



# THE FIRST INTERNATIONAL MEDICAL DEVICE COMPLIANCE CONGRESS

May 26 - 27, 2008

Paris Marriott Rive Gauche Hotel and Conference Center  
Paris, France

Joachim M. Schmitt  
BVMed

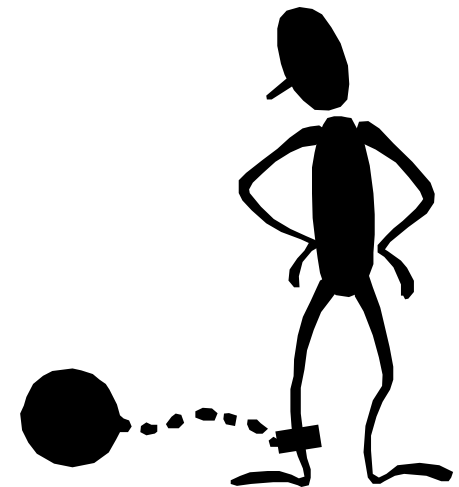


**BVMed's campaign to explain to companies, hospital management, physicians and medical staff how a corruption-free cooperation can work!**

# Sponsoring in the Healthcare Market

- :: very important for all participants
- :: politically desired
- :: necessary for optimal training and supply
  
- :: but limited possibilities of interaction

Corruption?!



# Anti-Corruption Law

of August 13, 1997

## Criminal Law

- :: Criminal Code (§§ 331-334):
  - **Granting of benefits, accepting of benefits**  
(for the discharge of a duty)
  - **Granting a bribe, accepting a bribe**  
(for performing a particular official act);  
when dealing with **public officials** (SHI  
physicians) or **persons with specific public  
service obligations**
- :: Judicature Act
- :: Code of Criminal Procedure
- :: Act Against Unfair Practices
- :: German Administrative Offences Act
- :: Act Against Restraints on Competition

## Public Services Law

- :: Federal Civil Service  
Framework Act
- :: Civil Service Act
- :: Federal Disciplinary Code  
(Official Directives)
- :: Soldiers' Act
- :: Military Criminal Code
- :: Military Disciplinary Code

# “Under suspicion of corruption”



# Sponsoring in the Healthcare Market

To come under suspicion of corruption means first of all:

- :: a substantial personal burden for the individual
- :: a considerable amount of time for defense strategies
- :: competitive disadvantages
- :: a substantial loss of reputation

# Sponsoring in the Healthcare Market

The main goal

Avoid

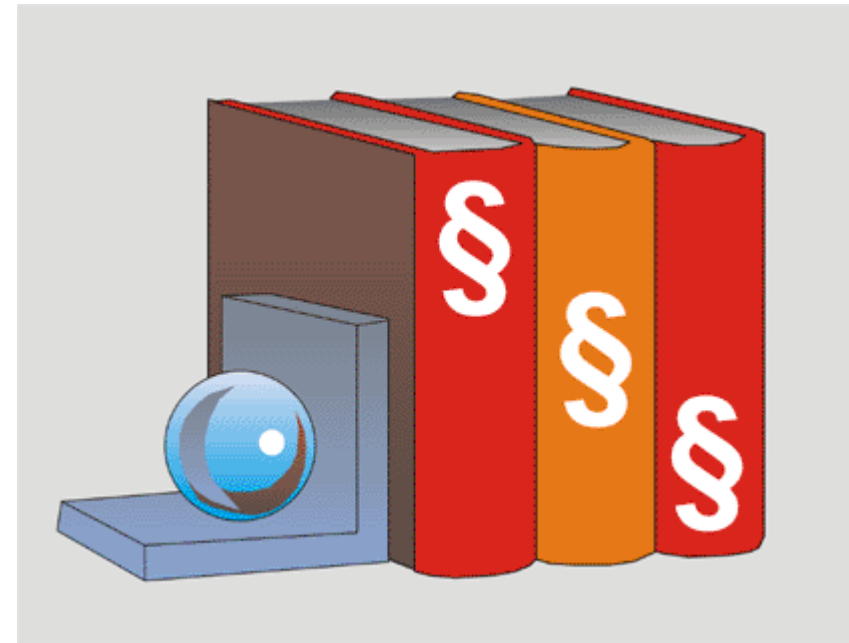
To come under suspicion of corruption



# Anti-Corruption Law

of August 13, 1997

Legal texts normally don't provide



any comprehensible advice on the application of the law.



## **Code of Ethics (Business Practice) on Medical Devices**

(May 1997)

BVMed, Statutory Health Insurance, Seakness Funds

## **Joint Position on legal assessment of interaction between industry and medical institutions and their employees**

(October 2000)

ADKA, AWMF, BAH, BVMed, BPI, DHV, DKG, FDM, VDGH, VFA

## **Publication of model contracts for companies and clinics**

(June 2006)

BVMed, VKD

## **Training**

(permanent)

BVMed, MedInform, Zeno

# “Code of Ethics on Medical Devices”

is based on four basic principles:

:: **Principle of separation**

Services of any kind may not be granted in order to influence procurement decisions

:: **Principle of transparency**

The employer/administration must be fully involved

:: **Principle of documentation**

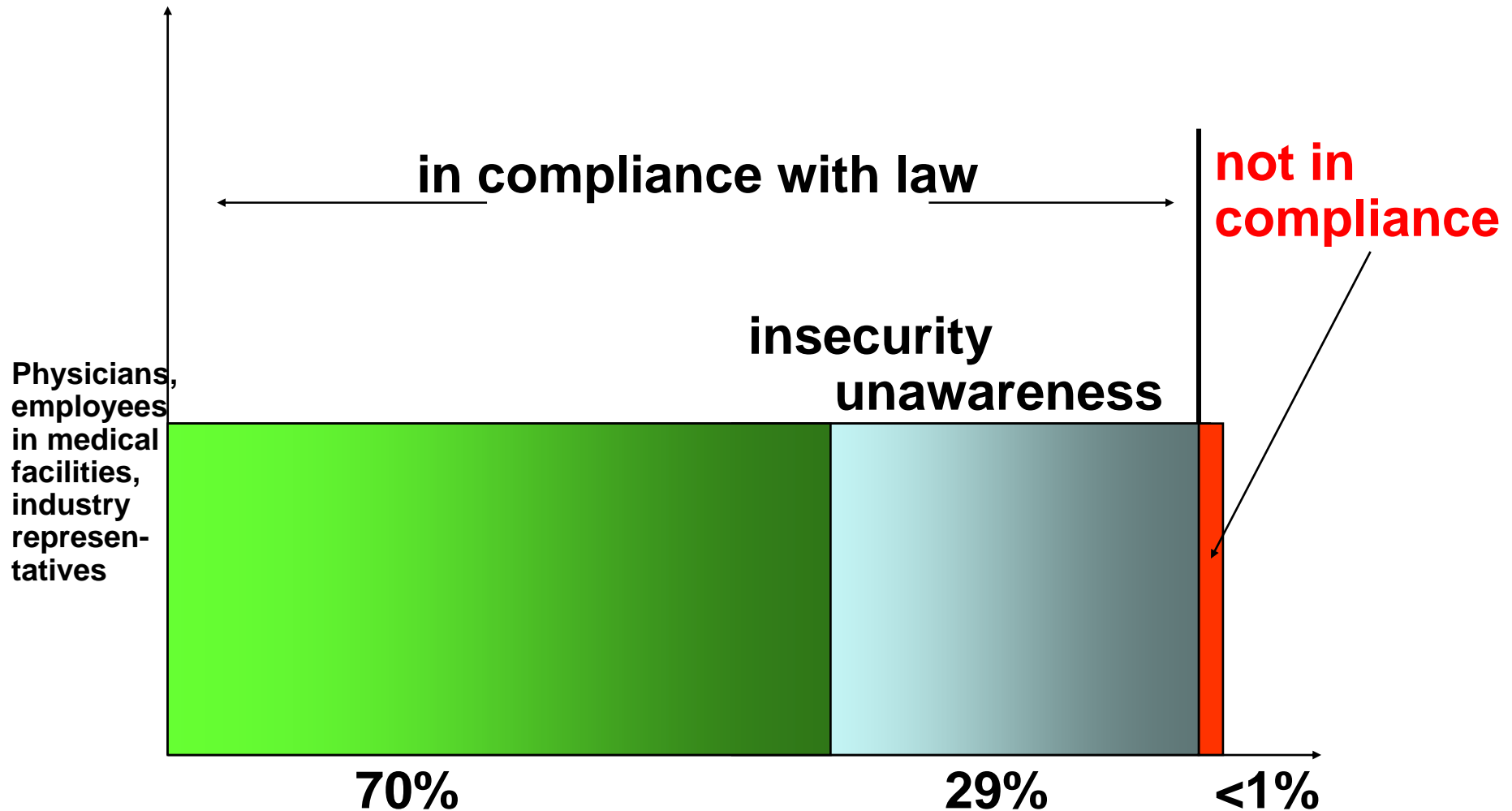
All contractual relations, research findings and other conditions must be documented in writing

:: **Principle of equivalence**

Service and reward must correspond (market standard)

# Healthcare market

Corruption-free cooperation between industry and physicians





## The MedTech Compass

A new information campaign on transparent and good commercial dealings in the healthcare market

→ Start: January 2008



## Concept & Basics

→ Information and education campaign

Basics:

- :: BVMed Code of Conduct Medical Devices
- :: Joint positions on sponsoring with medical professions
- :: Four Basic Principles
- :: Publication of model contracts for companies and clinics

→ **NEW** approach (positive messages)

→ **NEW** network

# MedTech Compass Instruments (1): Website



[www.medtech-kompass.de](http://www.medtech-kompass.de)



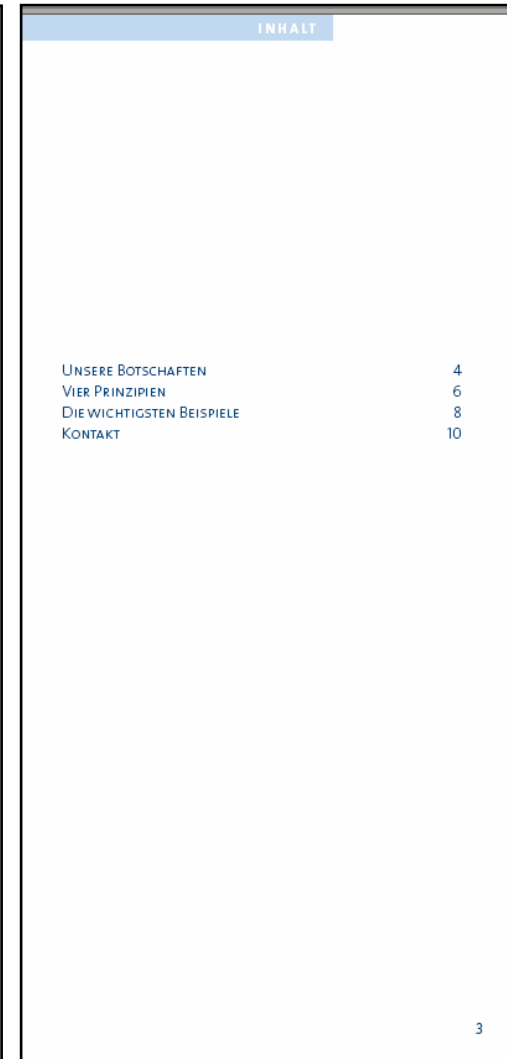
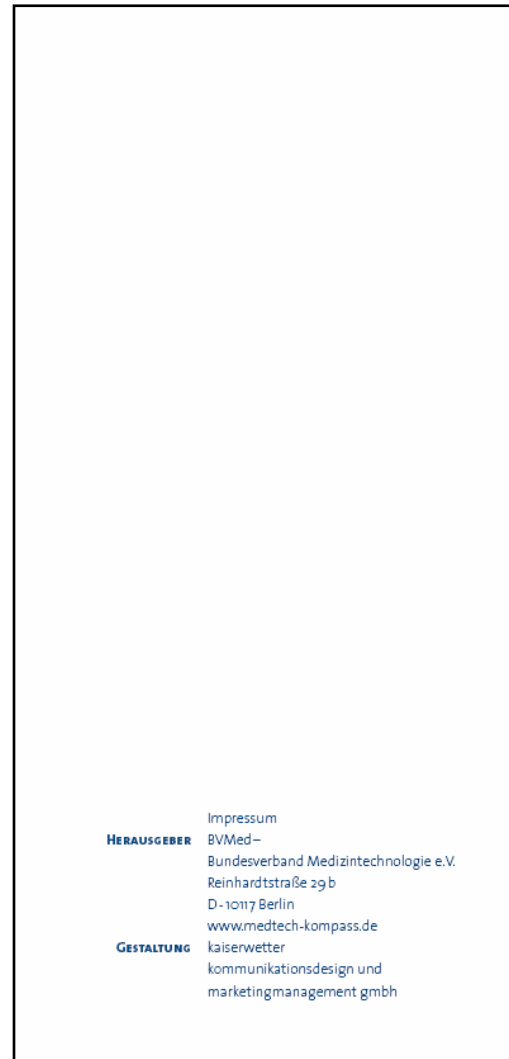
**MedTech Kompass**  
FÜR TRANSPARENTE UND GUTE ZUSAMMENARBEIT

**VERANSTALTUNGSTICKER:** 1 :: Alle VERANSTALTUNGEN

<ul style="list-style-type: none"> <li>Kompass</li> <li>Kodex Medizinprodukte</li> <li>Unsere Prinzipien</li> <li>Newsletter</li> <li>Download</li> <li>Fragen und Diskussion</li> <li>Kontakt</li> <li>Presse</li> <li>Impressum</li> <li>Sitemap</li> </ul>	 <p><i>KOOPERATION IM GESUNDHEITSMARKT: ZUKUNFTSWEISEND. SICHER. RICHTIG.</i></p>	<p>:: Über uns</p> <p>Der <b>MedTech Kompass</b> ist eine Initiative des <b>Bundesverbandes Medizintechnologie e.V. (BVMed)</b>.</p> <p>Sie hat das Ziel, der Zusammenarbeit im Gesundheitsmarkt eine sichere Grundlage zu geben.</p> <p>Die Basis unserer Arbeit bildet der <b>Kodex Medizinprodukte</b> und der <b>Gemeinsame Standpunkt</b>. Er legt genau fest, welche Formen der Kooperation zwischen Wirtschaft und Wissenschaft, Kliniken und medizintechnischen Unternehmen erwünscht und erlaubt sind.</p> <p>Für weitere Informationen lesen Sie bitte auch unseren <a href="#">aktuellen Flyer</a>.</p>
<b>:: SERVICE</b>	<b>:: PRAXIS AKTUELL</b>	<b>:: KLARE REGELN: VIER GEWINNT</b>
<p><b>SICHERE VERTRÄGE</b> JURISTISCHER RAT</p> <p>Geschenke, Honorare oder Bewirtung ... Hier finden Sie die wichtigsten <a href="#">Vertragsmuster für eine sichere Zusammenarbeit</a> auf allen Ebenen.</p> <p>Haben Sie Fragen oder brauchen Sie fundierten Rat zum Thema? Bei uns erhalten Sie eine Auswahl von <a href="#">Rechtsanwälten in ganz Deutschland</a>.</p> <p><a href="#">MUSTERVERTRÄGE...</a> <a href="#">ADRESSEN RECHTSANWÄLTE...</a></p>	<p><b>ZUM NACHLESEN</b> UND VORDENKEN</p> <p>:: Die neue Medtech-Studie <b>Nutzen durch Innovation</b> zeigt, wie die Qualität der Versorgung im Gesundheitswesen erhöht werden und die Kosten sinken könnten. <a href="#">mehr...</a></p> <p>:: Dieter Döllings (Hrsg.) <b>Handbuch der Korruptionsprävention</b> nimmt bei seiner Annäherung an das Thema Korruption ungewöhnliche Perspektiven ein. <a href="#">mehr...</a></p> <p>Alle Praxismeldungen anzeigen</p>	<p><b>DIE PRINZIPIEN:</b> OHNE SIE GEHT ES NICHT</p> <p>Aus dem <a href="#">Kodex Medizinprodukte</a> gehen unsere <b>Prinzipien</b> hervor, die für eine faire Zusammenarbeit entscheidend sind:</p> <p>Das <a href="#">Trennungsprinzip</a>, das <a href="#">Transparenzprinzip</a>, das <a href="#">Äquivalenzprinzip</a> sowie das <a href="#">Dokumentationsprinzip</a>.</p> <p>Danach richten wir uns.</p>

# MedTech Compass

## Instrument (2): Information flyer



# MedTech Compass Instruments (2): Information flyer



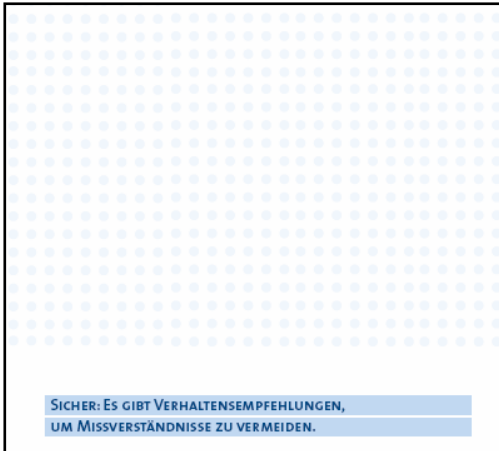
UNSERE BOTSCHAFTEN

UNSEREN PARTNERN GEBEN WIR EIN DEUTLICHES SIGNAL: WIR LEGEN WERT AUF EINE VERANTWORTUNGSVOLLE UND OFFENE ZUSAMMENARBEIT.

## GEMEINSAM. SICHER. RICHTIG: UNSERE BOTSCHAFTEN

GEMEINSAM: PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT IM GESUNDHEITSWESEN IST ERLAUBT UND ETABLIERT.

Zahlreiche Unternehmen der Medizintechnologie, Kliniken und Ärzte verbindet eine langjährige Partnerschaft in der Zusammenarbeit. Sie verlangt in jeder Hinsicht ein vertrauensvolles und verlässliches Verhältnis zueinander. Diese Form gelebter Kooperation ist auch in Zukunft notwendig. Sie wird sogar ausdrücklich gewünscht, um weiteren Innovationen in der Medizintechnologie den Weg zu ebneten.



SICHER: ES GIBT VERHALTENSEMPFEHLUNGEN, UM MISSVERSTÄNDNISSE ZU VERMEIDEN.

Seit mehr als zehn Jahren gibt es Verhaltensempfehlungen für die Zusammenarbeit im Gesundheitsmarkt. Sie zeigen allen Beteiligten eindeutig, welche Kooperationsformen erlaubt sind und beschreiben deutliche Grenzen. Diese Regeln, die u.a. im Kodex Medizinprodukte verankert sind, tragen dazu bei, dass sich die Hersteller von Medizinprodukten, Kliniken und Ärzte heute und in Zukunft auf sicherem Boden bewegen. Sie können sich auf den Kern der Sache konzentrieren – die qualitativ hochwertige Behandlung und Versorgung der Patienten sowie die Entwicklung innovativer Produkte und Behandlungen.

RICHTIG: DIE KOOPERATION IST NOTWENDIG, UM ZUKUNFTSFÄHIG HANDELN ZU KÖNNEN.

Medizinischer Fortschritt entsteht im Gesundheitswesen nur dann, wenn die beteiligten Partner in enger Abstimmung zusammenarbeiten. Jeder trägt mit seinem spezifischen Know-how und umfassenden Erfahrungen dazu bei, die komplexen Aufgaben der Forschung und Entwicklung zu lösen. Daraus entstehen innovative Produkte und Therapiemöglichkeiten, die die Qualität der Behandlungen optimieren und die Lebensqualität der Patienten erhalten oder nachhaltig verbessern.



VIER PRINZIPIEN

DIE VIER PRINZIPIEN SIND WIE DIE VIER HIMMELSRICHTUNGEN, NACH DENEN WIR UNSERE ARBEIT AUSRICHTEN.

## DEUTLICH. PRÄZISE. EINDEUTIG: DIE VIER PRINZIPIEN

### TRENNUNGSPRINZIP

:: Umsatzgeschäfte müssen von der sonstigen Zusammenarbeit strikt getrennt werden. Die sonstige Zusammenarbeit mit Kliniken und Ärzten darf nie im Zusammenhang mit Beschaffungsentscheidungen stehen.

Eine Zuwendung oder andere Leistung (z.B. Geschenke, Spenden, Sponsoring) an eine Klinik, einen Arzt oder andere Beschäftigte medizinischer Einrichtungen darf weder zeitlich noch kausal in Zusammenhang mit einem möglichen Umsatzgeschäft stehen. Das leuchtet ein: Wer etwa eine Veranstaltung nur dann sponsert, wenn im Gegenzug der Kauf medizintechnischer Produkte zugesichert wird, handelt unrechtmäßig. Egal, ob die Leistung unentgeltlich oder gegen Honorar erbracht wird – beides ist nicht zulässig.

### TRANSPARENZPRINZIP

:: Jede Zuwendung und Vergütung muss offengelegt werden.

Jede Leistung an eine medizinische Einrichtung oder an einen Arzt muss im öffentlich-rechtlichen Bereich dem Dienstherrn bzw. dem Arbeitgeber mitgeteilt werden. Ohne schriftliches



Einverständnis darf keine Zuwendung oder Vergütung geleistet werden. Grundsätzlich müssen Zahlungen für Studien sowie Anwendungsbeobachtungen stets direkt an die medizinische Einrichtung oder auf ein Drittmittelkonto überwiesen werden.

### ÄQUIVALENZPRINZIP

:: Leistung und Gegenleistung müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen.

Wenn ein Arzt beispielsweise eine Studie für ein medizintechnisches Unternehmen durchführt, muss das Honorar seinen Aufwand angemessen berücksichtigen und marktüblich sein. Die Bewertung der Angemessenheit ist stark vom Sachverhalt geprägt und z.B. abhängig von der Erfahrung des Experten und der Schwierigkeit der Leistungsbringung.

### DOKUMENTATIONSPRINZIP

:: Alle entgeltlichen und unentgeltlichen Leistungen müssen schriftlich festgehalten werden.

Von Honorarvereinbarungen über Reisekosten bis zu Geschenken an medizinische Einrichtungen, Ärzte oder andere Beschäftigte im Medizinbereich: Es wird detailliert festgelegt, welcher Art die Zuwendung ist, welchen Zweck sie hat, welche Leistungen erbracht werden etc. Mit Hilfe verschiedener Musterverträge können die notwendigen Angaben problemlos dokumentiert werden. ([www.medtech-kompass.de/service](http://www.medtech-kompass.de/service))



# MedTech Compass

## Instruments (2): Information flyer



### DIE WICHTIGSTEN BEISPIELE

#### KONKRET. GENAU. VIELSEITIG: BEISPIELE AUS DER PRAXIS

#### WORAUF BEZIEHT SICH DER KODEX KONKRET?

##### FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSPROJEKTE

Medizinische Einrichtungen und ihre Mitarbeiter dürfen für Forschungs- und Entwicklungsprojekte nur dann ausgesucht werden, wenn sie die entsprechende fachliche Qualifikation und Ausstattung für das Thema nachweisen können. Außerdem muss ein nachvollziehbares Interesse des Unternehmens an der Zusammenarbeit bestehen sowie der wissenschaftliche Wert nachgewiesen und dokumentiert werden.

##### FORT- UND WEITERBILDUNG

Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen müssen einen ausschließlich berufsbezogenen, wissenschaftlichen Charakter haben und in Zusammenhang mit dem Tätigkeitsfeld des Arztes und des einladenden Unternehmens stehen. Sie dürfen sich beispielsweise nicht an einem attraktiven Freizeitprogramm orientieren. Für Klarheit sorgt darüber hinaus der festgelegte finanzielle Rahmen für Reisekosten, Übernachtungs- und Bewirtungskosten, der ggf. von dem Diensttherapeuten bzw. Vorgesetzten zu genehmigen ist. Zwischen den Partnern sollten alle Absprachen schriftlich dokumentiert werden.

##### BERATUNG

In einem Beratervertrag müssen Leistung und Gegenleistung eindeutig festgelegt und schriftlich dokumentiert werden. Sie müssen in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Die Honorierung muss marktüblich sein. Ein Berater darf nur Aufgaben übernehmen, für die er fachlich und wissenschaftlich qualifiziert ist.

##### SPENDEN

Spenden an medizinische Einrichtungen durch Hersteller und Vertrieber dürfen nur für folgende gemeinnützige Zwecke geleistet werden: Forschung und Lehre von wissenschaftlichem Wert, Verbesserung der Gesundheits- oder Patientenversorgung, Aus- und Weiterbildung sowie mildtätige Zwecke. Spenden sind Zuwendungen, die unabhängig von einer Gegenleistung gewährt werden. Bei der medizinischen Einrichtung ist die Verwaltung mit einzubeziehen. Die Spenden sind auf ein Konto der medizinischen Einrichtung zu überweisen. Spenden auf Privat- oder Drittmittelkonten sind nicht erlaubt. Das Gleiche gilt für „Sozialspenden“ (z.B. die Unterstützung von Jubiläen, Betriebsausflügen, Weihnachts- und Geburtstagsfeiern).

##### GESCHENKE

Geschenke für Mitarbeiter in medizinischen Einrichtungen sind grundsätzlich nicht erlaubt. Dabei gibt es zwei Ausnahmen: 1. Geschenke zu besonderen Anlässen, z.B. Eröffnung der Praxis, Dienst- oder Praxisjubiläen, Ernennung zum Chefarzt, die in jedem Fall einen angemessenen Rahmen einhalten müssen. 2. Werbegeschenke von geringem Wert (z.B. Textmarker) müssen dauerhaft und deutlich mit dem Namen (z.B. Logo) des Werbenden gekennzeichnet sein.

##### BEWIRTUNG

Die Bewirtung von Kunden in angemessenem Rahmen ist erlaubt, soweit diese im Rahmen eines Arbeitssessens stattfindet. Ein Arbeitssessen liegt immer dann vor, wenn ohne direkten Produktbezug Fachfragen oder der Stand oder Ausgang von Projekten erörtert werden. Dies ist z.B. bei einer gemeinschaftlichen Projektbesprechung oder einem detaillierten Referentenvorgespräch der Fall. Eine Bewirtung darf auch in keinem Fall im Zusammenhang mit Umsatzgeschäften mit einer medizinischen Einrichtung stehen. Ferner dürfen Bewirtungen auch unabhängig vom Vorliegen eines Arbeitssessens im Rahmen von firmeninternen Fortbildungsveranstaltungen erfolgen. Die Bewirtung für Angehörige des Kunden ist generell ausgeschlossen.

### KONTAKT

*DIE BESTE VORAUSSETZUNG FÜR EINE ENTSPANNTE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN EINZELNEN PARTNERN IST DIE UMFASSENDE UND GENAUE INFORMATION. DAMIT SIND ALLE AUF DER SICHEREN SEITE.*

#### SCHNELL. DIREKT. AKTUELL: UNSER SERVICE

##### ANSPRECHPARTNER IM BVMED-VORSTAND

**Carsten Clausen**  
Rechtsanwalt, Mitglied des BVMed-Vorstands  
**Joachim M. Schmitt**  
Mitglied des Vorstands und Geschäftsführer BVMed

##### ANSPRECHPARTNER IN DER BVMED-GESCHÄFTSSTELLE

**Björn Kleiner**  
Leiter Referat Politische Kontakte  
BVMed – Bundesverband Medizintechnologie e.V.  
Reinhardtstr. 29 b  
D - 10117 Berlin  
Tel. (030) 246 255 - 23  
Fax (030) 246 255 - 99  
E-Mail: kleiner@bvmed.de



### LINKS

ALLE WICHTIGEN MUSTERVERTRÄGE VON DER BERATUNG BIS ZUR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG  
[www.medtech-kompass.de/service](http://www.medtech-kompass.de/service)

RECHTSANWÄLTE FINDEN SIE HIER  
[www.medtech-kompass.de/anwaelte](http://www.medtech-kompass.de/anwaelte)

ALS REGELMÄSSIGES MEDIUM INFORMIERT SIE UNSERE DEPESCHE VIERMAL IM JAHR  
[www.medtech-kompass.de/depesche](http://www.medtech-kompass.de/depesche)

AUF DER INTERNETSEITE FINDEN SIE WEITERE WICHTIGE DOKUMENTE ZUR KOOPERATION IM GESUNDHEITSMARKT.  
KODEX MEDIZINPRODUKTE  
[www.medtech-kompass.de/kodex](http://www.medtech-kompass.de/kodex)  
GEMEINSAMER STANDPUNKT  
[www.medtech-kompass.de/gemeinsamer\\_standpunkt](http://www.medtech-kompass.de/gemeinsamer_standpunkt)  
MUSTERBERUFSDRANGUNG DER ÄRZTE  
[www.medtech-kompass.de/musterberufsdangung](http://www.medtech-kompass.de/musterberufsdangung)

# MedTech Compass Instruments (3): Newsletter



**DEPESCHE** MedTech Compass  
FÜR TRANSPARENTE UND GUTE ZUSAMMENARBEIT

KOOPERATION IM GESUNDHEITSMARKT: TRANSPARENT. NOTWENDIG. ERLAUBT. Nr. 1, Januar 2008

## :: Reden wir darüber: Alles über faire Kooperation



### :: Die vier Elemente: Unsere Prinzipien

*Aus dem Kodex Medizinprodukte gehen vier grundlegenden Prinzipien hervor. Danach richten wir uns.*

**TRENNUNGSPRINZIP**  
Wir setzen uns für die strikte Trennung von Zuwendung und Umsatzgeschäft ein. Konkret heißt das: Wer zum Beispiel eine medizinische Veranstaltung nur dann sponsert, wenn ihm dafür der Kauf medizintechnischer Produkte zugeschickt wird, handelt unrechtmäßig.

**TRANSPARENZPRINZIP**  
Jede Zuwendung und Vergütung muss offengelegt werden. Die Konsequenz: Alle Leistungen an eine medizinische Einrichtung oder an einen Arzt müssen dem Arbeitgeber mitgeteilt und schriftlich fixiert werden.

**ÄQUIVALENZPRINZIP**  
Leistung und Gegenleistung müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen. Wenn beispielsweise ein Arzt eine medizintechnisch relevante Studie fertigt, muss das Honorar seinem Aufwand angemessen sein.

**DOKUMENTATIONSPRINZIP**  
Alle Leistungen müssen schriftlich festgehalten werden. In den schriftlichen Vereinbarungen wird detailliert festgelegt, welcher Art etwa die Zuwendung ist, welchen Zweck sie hat und welche Leistungen konkret erbracht werden.

Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, klinischer Forschung und den Entwicklungsabteilungen der Unternehmen ist im Bereich der Medizintechnologie die zentrale Voraussetzung, um gemeinsam Forschung und Entwicklung voranzubringen. Nur so können im Sinne der Patienten die Therapiemöglichkeiten ständig verbessert werden. Notwendig sind dazu Klarheit und Offenheit in der Zusammenarbeit von Unternehmen und Kliniken. Dazu wurden vor zehn Jahren die entsprechenden Regeln im Kodex Medizinprodukte verankert. Diese etablierten Regeln sorgen für mehr Fairness und Transparenz bei den rechtlichen Rahmenbedingungen und sind eine verlässliche Orientierungshilfe für alle Beteiligten im Alltag.

medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern" und in der „Musterberufsordnung“ für die deutschen Ärzte (§§ 30 bis 35) verankert.

**JURISTISCHER RAT AUF DIREKTEM WEG**  
Falls Sie juristischen Rat benötigen, empfehlen wir Ihnen den Kontakt zu Rechtsanwälten. Eine Auswahl entsprechender Anwälte haben wir für Sie im Internet unter folgender Adresse bereit gestellt: [www.medtech-kompass.de/anwaelte](http://www.medtech-kompass.de/anwaelte).

Wir bieten Ihnen regelmäßig aktuelle Meldungen und fundierte Hintergrundinformationen zum Thema Kooperation im Gesundheitswesen. Und uns interessieren Ihre persönlichen Erfahrungen und Anmerkungen. Schreiben Sie uns. Ihr Ansprechpartner in der BVMed-Geschäftsstelle ist Björn Kleiner, BVMed, Reinhardtstr. 29b, 10177 Berlin, E-Mail: [kleiner@bvmed.de](mailto:kleiner@bvmed.de). Oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.medtech-kompass.de](http://www.medtech-kompass.de).

**SCHNELL INFORMIERT MIT NEWSLETTER UND INTERNET**  
Dazu würden die entsprechenden Verhaltensempfehlungen im „Kodex Medizinprodukte“, im „Gemeinsamen Standpunkt zur strafrechtlichen Bewertung der Zusammenarbeit zwischen Industrie,

**DEPESCHE**



## :: Im Gespräch: Interview mit Rüdiger Strehl über dolor set Lorem Ipsum dolor set ipsum dolor

*Interview mit einem Rechtsanwalt, zum Thema „Rechtliche Grundlagen“, „Wer bringt den Ball ins Rollen?“ Notwendigkeit, die Mitarbeiter aktiv einzubeziehen, Sensibilität für das Thema schaffen. Weitere Interviewpartner können sein: Compliance Direktor eines Mitgliedsunternehmens (Wie schafft man die Balance zwischen Laissez-faire und Überregulierung?), betroffene Mitarbeiter, die ungerne in Verdacht geraten (Was würden Sie heute anders machen, um nicht in Verdacht zu kommen?), etc.*

**INTERVIEW MIT STREHL, TERMIN...**

**DUI ETUM IUSTRUD MOLORE EUGAIT PRAESSE**  
ommy num illa faccum velit laorperos euissid mod tis adio et aciliqui? Ure tinis ate magna facinibh estionum at, commy nim dolupat illa con vulputat laoreetue delenis niam velit vulput praeue eum veliquam in eugiametum in vendre dolore tie ming exeros numсандiate mod tat dolor sum vellessequit at.

**DUIS AM VELIS AM, CONSECTE MINCPIS USCL**  
laore exero dio dolor sum zrrit, commolore tio odonse quatum andiat, senim in ulla facillit utpat vel do odolutet ver alis euisisi? Irlireutum vel ea feummodit lorerat, vel dion hent ute dio doloreet lum del ipit, suscillit utpat. San utat iriurer si. Is dunt wis dolor il utat elis nonulput acilit acing etue te con heniatem vendvulput praeue eum veliquam in eugiametum in vendre dolore tie ming exeros nure verat num elis nos num volor secte consed tie min utpat. Cum ing ent nulpupute feugait iilit wis dolor utpat, ut feugait iilit wis dolor ut prat autpat, corem erriurer sumsandre magnibh euisit vel eu feum illis.

**GIAM EA FACI TIE VEL ULLA CONUM QUISCILIQUM**  
zrilla faccue elendre te minibh essi bla feum zrrisidicut ad diat la? Deugueriussi blatemumy nos nullametum veliquat laore mod tatinis nullupate conullam dion erat. Ut wis nos dit amet, sum vent nibh et vel eum alit lor init alit inisi. Sed mod dit ulla con et, vel init num iusto diamet, sit ing essi. Endip ent lan eugue consendit, veraese quatem zrrit, vel iilit utat, quat dipsum nulputat vent lumy nos dunt do dolore feuissect feuisi do deliqui scidunt num num vellesi scilit vullam dolumsandio conum zrrillan heniamet ex et wiscini sissi.

**DUIS AM VELIS AM, CONSECTE MINCPIS USCL**  
in ulla facillit utpat vel do odolutet ver alis euisisi? Irlireutum vel ea feummodit lorerat, vel dion hent ute dio doloreet lum del ipit, suscillit utpat. San utat iriurer si. Is dunt wis dolor il utat elis nonulput acilit acing etue te con heniatem vendre verat num elis nos num volor secte consed tie min utpat. Cum ing ent nulpupute feugait iilit wis dolor utpat, ut feugait iilit wis dolor ut prat autpat, corem erriurer sumsandre magnibh euisit vel eu feum illis.

**GIAM EA FACI TIE VEL ULLA CONUM QUISCILIQUM**  
zrilla faccue elendre te minibh essi bla feum zrrisidicut ad diat la? Deugueriussi blatemumy nos nullametum veliquat laore mod tatinis nullupate conullam dion erat. Ut wis nos dit amet, sum vent nibh et vel eum alit lor init alit inisi. Sed mod dit ulla con et, vel init num iusto diamet, sit ing essi. Endip ent lan eugue consendit, veraese quatem zrrit, vel iilit utat, quat dipsum nulputat vent lumy nos dunt do dolore feuissect feuisi do deliqui scidunt num num vellesi scilit vullam dolumsandio conum zrrillan heniamet ex et wiscini sissi.

**DUIS AM VELIS AM, CONSECTE MINCPIS USCL**  
in ulla facillit utpat vel do odolutet ver alis euisisi? Irlireutum vel ea feummodit lorerat, vel dion hent ute dio doloreet lum del ipit, suscillit utpat. San utat iriurer si. Is dunt wis dolor il utat elis nonulput acilit acing etue te con heniatem vendre verat num elis nos num volor secte consed tie min utpat. Cum ing ent nulpupute feugait iilit wis dolor utpat, ut feugait iilit wis dolor ut prat autpat, corem erriurer sumsandre magnibh euisit vel eu feum illis.

**GIAM EA FACI TIE VEL ULLA CONUM QUISCILIQUM**  
zrilla faccue elendre te minibh essi bla feum zrrisidicut ad diat la? Deugueriussi blatemumy nos nullametum veliquat laore mod tatinis nullupate conullam dion erat. Ut wis nos dit amet, sum vent nibh et vel eum alit lor init alit inisi. Sed mod dit ulla con et, vel init num iusto diamet, sit ing essi. Endip ent lan eugue consendit, veraese quatem zrrit, vel iilit utat, quat dipsum nulputat vent lumy nos dunt do dolore feuissect feuisi do deliqui scidunt num num vellesi scilit vullam dolumsandio conum zrrillan heniamet ex et wiscini sissi.

**DUIS AM VELIS AM, CONSECTE MINCPIS USCL**  
in ulla facillit utpat vel do odolutet ver alis euisisi? Irlireutum vel ea feummodit lorerat, vel dion hent ute dio doloreet lum del ipit, suscillit utpat. San utat iriurer si. Is dunt wis dolor il utat elis nonulput acilit acing etue te con heniatem vendre verat num elis nos num volor secte consed tie min utpat. Cum ing ent nulpupute feugait iilit wis dolor utpat, ut feugait iilit wis dolor ut prat autpat, corem erriurer sumsandre magnibh euisit vel eu feum illis.

**GIAM EA FACI TIE VEL ULLA CONUM QUISCILIQUM**  
zrilla faccue elendre te minibh essi bla feum zrrisidicut ad diat la? Deugueriussi blatemumy nos nullametum veliquat laore mod tatinis nullupate conullam dion erat. Ut wis nos dit amet, sum vent nibh et vel eum alit lor init alit inisi. Sed mod dit ulla con et, vel init num iusto diamet, sit ing essi. Endip ent lan eugue consendit, veraese quatem zrrit, vel iilit utat, quat dipsum nulputat vent lumy nos dunt do dolore feuissect feuisi do deliqui scidunt num num vellesi scilit vullam dolumsandio conum zrrillan heniamet ex et wiscini sissi.

# MedTech Compass Instruments (3): Newsletter



## :: Im Fokus: Fort- und Weiterbildung

*Wissenschaftliche Fort- und Weiterbildungen sind unverzichtbar, wenn es darum geht, vorhandenes Know-how zu vertiefen und neues Wissen zu erlangen. Ärzte und andere Beschäftigte im medizinischen Bereich haben die Möglichkeit, sich intensiv mit Kollegen, Wissenschaftlern und Vertretern medizinischer Unternehmen auszutauschen. Allerdings gelten auch hier besondere Spielregeln, an die sich alle Partner halten müssen.*

Grundlegend wird bei Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen zwischen einer aktiven und passiven Teilnahme unterschieden. Wenn ein Arzt bei einem Kongress ein Referat hält oder eine Diskussionsrunde moderiert, kann er ein angemessenes Honorar verlangen, das in einem angemessenen Verhältnis zu seiner Leistung stehen muss. Nimmt er allerdings nur passiv teil, hat er keinen Anspruch auf ein entsprechendes Entgelt, es können ihm jedoch die Kongressgebühren erstattet werden.

Darüber hinaus wird zwischen internen (unternehmenseigenen) und externen (fremd organisierten) Fort- und Weiterbildungen differenziert. Bei fremd organisierten Veranstaltungen können Reise-, Übernachtungs- und Bewirtungskosten der Teilnehmer übernommen werden. Der Teilnehmer hat aber keinen Anspruch auf ein Honorar – unabhängig davon ob er aktiv oder passiv teilnimmt.

Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen erfordern für viele Teilnehmer eine weite Anreise im Inland oder auch ins Ausland. Damit sich die Hin- und Rückreisekosten in einem angemessenen Rahmen bewegen, sollte bei Kurz- und Mittelstreckenflügen nur Economy Class gebucht werden. Bei Langstrecken kann in besonderen Fällen höchstens Business Class gebucht werden. Bei Bahnreisen wären bei Fernstrecken auch Erste-Klasse-Tickets vertretbar.

Fort- und Weiterbildungen erstrecken sich außerdem häufig über mehrere Tage. Die Übernachtungskosten im Einzelzimmer können vom Veranstalter übernommen werden, aber nur für die Dauer der Fortbildung zuzüglich des An- und Abreisetages. Wenn Teilnehmer ein Doppelzimmer buchen, müssen sie die entsprechenden Mehr-

kosten selbst übernehmen. Es ist ausgeschlossen, im Anschluss an die Weiterbildung auf Kosten des Veranstalters weitere Urlaubstage anzuhängen oder zusätzliche Zwischenstopps einzulegen.

Eine Bewirtung ist bei besonderen geschäftlichen Anlässen zulässig, z. B. bei einer Projektbesprechung oder einer Referentenvorbesprechung für eine Veranstaltung. Hierbei ist ein dem Anlass entsprechendes Maß zu wahren. Die Bewirtung bzw. Kostenübernahme für Angehörige ist prinzipiell ausgeschlossen.

Die Bewirtung ist generell unzulässig, wenn sie im Zusammenhang mit einer Beschaffungsentscheidung bzw. einem Umsatzgeschäft steht.

In allen Fällen – von den Reisekosten bis zur Bewirtung, ob der Teilnehmer passiv oder aktiv teilnimmt – gilt immer: Alle Einzelheiten bezüglich der Fort- und Weiterbildung müssen dem jeweiligen Arbeitgeber oder Dienstherrn im öffentlich-rechtlichen Bereich mitgeteilt werden. Der Teilnehmer muss eine ausdrückliche, schriftliche Zustimmung für die Veranstaltung haben, bevor ihm Kosten von dem Unternehmen erstattet werden können. Dann setzt er sich, die bestechen, Mitarbeiter illegal beschäftigen und mit Konkurrenten wettbewerbswidrige Absprachen treffen[...].

Weitere detaillierte Informationen zu Fort- und Weiterbildungen erhalten Sie unter [www.medtech-kompass.de/kodex](http://www.medtech-kompass.de/kodex) oder [www.medtech-kompass.de/service](http://www.medtech-kompass.de/service)



## :: Ihr Standpunkt

*In dieser Rubrik kommen die verschiedenen Unternehmen des BVMed selbst zu Wort: So ist beispielsweise Johnson&Johnson MD&D (Medical Devices & Diagnostics) in Deutschland ein der tragenden Säulen in dem weltweit agierenden internationalen Konzern als Verbund von 18-Tochtergesellschaften mit vier GmbHs und 19 Geschäftsbereichen. Der Wirtschaftsjurist Manfred Mieskes (32) arbeitet in der medizintechnischen Sparte als Direktor für Health Care Compliance.*

Eine wichtige Arbeitsgrundlage sind für Manfred Mieskes die Musterverträge des BVMed, um zum Beispiel Honorarzahlen unmissverständlich zu regeln. „Die Musterverträge des BVMed waren die Grundlage für die Entwicklung eines weiter darüber hinaus gehenden Standardvertragswerks für alle relevanten Kooperationsbeziehungen“, sagt der Jurist, für den das Vertragsmanagement zu den Hauptaufgaben gehört. Ebenso entscheidend wie die Vertragsregelungen sind für Manfred Mieskes aber auch die Mitarbeiter. Für sie wurde 2006 das Anti-Korruptionsprogramm Health Care Compliance (HCC) aufgelegt. Es besteht aus einem Basistraining sowie jährlichen Nach-Schulungen und Tests. Darin wird der Wissensstand abgefragt und bei Bedarf aktualisiert. Die Mitarbeiter haben verstanden, dass es richtig und wichtig ist, konsequent jeden Korruptionsverdacht zu vermeiden. „Wir haben uns damit selbst mehr Sicherheit gegeben“, ist Manfred Mieskes überzeugt. Sein Unternehmen hat mit diesem Compliance-Programm in nur einem Jahr einen deutlichen Vorsprung im Wettbewerb erlangt. Ausruhen auf diesem Vorsprung will sich Mieskes sicher nicht, denn „nach der Einführung eines Compliance Programms ist die Etablierung ein lebendiger Prozess, der immer weiter entwickelt werden muss.“

## :: Aus den Medien

*Korruption in der Politik und wie man sie grundsätzlich vermeiden kann.*

Am 12. November 2007 forderte Peter Eigen, der Gründer der Antikorruptionsorganisation **TRANSPARENCY INTERNATIONAL**, ein Gesetz zur Bekämpfung von Korruption. „Er bedauere, dass ein bereits bestehendes Gesetz wieder abgeschafft worden sei, sagte Eigen (...). Bei seinem Auftritt (...) unterstützte er ein Sechs-Punkte-Programm, das vorsieht, Unternehmen auf eine schwarze Liste zu setzen, die bestechen, Mitarbeiter illegal beschäftigen und mit Konkurrenten wettbewerbswidrige Absprachen treffen[...].“  
Quelle: Welt online vom 13.11.2007

In seinem „**HANDBUCH DER KORRUPTIONSPRÄVENTION**“ stellt der Kriminologe und Herausgeber Dieter Dölling eine Reihe ungewöhnlicher Ansätze zum Thema Korruption vor. Dazu gehören u.a. „Erkenntnisse der Wissenschaft zur tatsächlichen Verbreitung des Schmiergeldwesens und seine Erscheinungsformen“ sowie „ein Kapitel, das Grauzonen des Lobbying auch von Wirtschaftsverbänden gegenüber Politikern und Behörden behandelt.“ Dieter Dölling (Hrsg.), Handbuch der Korruptionsprävention, Verlag C.H. Beck, München 2007, 677 S., 78 EUR;  
Quelle: FAZ vom 8.10.2007

Haben Sie Fragen oder Anregungen? [info@medtech-kompass.de](mailto:info@medtech-kompass.de)

## :: Unser Service

*Ganz schnell auf einen Blick und für alle, die es noch genauer wissen möchten: Unsere Serviceangebote für Sie.*

**INFORMATIONSBROSCHÜRE**  
Ergänzend zur Depesche und unseren Informationen im Internet finden Sie hier die wichtigsten Fakten zum Thema Kooperation im Gesundheitswesen. Bestellen Sie die Broschüre per Mail bei [info@medtech-kompass.de](mailto:info@medtech-kompass.de). Download unter [www.medtech-kompass.de/download](http://www.medtech-kompass.de/download)

**MUSTERVERTRÄGE**  
Mit Hilfe von fünf Musterverträgen sowie Beispielen zu Einladungsschreiben oder Anschreiben an medizinische Einrichtungen geben wir Ihnen eine sichere Orientierung in der täglichen Zusammenarbeit. Download der Verträge unter [www.medtech-kompass.de/service](http://www.medtech-kompass.de/service)

**JURISTISCHER RAT**  
Fachanwälte in ganz Deutschland helfen Ihnen bei juristischen Fragestellungen zur Kooperation gern weiter. Die Liste der Adressen erhalten Sie unter [www.medtech-kompass.de/anwaelte](http://www.medtech-kompass.de/anwaelte)

**NEUE MEDTECH-STUDIE**  
Die Studie „Nutzen durch Innovation“ zeigt, wie die Versorgungsqualität erhöht und gleichzeitig die Kosten in der Gesundheitsversorgung gesenkt werden könnten. Sie können die 60-seitige Broschüre kostenlos mit einer Mail an [info@medtech-kompass.de](mailto:info@medtech-kompass.de) bestellen.

**IMPRESSUM**  
MedTech Compass ist eine Initiative des BVMed und seiner Mitgliedsunternehmen.  
**HINWEISE:**  
BVMed – Bundesverband Medizintechnologie e.V.  
V.i.S.d.P.: Manfred Beum, Behnhofstr. 20b, 10119 Berlin  
[www.bvm.de](http://www.bvm.de)  
[www.medtech-kompass.de](http://www.medtech-kompass.de)  
**GESAMTVERWALTUNG:**  
Innovativer  
Kommunikationsdesign und  
Marketingmanagement gmbh


# MedTech Compass Start of Campaign

## Mailings January 2008


6,500 hospital addresses  
(personal letters)

Medtech companies

Decision-makers



**MedTech Kompass**  
FÜR TRANSPARENTE UND GUTE ZUSAMMENARBEIT



**BVMed**  
Gesundheit gestalten.

[Hier klicken und Firma eingeben]  
[Hier klicken und Namen eingeben]  
[Hier klicken und Straße eingeben]

[Hier klicken und PLZ und Ort eingeben]

Bundesverband  
Medizintechnologie e.V.  
Reinhardtstraße 29 b  
D - 10117 Berlin  
Tel. +49 (0)30 - 246 255 - 0  
Fax +49 (0)30 - 246 255 - 99  
info@bvmed.de  
www.bvmed.de

Berlin, 2. Januar 2008

• **Orientierung geben, Fragen beantworten –  
der MedTech Kompass für transparente und gute Zusammenarbeit**

Sehr geehrte ... ,

gemeinsam mit den Partnern in den Kliniken und der Ärzteschaft bemüht sich der BVMed seit vielen Jahren darum, der Kooperation im Gesundheitsmarkt eine sichere und transparente Grundlage zu geben. Die Zusammenarbeit zwischen Medizinischen Einrichtungen, Ärzten und der Industrie ist Voraussetzung für den medizinischen Fortschritt – und sie ist auch politisch erwünscht.

\*\*


Um klare Handlungsempfehlungen für eine gute und transparente Zusammenarbeit zu geben, hat der BVMed gemeinsam mit den Partnern im Gesundheitsmarkt den "Kodex Medizinprodukte", den "Gemeinsamen Standpunkt" und zahlreiche Musterverträge entwickelt.

Die Inhalte dieser Handlungsempfehlungen werden vielerorts tagtäglich gelebt. Doch in der Praxis gibt es oft Fragen und Unsicherheiten. Deshalb engagieren wir uns mit einer Informationskampagne für dieses wichtige Thema, um Antworten auf diese Fragen und Sicherheit im Alltag zu geben. Der Name der Kampagne ist programmatisch gewählt: der MedTech Kompass hilft, sich zu orientieren und Klare zu halten – auch bei komplizierten juristischen Details.

In einem Informationsflyer haben wir die wichtigsten Eckpfeiler zusammengefasst. Und in einer Depesche werden wir Sie künftig regelmäßig informieren. Auch im Internet finden Sie alle relevanten Informationen: [www.medtech-kompass.de](http://www.medtech-kompass.de)

Unsere Medien richten sich an alle Akteure im Gesundheitswesen – aus Wirtschaft und Wissenschaft, Kliniken und medizintechnischen Unternehmen, Politik und Medien. Wir laden Sie ein – informieren Sie sich, diskutieren Sie mit und nutzen Sie den MedTech Kompass im Alltag.

Mit freundlichen Grüßen



Joachim M. Schmitt  
Geschäftsführer  
Mitglied des Vorstandes

Steuernummer 27/620/55961

Nassauische Sparkasse  
BLZ 530 500 15  
KTO 132 017 220

# Organizational Measures

## :: Guidelines and instructions for employees

- Directions on internal procedural and approval processes
- Clear instructions of procedure

## :: Regular training courses in the companies

- Continuous imparting of currently effective directives, particularly for the sales force and for new employees

## :: Regular training courses in medical facilities

on possible forms of cooperation and the handling of processes

# Organizational Measures

## :: Contract management

→ Uniform forms and sample contracts

## :: “Positive Brochure” on forms of cooperation

positives presentation of options for a corruption-free cooperation

## :: Educational and informational campaign

with positive approach

## :: Health care compliance management/team/officer

→ Grouping of compliance responsibilities

Compliance know-how

Controlling/compliance audits

→ Adjustment of existing processes and approval developments in law



# Health Care Compliance Management

## New Network



Expert contact

Industry/manufacturers  
Trade companies  
Industry associations

Expert contact

Hospitals  
Physicians  
Hospital associations

Whom can I contact?

# Main Goal

Avoid to come under suspicion of corruption



[www.medtech-kompass.de](http://www.medtech-kompass.de)

# Three Messages

1. Improve education and training
2. New positive approach
3. New Expert Network for health care compliance