

Digitale Vermarktung: Wettbewerbsrechtliche Grenzen nach HWG und UWG

DIE THEMEN

- Kernpunkte des Heilmittelwerbegesetzes (HWG) und des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)
- Produkt- und Informationsformate sowie Kanäle der digitalen Werbung: Rechtliche Fallstricke
- Grenzen der digitalen Vermarktung:
Wenn Vorgaben nicht eingehalten werden
- Best Practice aus Unternehmenssicht: Was bedeutet die gesetzliche Lage für die tägliche Arbeit in einem Unternehmen?

IHRE REFERENTEN



Dr. Roland Wiring
CMS Hasche Sigle Partnerschaft
von Rechtsanwälten und
Steuerberatern mbB, Hamburg



Anja Oehmichen
OEHMICHEN Rechtsanwälte
PartG mbB, Bad Vilbel



**Dr. Alexander
Oehmichen**
OEHMICHEN Rechtsanwälte
PartG mbB, Bad Vilbel

Ziel des Online-Seminars

Das pharmazeutische Marketing ist strengen Regularien unterworfen, die in jeder Art der Kommunikation, ob mit Fachkreisen oder Laien, beachtet werden müssen.

Dieses Online-Seminar beleuchtet die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Marketing von Arzneimitteln und Medizinprodukten in digitalen Kanälen. Erfahren Sie, welche Produkte in welchen Kanälen wie vermarktet werden dürfen und wo die Grenzen liegen.

Nach dem Seminar wissen Sie, ob und wo Sie für digitale Werbeformen und Plattformen haften müssen und wo nicht.

Best-Practice-Cases zeigen Ihnen praxisnahe Anwendungsbeispiele für Ihre rechtssichere Arzneimittelwerbung.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie.

Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden besonders profitieren:

- Marketing/Vertrieb
- Medical Affairs
- Digitale Kommunikation
- Recht

IHRE REFERENTEN



Dr. Roland Wiring

CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB, Hamburg
Rechtsanwalt und Partner



Dr. Alexander Oehmichen

OEHMICHEN Rechtsanwälte
PartG mbB, Bad Vilbel
Partner



Anja Oehmichen

OEHMICHEN Rechtsanwälte
PartG mbB, Bad Vilbel
Partner

Ihr Nutzen

- Sie verstehen und bewerten die Möglichkeiten des digitalen Marketings aus juristischer Perspektive.
- Sie gehen souverän mit sensiblen digitalen Kommunikationskanälen und -formaten um.
- Sie wissen, wie Sie rechtliche Risiken im Digital Marketing vermeiden.
- Ihnen sind Haftung, Verantwortlichkeiten und rechtliche Schritte wie Abmahnung, EV-Antrag im gerichtlichen Verfahren verständlich und vertraut.

Pluspunkt Online-Seminar

- Digital & flexibel
- Austausch und Individualität durch viele Interaktionen und Zeit für Diskussionen
- Einsatz von Live-Engagement Tools für einen nachhaltigen Lernerfolg

Wettbewerbsrechtliche Grenzen nach HWG und UWG

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

Kernpunkte des Heilmittelwerbegesetzes (HWG)

Dr. Roland Wiring

- HWG Anwendungsbereich: § 1 Grenzen der Regulierung
- Verbot irreführender Werbung: § 3 Wirkungen/Wirksamkeit, Irreführende Erfolgsversprechen
- Pflichtangaben: § 4 Rechtskonforme Pflichttexte - Besonderheiten digitaler Werbung
- Zuwendungsverbot: § 7
- Publikumswerbverbote: §§ 10-12

Kernpunkte des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)

Dr. Roland Wiring

- Verbot unlauterer geschäftlicher Handlungen: § 3 Unternehmerische Sorgfalt, Beeinflussung Verbraucher
- Mitbewerberschutz: § 4 Herabsetzung und Verunglimpfung, Nachahmung/Beeinflussung
- Irreführende geschäftliche Handlungen: § 5 Ausführungsbestimmungen
- Vergleichende Werbung: § 6
- Rechtsfolgen: § 8 ff.
- Strafbare Werbung: § 16
- Prozessuales

Produkt- und Informationsformate sowie Kanäle der digitalen Werbung: Rechtliche Fallstricke

Dr. Roland Wiring

- Produktdefinitionen
- Kommunikationsformen unternehmensbezogen, produktbezogen, wissenschaftlich
- Kommunikationskanäle: Einbindung HCP's, KOL, Testimonials

Grenzen der digitalen Vermarktung: Wenn Vorgaben nicht eingehalten werden

Dr. Roland Wiring

- Haftung für Internetseiten, Hyperlinks und Internetwerbung
- Verantwortlichkeiten für Chat-Foren, Testimonials und Influencer
- Pflichtinformationen: Besonderheiten der Internetwerbung
- Erinnerungswerbung im Internet
- Rechtliche Schritte: Abmahnung, EV-Antrag und gerichtliches Verfahren

Best Practice aus Unternehmenssicht: Was bedeutet die gesetzliche Lage für die tägliche Arbeit in einem Unternehmen?

Dr. Alexander Oehmichen und Anja Oehmichen

- Tägliche Praxis einer Rechtsabteilung
- Wie geht man intern mit dem aufgezeigten Rahmen um?

Digitale Vermarktung: Wettbewerbsrechtliche Grenzen

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2201290

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Digitale Vermarktung: Wettbewerbsrechtliche Grenzen nach HWG und UWG
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Termin:

Dienstag, 25. Januar 2022 - Online
von 09:00 - 17:00 Uhr
Einwahl ab 30 min. vor Seminar möglich

Gebühr:

€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download
und Zertifikat.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So funktioniert es:

- Online-Seminare - live und interaktiv über Zoom.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen immer zugänglich in Ihrem Kundenportal.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung während des Online-Seminars für einen optimalen Lernerfolg.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 20.11.2019), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
c.gutfleisch@forum-institut.de

