig ist, um eine angemessene Grundlage zur Bewertung der Qualität zu haben, wird im Sanitätshaus S die Höhe der Vergütung diskutiert. Die Krankenkassen erstatten pro Produkt 100 Euro. Damit die Anwendungsbeobachtung wirtschaftlich bleibt, überlegt sich die Marketingabteilung 30 Euro pro ausgefülltem Bogen an den Arzt / die Ärztin zu zahlen.

Ist diese Art der Berechnung richtig?

- a) Nein, die Berechnung der Bezahlung richtet sich nach dem Aufwand des Arztes / der Ärztin. Das Sanitätshaus muss den voraussichtlichen Zeitaufwand schätzen, einen angemessenen Studensatz für den Arzt / die Ärztin festlegen und danach die Vergütung berechnen.
- b) Nein, dann wäre die Anwendungsbeobachtung wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll.
- c) Die Art und Weise der Berechnung ist nicht vorgegeben. Das Sanitätshaus ist frei in seiner Entscheidung, wie viel es dem Arzt / der Ärztin zahlen will.

Fall 4: Die Berechnung des Stundensatzes

Mitarbeiterin F ist jetzt vom Sanitätshaus S damit beauftragt worden, einen angemessenen Stundensatz für die Durchführung der Anwendungsbeobachtung zu prüfen. Bei einer Schulung für Mitglieder des Industrieverbandes sind mehrere Unternehmen, die bereits ähnliche Anwendungsbeobachtungen durchgeführt haben. Sie fragt daher, welchen Stundensatz die anderen denn so zahlen. Sie will damit zu einer marktüblichen Vergütung kommen und sicherstellen, dass ihr Angebot wettbewerbsfähig ist.

Bestehen Bedenken gegen diesen Austausch?

- a) Nein, wenn sie die Vergütung anderer Unternehmen kennt, kann ihr das einen guten Anhaltspunkt für eine angemessene Vergütung geben.
- b) Ja, Absprachen zur Vergütung können kartellsrechtswidrig sein.
- c) Solange sie dokumentiert, dass der Stundensatz für ihre Anwendungsbeobachtung nicht an den Stundensatz der anderen Unternehmen angelehnt ist, ist das kein Problem.

Fall 5: Die Berechnung des Stundensatzes – Teil II

K ist ebenfalls in der Besprechung und ist eigentlich an der Frage interessiert, weil auch seine Firma eine Zusammenarbeit mit Ärzten plant und auch er gerade überlegt, welche Vergütung sinnvoll ist. Er wurde kürzlich aber zum Kartellrecht geschult und hält das Gespräch für problematisch. Er will aus der Situation raus.

Wie soll er sich verhalten?

- a) Solange er sich nicht aktiv am Gespräch beteiligt, muss er nichts beachten. Er sollte allerdings das, was er hört, später nicht für seine Berechnung nutzen.
- b) Er sollte den Anwesenden sagen, dass er diese Absprache für rechtswidrig hält und vor dem Verlassen des Raumes den Schriftführer bitten, Datum und Grund seines Verlassens zu dokumentieren.
- c) Er sollte den Raum ohne viel Aufhebens verlassen.

Fall 6: Die Fortbildungsveranstaltung

Das Homecareunternehmen H möchte Fachkreise zu den theoretischen und praktischen Grundlagen der Stomaversorgung schulen. Die Schulung soll sich dabei von der Vielzahl der Angebote am Markt abheben. Mitarbeiter L ist mit der Planung des Events beauftragt.

Wie sollte er richtigerweise dafür sorgen, dass das Event sich von anderen abhebt?

- a) Mitarbeiter L sucht ein luxuriöses Hotel als Location aus, in der Hoffnung, dass die angesprochenen Personen zusagen, um das Hotel mal von innen zu sehen.
- b) Mitarbeiter L lädt zwei Koryphäen im Bereich Stomaversorgung als Sprecher ein und bezahlt sie dafür. Beide verordnen regelmäßig Stomapräparate für Patienten, die von dem Unternehmen H versorgt werden.
- c) Mitarbeiter L organisiert auch einen praktischen Teil, bei der eine Stomatherapeutin die konkrete Anwendung von verschiedenen Stomapräparaten demonstriert.
- d) Mitarbeiter L organisiert das Event in einem Freizeitpark, weil das innovativ ist und sich von dem staubigen Angebot aller anderen Veranstalter abhebt.

Fall 7: Der Vertrag

Mitarbeiter L hat sich dafür entschieden, 3 Referenten für die Schulung zu engagieren. Er fragt sich aber, wie er das praktisch handhaben soll.

Zu welchem Vorgehen würden Sie ihm raten?

- a) Er bespricht mit den Referenten Ort, Zeit und Vergütung – der hanseatische Handschlag reicht, da alle sich einig sind.
- b) Er gibt bei ChatGPT alle Details der Veranstaltung, die Namen der Referenten und die Bestandteile der Vergütung ein und schickt den daraufhin maßgeschneiderten Vertragsentwurf an die Referenten.
- c) **Er orientiert sich an den Musterverträgen des BVMed, passt sie entsprechend an und schickt diese mit allen wichtigen Details an die Referenten.**

BVMed AKADEMIE

Übung: Fallkonstellationen

Fall 8: Der Veranstaltungsort

Mitarbeiter L hat verstanden, dass ein Freizeitpark und ein Luxushotel keine geeigneten Orte sind und sucht nun immer noch nach einem passenden Veranstaltungsort. Er hat ein 3-Sterne Hotel in einem Ski-Gebiet gefunden, das außerhalb der Ski-Saison hohe Rabatte einräumt, weil dann kaum Betrieb ist. Die Veranstaltung soll im Oktober stattfinden und der Ort ist für alle Teilnehmer gut zu erreichen und verfügt über eine gute Bahnanbindung. Mitarbeiter L ist dennoch verunsichert.

Was soll er machen?

- a) Das Hotel buchen. Die Auswahl erfolgte nach sachlichen Kriterien und außerhalb der Saison ist das Hotel nicht per se unangemessen.
- b) Wenn er immer noch verunsichert ist, fragt er beim BVMed die Mitglieder des Healthcare Compliance Committees der Auslegung des Kodex, um sich bei seinem Handeln sicher zu sein.
- c) Das Hotel nicht buchen. Das Hotel ist in einem Ski-Gebiet und die Saison spielt keine Rolle, weil das Hotel weiterhin primär für seinen Freizeitwert bekannt ist.

BVMed AKADEMIE

Übung: Fallkonstellationen

Fall 9: Die Zusammenarbeit

Während der durch Mitarbeiter L organisierten Fortbildungsveranstaltung kommt es zu vielen Gesprächen. Ein Arzt schlägt eine Zusammenarbeit zwischen dem Homecareunternehmen H und ihm vor. Der Arzt schlägt vor, dass das Homecareunternehmen einen Teil seiner Praxis anmieten und so direkt vor Ort die Stomaberatung für seine Patienten übernehmen könnte. Das würde ihn entlasten und den Patienten nutzen, weil sie eine fachliche Beratung vor Ort erhalten. Dem Homecareunternehmen könnte es zudem viele neue Patienten bringen. Neben der Raummiete könnte er sich noch eine Vermittlungsgebühr vorstellen.

Wie gut ist die Idee des Arztes?

- a) Die Idee ist super – Win, Win, Win für Arzt, Patient und das Homecareunternehmen.
- b) Die Idee ist in der Form schlecht – Ärzte dürfen keine Patienten zuweisen - erst recht nicht gegen Bezahlung.
- c) Die Idee einer besseren Versorgung der Patienten vor Ort ist super. Allerdings muss sichergestellt sein, dass der Arzt den Patienten nicht einem einzelnen Leistungserbringer zuweist und der Arzt darf auf keinen Fall Geld oder einen geldwerten Vorteil für die Zuweisung erhalten.

BVMed AKADEMIE

Übung: Fallkonstellationen

Fall 10: Die Zusammenarbeit – Teil II

Mitarbeiter L hat sich entschieden, mit diesem Arzt besser nicht zusammenzuarbeiten. Er will aber eine bessere Versorgung der Patienten und Patientinnen vor Ort erreichen. Er plant in ausgewählten Praxen seine Visitenkarten zu platzieren. Dazu will er die Mitarbeitenden in der Arztpraxis bitten, allen Patienten und Patientinnen mit Stomaversorgung die Visitenkarte auszuhändigen, damit sie wissen, wer sie versorgen kann.

Ist das Vorgehen in Ordnung?

- a) Die Praxis darf den Patienten und Patientinnen das Homecareunternehmen empfehlen, das nach Ansicht der Praxis am kompetentesten ist. Nur so ist eine gute Versorgung gewährleistet.
- b) Wenn eine Patientin oder ein Patient ausdrücklich nach einer Empfehlung fragt, dann darf die Praxis geeignete Homecare-Unternehmen empfehlen. Dabei sollte sie immer mehr als ein Unternehmen zur Auswahl stellen.
- c) Praxen dürfen keine Leistungserbringer empfehlen – den das stellt immer eine unerlaubte Patientenzuweisung dar.

BVMed AKADEMIE

Übung: Fallkonstellationen

Fall 11: Einladung zum Marketingevent

Das Medizinprodukteunternehmen M hat von der erfolgreichen Veranstaltung des Homecareunternehmens erfahren und möchte sie jetzt mit den eigenen Produkten auch besser am Markt platzieren. Das Unternehmen M will daher eine Marketingveranstaltung durchführen, bei der die Produkte vorgestellt werden. Dazu sollen Ärzte und Ärztinnen aus ganz Deutschland nach München eingeladen werden. Die Reise- und Übernachtungskosten will das Unternehmen M für die Ärzte und Ärztinnen übernehmen.

Kann M so vorgehen?

- a) Ja, der BVMed-Kodex erlaubt ausdrücklich die Übernahme von Reise- und Übernachtungskosten durch die Industrie.
- b) Nein, der BVMed-Kodex erlaubt die Übernahme von Reise- und Übernachtungskosten nur für Fortbildungsveranstaltungen, nicht aber für Marketingveranstaltungen.
- c) Ja, solange das Unternehmen das als Fortbildungsveranstaltung tarnt, dürfen auch die Reise- und Übernachtungskosten übernommen werden.

BVMed AKADEMIE

Übung: Fallkonstellationen

Fall 12: Erfolg des Marketingevents

Das Medizinprodukteunternehmen M hat die Marketingveranstaltung erfolgreich – ohne die Übernahme von Kosten – durchgeführt. Die Verkaufszahlen steigen und die Marketingabteilung erhält einen Bonus. Die Abteilung will sich bei den Kunden, die diesen Erfolg möglich gemacht haben, erkenntlich zeigen.

Welche der Ideen kann das Unternehmen umsetzen?

- a) Die umsatzstärksten Kunden erhalten eine Einladung zum nächsten Fortbildungsevent.
- b) Die umsatzstärksten Kunden bekommen einen Blumenstrauß im Wert von 30 Euro.
- c) Die umsatzstärksten Kunden bekommen einen Gutschein für einen Aufenthalt in einem Wellness-Hotel mit Begleitung im Wert von 750 Euro.
- d) Die umsatzstärksten Kunden werden als Referenten für das nächste Fortbildungsevent gebucht.
- e) Keine der oben genannten Ideen.