EBS Executive Education

*Inspiring Personalities.*

HCMI.
Health Care Management Institute

# Intensivstudium Market Access

FIBAA

EFMD EQUIS ACCREDITED

EBS Universität für Wirtschaft und Recht

# Vorwort

## Ein Markt im Umbruch

Gesetzliche Neuordnungen haben zu einer zunehmenden Wettbewerbsintensität und der Notwendigkeit einer umfassenden strategischen Ausrichtung in der pharmazeutischen Industrie geführt: die frühzeitige und langfristig orientierte Planung des Launches neuer Arzneimittel und Medizinprodukte, die Erstellung von Frühbewertungsdossiers, der wesentliche Bedeutungszuwachs des Zusatznutzens, Preissetzungs- und Erstattungsfragen, die sich am Zusatznutzen orientieren sowie Konzentrationsprozesse erhöhen den Wettbewerbsdruck in der Pharma- und Medizinprodukteindustrie erheblich.

Derartigen Herausforderungen ist langfristig nur gewachsen, wer sich ihrer proaktiv annimmt. Durch den gesicherten Umgang mit Instrumenten des Market Access, die mit internen Strukturen zu verknüpfen und an externe Rahmenbedingungen anzupassen sind, können sich gegenwärtige Herausforderungen zu Kernkompetenzen wandeln.

**Anforderungen an die Pharmaindustrie und an den Market Access Manager**
Die zunehmenden regulativen Eingriffe des Gesetzgebers in den pharmazeutischen Markt stellen große Anforderungen an die Unternehmen und ihre Verantwortlichen. Market Access wird zunehmend zur Kernaufgabe des Managements, die schnitt - stellenübergreifende Entwicklung sowie der Launch und die andauernde Marktbearbeitung werden zum wesentlichen Erfolgsfaktor im Produktlebenszyklus eines Arzneimittels bzw. Medizinproduktes.

Um dauerhafte Wettbewerbsvorteile erzielen zu können, kommt der strategischen Planung ebenso wie einem individuellen, auf einzelne Stakeholder zugeschnittenen Marketing eine wesentliche Bedeutung bei. Market Access wird demnach zunehmend zu einer interdisziplinären Aufgabe, die ein entsprechendes Know-how in der Anwendung und Umsetzung von Maßnahmen erfordert.

Prof. Dr. Ralph Tunder
Managing Director, Health Care Management Institute der EBS Business School

# Mission Statement

Unser Verständnis von Market Access stellt eine Querschnittsfunktion dar. Diese verknüpft zugangsrelevante Fragestellungen aus den Bereichen Pricing und Reimbursement, Gesundheitspolitik, Pharma- und Medizinprodukterecht, Stakeholder- und Vertragsmanagement, Health Economics und Outcomes Research und Key Account Management mit den entsprechenden Kommunikationskanälen.

Market Access steuert dabei die entsprechenden Prozessabläufe, führt zu einem zielorientierten Einsatz der Instrumente und bildet schließlich die Grundlage für einen ganzheitlichen und nutzenorientierten Launch von Arzneimitteln und Medizinprodukten.

Market Access begleitet das Arzneimittel von der klinischen Entwicklung bis zum Patentablauf, also über den gesamten Lebenszyklus, und erfordert eine besondere organisationale und führungsorientierte Kompetenz derer, die diesen langen, dynamischen Prozess begleiten und gestalten.

Um Ihnen Antworten auf die permanent veränderten und zum Teil verschärften Rahmenbedingungen im Gesundheitsbereich geben zu können, werden wir den Status quo an aktuellem Management-Know-how praxisnah und anwendungsbezogen vermitteln.

Hierbei werden Sie mit einem profunden Wissen an Hintergründen, Mechanismen, Methoden und Verfahrensweisen ausgestattet und gezielt auf die individuellen Herausforderungen an das gegenwärtige Market Access Management vorbereitet.

Die Inhalte werden so vermittelt, dass Sie das gelernte Wissen auf Ihre spezifischen beruflichen Belange übertragen können.

Durch diesen angeleiteten Transfereffekt wird eine teilnehmerspezifische Wissensvermittlung gewährleistet. Diese zeichnet sich aus durch:

- interaktive Lehrgespräche, Gruppenarbeiten und sogenannte „Aus-dem-Job-Diskussionen“,
- den Transfer, erlerntes Wissen auf die Problemlage Ihrer gegenwärtigen Situation zu übertragen,
- die Erarbeitung von Lösungswegen grundlegender Problemstellungen unter Verwendung strategischer Instrumente.

# Zielgruppe und Zeitplan

Das Intensivstudium Market Access richtet sich an Absolventen von Universitäten und Fachhochschulen aus verschiedenen Studiengängen, insbesondere Wirtschaftswissenschaften, Medizin und Naturwissenschaften.

Das Studium steht ebenfalls Personen offen, die die für die Teilnahme erforderliche Eignung im Beruf oder auf andere Weise erworben haben.

Darüber hinaus adressiert das Intensivstudium Market Access auch jene Personen, die neue berufliche Perspektiven im Bereich des Market Access suchen und diese durch eine themenspezifische akademische Weiterbildung nachhaltig festigen möchten.

Das Intensivstudium Market Access wird einmal im Jahr angeboten (Beginn September) und erstreckt sich über einen Zeitraum von vier Monaten.

Das Studium besteht aus einer **Wochenphase** (Montag bis Freitag) sowie fünf **Wochenendphasen** (Freitag und Samstag).

# Stimmen zum Intensivstudium Market Access

Der Produkterfolg von innovativen Arzneimitteln hängt auf Grund veränderter, gesetzlicher Rahmenbedingungen von ganz neuen Faktoren ab. Die gesundheitsökonomische Betrachtung gewinnt neben der konventionellen Arzneimittelzulassung deutlich an Bedeutung. Regulierungsinstitutionen, Krankenkassen, Fachgesellschaften und der Ansatz der Nutzenorientierung sind die neuen Determinanten bei der Markteinführung von Medikamenten. Die Antwort der pharmazeutischen Industrie auf die Umstrukturierung des Gesundheitswesens und den damit verbundenen Paradigmenwechsel heißt: Market Access.

Market Access vereint alle Aktivitäten von der Einführung des Produkts über das Produktlebenszyklusmanagement bis hin zur Findung eines optimalen Preises. Dabei handelt es sich nicht um einen punktuellen Ansatz oder einzelne Instrumente, sondern vielmehr um ein in sich geschlossenes, produktbegleitendes Managementkonzept. Heute wie auch zukünftig ist Market Access Management die komplexe, adaptierte Fortsetzung des klassischen Pharma-Marketings in einem neuen Marktumfeld.

*Dr. Bernd Wegener,*
*Vorsitzender des Vorstandes Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V.*

Dem Thema „Market Access“ ist nicht zuletzt durch jüngste gesundheitspolitische Regulierungen ein erheblicher Bedeutungszuwachs zuteil geworden. Im ewigen Spannungsfeld zwischen der Realisierung maximaler Erstattungspreise durch die Pharmaindustrie und der vom Gesetzgeber geforderten wirtschaftlichen Versorgung der Versicherten wird die Bedeutung eines Verständnisses für komplexe Entscheidungsprozesse in Politik und Selbstverwaltung immer wichtiger.

*Jens Spahn,*
*MdB, CDU*

Die Medizintechnologie ist eine dynamische und hoch innovative Branche. Rund ein Drittel ihres Umsatzes erzielen die deutschen Medizinprodukte-Hersteller mit Produkten, die höchstens drei Jahre alt sind. Durchschnittlich investieren die forschenden MedTech-Unternehmen rund neun Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Ein schneller Marktzugang („Market Access“) ist daher für die Medizinprodukte-Unternehmen von großer strategischer Bedeutung.

Deutschland hat in den zukunftsträchtigen Innovationsfeldern der Medizintechnologie durch die große Zahl gut ausgebildeter Ärzte, Forscher und Ingenieure und den hohen Standard der klinischen Forschung beste Voraussetzungen, neue Produkte und Verfahren zur Marktreife zu führen. Erhebliche Defizite bestehen in Deutschland allerdings bei der Einführung von Innovationen in die Vergütungssysteme, sodass sie dann auch zeitnah beim Patienten ankommen.

Ein professionell gemanagter und schneller Market Access ist für Medizinprodukteher-steller ein Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg. Der Aufbau von Wissen und strategischem Know-how über den Market Access für die innovativen Medizinprodukte-Anbieter in den eigenen Unternehmen wird zu einer Managementpriorität.

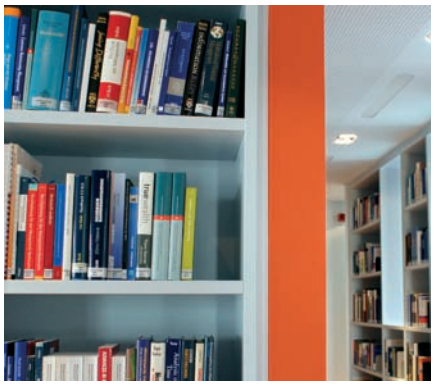
*Joachim M. Schmitt,*
*Geschäftsführer und Mitglied des BVMed-Vorstandes*

# Programmaufbau

Wer Handlungen zu kurzsichtig ausrichtet, läuft langfristig Gefahr Prozessabläufe durch mangelnde Abstimmung zu verlangsamen und Ziele zu erreichen, die weit hinter den Erwartungen zurück bleiben.

Ein erfolgreicher Market-Access-Ansatz basiert auf einem vierstufigen Prozess: Der Feststellung des Bedarfs und der Einbettung des Launches neuer Arzneimittel in einen rechtlichen Kontext (**Market Intelligence**), der Identifikation aller relevanten Zielgruppen und Akteure (**Market Strategy**), der zielbezogenen Umsetzung von Vertragsverhandlungen und maximalen Durchsetzung von Erstattungspreisen (**Market Entry**) und schließlich einem intensiven Kundenbindungsmanagement zu Großkunden und Endverbrauchern um den Markterfolg langfristig sicherzustellen (**Market Development**).

Diese vier Stufen des Market Access Process greifen wir seinem Ablauf entsprechend auf, wodurch das Programm auf einem ganzheitlichen Ansatz beruht, der Sie umfassend fördert Schnittstellen zu identi - fizieren, sie optimal aufeinander abzustimmen und miteinander zu verbinden. Durch den hohen Praxisbezug der Lehrveranstaltungen werden für Sie relevante und aktuelle Themenstellungen diskutiert und von erfahrenen Referenten vermittelt.



# Inhalte der Lehrveranstaltungen

## Market Intelligence

**Themen**

- Evidence-based Medicine und Health Technology Assessment
- Dossiers
- Gesundheitsökonomische Evaluation
- Grundzüge des Rechts

**Lernziele**
Das Modul bereitet Sie darauf vor, den konzeptionellen Rahmen des Market Access Process zu gestalten, indem insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen skizziert sowie Instrumente der gesundheitsökonomischen Entscheidungsverfahren gelehrt werden.

## Market Strategy

**Themen**

- Grundlagen des Market Access
- Stakeholder Management
- Institutionelle Akteure – insbesondere Regulierungsinstitutionen (G-BA, IQWiG, u.a.) und Krankenkassen
- Grundzüge der Gesundheitspolitik
- Vertriebsstrategien

**Lernziele**
Sie erlernen die wesentlichen Stakeholder im Market Access zu identifizieren und gesundheitspolitische Ziele aus Sicht der Pharmaindustrie zu bewerten. Durch eine intensive Auseinandersetzung mit den Interessen der entsprechenden Stakeholder ist schließlich die individuelle Ableitung von Vertriebsstrategien ein elementarer Bestandteil des Moduls.

## Market Entry

**Themen**

- Pricing & Reimbursement
- Contracting
- Kommunikationspolitik

**Lernziele**
Das Modul vermittelt Ihnen das notwendige Know-how, um bei der Marktzulassung eines Arzneimittels optimale Erstattungspreise und entsprechende Verträge durchzusetzen. Dabei erlernen Sie insbesondere die wesentliche Bedeutung der Stakeholderansprache, um sowohl den Absatz als auch die erzielten Erlöse zu maximieren.

## Market Development

**Themen**

- Compliance Management
- Key Account Management

**Lernziele**
Sie erlernen hier Strategien, die den langfristigen Markterfolg eines Arzneimittels gewährleisten. Dabei zielt das Modul insbesondere darauf ab, die erfolgsorientierte Ansprache von Großkunden und Endverbrauchern sowie die Interessenvertretungen dieser sicherzustellen.

Die Prüfungsleistungen beinhalten eine Klausur sowie eine Zertifikatsarbeit mit anschließender Präsentation.

## Campus EBS Business School

Die EBS Business School mit ihrem Standort im Schloss Reichartshausen vermittelt Ihnen ein Lernen in einer besonderen Atmosphäre und fördert ein einzigartiges Campusgefühl.

Die EBS ist in allen Ihren Kompetenzfeldern hervorragend besetzt. So sind die Schlagworte Verantwortung, Netzwerk, Internationalität und Exzellenz sämtlich mit Inhalt und Leben gefüllt und prägen das Studium und die Forschung der EBS Business School wesentlich.

Der Campus liegt im Herzen des Rheingaus und ist mit dem Auto von Wiesbaden und Mainz in 15 Minuten und von Frankfurt am Main in etwa 40 Minuten zu erreichen. Nahverkehrszüge aus Koblenz und Wiesbaden halten 300 Meter vom Schloss Reichartshausen am Bahnhof Hattenheim.

## Health Care Management Institute (HCMI)

Weiterbildung hat sowohl an der EBS Business School als auch am Health Care Management Institute eine lange Tradition. Das Intensivstudium Gesundheitsökonom und das FIBAA-akkreditierte Studium des Executive MBA Health Care Management unterstreichen den kontinuierlichen Erfolg der Qualifizierungsprogramme am HCMI. Dabei stellen die etwa 900 Absolventen immer wieder den engen Kontakt zwischen Studierenden und Lehrenden, die hohe Qualität der Vorlesungen und die enge, individuelle Programmbetreuung als wesentliches Kriterium für den Erfolg der Studiengänge heraus.

Das Health Care Management Institute hat seine Forschungs- und Lehrschwerpunkte in der Analyse der Aufbau- und Ablauforganisation sowie in der Ableitung von Geschäfts- und Unternehmensstrategien verschiedener Akteure des Gesundheitswesens, insbesondere von Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und entsprechenden Regulierungsinstitutionen und Verbänden. Durch die enge Anbindung von Industrie und Wissenschaft an das Institut profitieren auch die Studenten wesentlich von dem ausgezeichneten Netzwerk der EBS.

## Netzwerk

**HEALTH EBS e. V.** ist die gemeinnützige Alumni-Vereinigung von Absolventen der Weiterbildungsprogramme am HCMI der EBS Business School. Absolventen des Intensivstudiums Market Access, die berechtigt sind, die Bezeichnung »Market Access Manager (EBS)« zu führen, können ordentliche Mitglieder des Vereins werden.

Die Ziele von HEALTH EBS e. V.

- Aufbau eines Netzwerks unter den Absolventen der gesundheitsökonomischen Weiterbildungsprogramme des Health Care Management Institute
- Förderung der beruflichen Fort- und Weiterbildung
- Förderung von wissenschaftlicher Forschung und Lehre auf dem Gebiet der Gesundheitsökonomie

Diese Ziele werden erreicht durch

- Veranstaltung eines jährlichen HEALTH EBS MEMBER MEETINGS
- Organisation regionaler und themen - bezogener Arbeitskreise für HEALTH EBS-Mitglieder
- Herausgabe des Vereinsmediums HEALTH ECONOMIST

*www.health-ebs.de*

Die **Deutsche Fachgesellschaft für Market Access e.V.** ist eng an das HCMI angegliedert. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, das Themenfeld Market Access im Gesundheitsmarkt strategisch, operativ und sektorenübergreifend auf eine gesellschaftlich und gesundheitspolitisch akzeptierte Ebene zu heben und damit für die interessierte Öffentlichkeit sichtbar zu machen. Durch Kongresse, Tagungen, Workshops und regelmäßige Treffen von Arbeitsgruppen ist ein intensiver Austausch von Market Access Verantwortlichen garantiert.

*www.dfgma.de*

# Intensivstudium Market Access auf einen Blick

| | |
|---|---|
| **Studiengang** | Intensivstudium Market Access |
| **Zielgruppe** | Market Access Verantwortliche sowie Wirtschaftswissenschaftler, Naturwissenschaftler und Mediziner mit gesundheitsökonomischen Arbeitsschwerpunkten in der pharmazeutischen Industrie und angrenzenden Managementberatungen |
| **Studiendauer** | 15 Präsenztage (eine Wochenphase sowie fünf Wochenendphasen) verteilt auf vier Monate<br>Studienstart im November |
| **Studienorte** | EBS Business School, Oestrich-Winkel und Wiesbaden |
| **Prüfungsleistungen** | • Abschlussklausur<br>• Erstellung einer Zertifikatsarbeit mit anschließender Präsentation |
| **Abschluss** | Market Access Manager (EBS) |
| **Studiengebühren** | € 8.925.00 (von MwSt befreit);<br>bis 30.06.: € 7.586,25 (Frühbucherrabatt 15%) |
| **Leistungen** | • Umfassender Service durch das Progamm-Management<br>• Kompetente Betreuung durch die Wissenschaftliche Leitung<br>• Aktuelle Wissensvermittlung durch Top-Dozenten aus Theorie und Praxis<br>• Erstklassige Unterrichtsmaterialien |
| **Sie haben noch Fragen?** | Wir sind jederzeit gern für Sie da:<br>Angela Lehrbach-Bleher<br>Phone +49 611 7102 1871<br>angela.lehrbach-bleher@ebs.edu<br>www.ebs-hcmi.de |

# Allgemeine Geschäfts-bedingungen

**1 Gegenstand des Vertrages**

Die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Leistungen der EBS Executive Education GmbH im Rahmen des Intensivstudiums Market Access (im Folgenden „Studiengang") regeln die Erbringung von Schulungsleistungen im Rahmen des Studiengangs sowie sonstige hiermit im Zusammenhang stehende Leistungen. Die Wissenschaftliche Leitung des Studiengangs liegt beim Health Care Management Institute. Die Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen sind im jeweiligen veröffentlichten Katalog (Papierform oder elektronisch im Internet unter http://www.ebs-hcmi.de) enthalten. Vertragspartner sind die EBS Executive Education GmbH sowie der zum Studiengang zugelassene Teilnehmer.

**2 Bewerbung**

2.1 Das Angebot des Studiengangs durch die EBS Executive Education GmbH erfolgt stets freibleibend.

2.2 Der Antrag auf Zulassung zum Studiengang muss vom Bewerber schriftlich an das Health Care Management Institute, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel, gerichtet werden. Dem Antrag auf Zulassung sind die nachfolgend aufgeführten Unterlagen vollständig beizufügen:

a. Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs

b. ein aktuelles Lichtbild

c. Abschriften oder Ablichtungen der erforderlichen Zeugnisse

d. Begründung des Antrags auf Zulassung zum Studiengang

e. eine unterzeichnete und mit Datum versehene Erklärung des Bewerbers, aus der sich ergibt, dass er die „Geschäftsbedingungen" sowie die „Studiengebühren und Zahlungsbedingungen" kennt und als Vertragsbestandteil anerkennt.

**3 Zulassung**

3.1 Der Wissenschaftliche Leiter des Studiengangs entscheidet im Falle der Erfüllung der Zulassungskriterien (abgeschlossenes Studium und/oder Berufserfahrung) im eigenen Ermessen über die Zulassung des Bewerbers zum Studiengang. Im Falle einer erforderlichen Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen basiert die Zulassung zum Studium auf einer nichtanfechtbaren Entscheidung des Zulassungsausschusses. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung besteht nicht. Durch Übersendung einer schriftlichen Zulassungsbestätigung der EBS Executive Education GmbH an den Bewerber kommt zwischen diesen Beteiligten das Vertragsverhältnis zustande. Die bei der Bewerbung eingereichten Unterlagen gem. Ziff. 2.2 e. werden Vertragsbestandteil. Gemeinsam mit der Zulassungsbestätigung erhält der zugelassene Teilnehmer die erste Gebührenrechnung sowie gegebenenfalls eine Übersicht über die weiteren Zahlungstermine.

3.2 Teilnehmer, die von ihrem Arbeitgeber zum Studiengang angemeldet werden, treten gegenüber der EBS Executive Education GmbH gesamtschuldnerisch als Vertragspartner auf. Sollte seitens des anmeldenden Auftraggebers keine Zahlung der Studiengebühren erfolgen, so ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, diese direkt dem einzelnen Teilnehmer dieses Arbeitgebers in Rechnung zu stellen. Die Gültigkeit von Vereinbarungen im Innenverhältnis zwischen dem Teilnehmer und seinem Arbeitgeber bleiben hiervon unberührt.

**4 Zahlungsbedingungen, Verzug**

4.1 Rechnungen der EBS Executive Education GmbH sind sofort nach Erhalt ohne Abzug zur Zahlung fällig.

4.2 Der Teilnehmer ist nur dann berechtigt, fällige Forderungen zu mindern oder nicht zu zahlen, sofern der Anbieter die Begründung für Beanstandungen akzeptiert hat. Insbesondere berechtigt die nur zeitweise Teilnahme am Programm oder das Nichterreichen des Bildungsziels (etwa Nichtbestehen von Prüfungen) nicht zu einer Minderung der Vergütung. Ferner ist das Ausbleiben erwarteter Zuschüsse Dritter zu den Bildungsaufwendungen kein berechtigter Grund für eine Zahlungsverweigerung.

4.3 Bei Nichteinhaltung einer Zahlungsfrist ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, den Teilnehmer von dem Studiengang auszuschließen, sofern sie nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine angemessene Nachfrist zur Zahlung gesetzt hat und gegenüber dem Teilnehmer schriftlich erklärt hat, sie werde ihn nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Studium ausschließen.

4.4 Bei Zahlungsverzug ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p. a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen. Dem Teilnehmer ist der Nachweis, dass ein geringerer Schaden entstanden ist, nicht abgeschnitten.

**5 Rücktrittsrechte, Vertragsaufhebung, Änderungen**

5.1 Die EBS Executive Education GmbH ist bis drei Wochen vor Beginn des Studiengangs berechtigt, von dem Vertrag zurückzutreten, sofern sich bis zu diesem Zeitpunkt eine nicht hinreichende Teilnehmerzahl für den Studiengang angemeldet hat. Als nicht hinreichend gilt grundsätzlich eine Teilnehmerzahl von weniger als 15 Personen. Der EBS Executive Education GmbH steht es jedoch im Einzelfall frei, das Programm auch mit einer geringeren Anzahl von angemeldeten Teilnehmern durchzuführen. Hat der Teilnehmer bereits Studiengebühren an die EBS Executive Education GmbH gezahlt, werden ihm diese in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.2 Ein Rücktritt seitens des Teilnehmers ist nur bis zum ersten Veranstaltungstag möglich. Im Falle des Rücktritts wird eine Schadenspauschale in Höhe von 75 % der Studiengebühren erhoben, wenn kein qualifizierter Ersatzteilnehmer gefunden werden kann. Wenn es der EBS Executive Education GmbH gelingt, den freiwerdenden Studienplatz mit einem anderen qualifizierten Bewerber zu besetzen, reduziert sich die Schadenspauschale auf 25 % der Studiengebühren. Die Schadenspauschale umfasst auch den entgangenen Gewinn der EBS Executive Education GmbH. Die darüber hinaus bereits gezahlten Studiengebühren werden erstattet. Dem Teilnehmer steht der Nachweis offen, dass der EBS Executive Education GmbH kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.3 Nach Zulassung zum Studiengang ist das Recht zur ordentlichen Kündigung des Vertrages durch den Teilnehmer ausgeschlossen. Dieses gilt auch für den Fall, dass die für einen Aufenthalt am Veranstaltungsort gegebenenfalls erforderlichen Aufenthaltsgenehmigungen oder Visa bei den zuständigen staatlichen Stellen nicht oder verspätet erteilt werden. Dieses gilt darüber hinaus für den Fall, dass Prüfungsleistungen, unabhängig davon, ob sie Voraussetzung für die Teilnahme an nachfolgenden Teilen des Studiengangs sind oder nicht, endgültig nicht bestanden sein sollten, der Teilnehmer von den gegebenenfalls folgenden Prüfungen ausgeschlossen und ein Titel nicht mehr erworben werden kann. Die Vorlesungsveranstaltungen können weiterhin besucht werden; hierüber wird eine Teilnahmebestätigung ausgestellt. Die Verpflichtung zur Tragung der Gesamtstudiengebühr bleibt auf jeden Fall bestehen. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertrages bleibt hiervon jedoch unberührt.

5.4 Die EBS Executive Education GmbH kann nach Beginn des Studiengangs nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes mit sofortiger Wirkung schriftlich kündigen. Eine Rückerstattung der Studiengebühr ist in diesem Falle ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere im Falle einer schuldhaften Täuschung im Rahmen des Bewerbungs- oder Prüfungsverfahrens und für den Fall, dass der Teilnehmer durch sein persönliches Verhalten (z.B. wiederholte Störung des Programms, Verstoß gegen wesentliche vertragliche Pflichten, Abgabe unzutreffender Erklärungen im Zulassungsverfahren) Anlass für eine solche Kündigung gibt. Die EBS Executive Education GmbH ist in den vorgenannten Fällen jederzeit berechtigt, den entsprechenden Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen. Sie behält im Falle eines durch den Teilnehmer veranlassten Ausschlusses ihren Anspruch auf die volle Vergütung.

5.5 Die Wahl der eingesetzten Methoden und Hilfsmittel obliegen der EBS Executive Education GmbH. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiengangs bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Referenten ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die EBS Executive Education GmbH um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studieninhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der EBS Executive Education GmbH ist ausgeschlossen.

5.6 Die Wahl von Zeit und Ort der Programmdurchführung obliegt der EBS Executive Education GmbH. Sie behält sich vor, den angekündigten zeitlichen Beginn des Programms zu ändern oder den Ort der Programmdurchführung zu verlegen, falls dies aus organisatorischen Gründen notwendig wird. Der Teilnehmer kann innerhalb von einer Woche ab Datum der Änderungsmitteilung von dem Vertrag zurücktreten und Rückerstattung der bereits gezahlten Vergütung verlangen, insoweit ihm eine Teilnahme zu den neuen Bedingungen aus organisatorischen Gründen nicht zumutbar ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen. Eine Verlegung des zeitlichen Beginns um weniger als zwei Stunden sowie eine Verlegung des Ortes innerhalb des Rhein-Main-Gebietes berechtigt den Teilnehmer grundsätzlich nicht zu Rücktritt oder Vertragskündigung.

**6 Widerrufsbelehrung**

6.1 Dem Teilnehmer – wenn er Verbraucher und nicht Kaufmann ist – steht ein Widerrufsrecht gem. § 312 b BGB und § 312 d BGB in Verbindung mit § 355 BGB zu. Die Vertragserklärung kann innerhalb von 2 Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform oder durch Rücksendung der Sache widerrufen werden. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel. Die Pflicht zur Leistung seitens der EBS Executive Education GmbH besteht erst nach Ablauf der Widerrufsfrist. Das Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn mit ausdrücklicher Zustimmung des Teilnehmers die EBS Executive Education GmbH mit der Ausführung der Dienstleistung begonnen hat oder der Teilnehmer diese selbst veranlasst hat.

6.2 Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und gegebenenfalls bezogene Nutzung (z. B. Zinsen) herauszugeben.

**7 Urheberrechte, Nutzungsrechte**

7.1 Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Schulungsunterlagen – auch als elektronische Dokumente (z.B. im PDF-Format) – und Lernprogramme, oder von Teilen daraus, behält sich die EBS Executive Education GmbH vor. Kein Teil der Unterlagen darf – auch nicht auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung der EBS Executive Education GmbH vervielfältigt, verarbeitet, verändert, verbreitet, noch sonst zur öffentlichen Wiedergabe verwendet werden. Eine Vervielfältigung der Unterrichtsmaterialien durch den Teilnehmer zu Lernzwecken im Rahmen des Studiengangs bleibt von dem vorgenannten Verbot unberührt.

7.2 In dem Studiengang wird ggf. Software eingesetzt, die durch Urheber- und Markenrechte geschützt ist. Diese Software darf weder kopiert noch in sonstiger maschinenlesbarer Form verarbeitet und nicht aus dem Seminarraum entfernt werden. Zum Schutz der Systeme der EBS Executive Education GmbH dürfen Software und Dateien, die der Teilnehmer selbst mitbringt, nur nach ausdrücklicher Genehmigung durch die EBS Executive Education GmbH auf den Schulungsrechnern verwendet werden. Bei Zuwiderhandlungen behält sich die EBS Executive Education GmbH Schadensersatzforderungen vor.

**8 Haftung**

8.1 Die EBS Executive Education GmbH haftet bei vorsätzlich verursachten Schäden in voller Höhe. Im Falle grob fahrlässig verursachter Schäden haftet die EBS Executive Education GmbH hingegen nur in Höhe des vorhersehbaren Schadens, der durch die Sorgfaltspflicht verhindert werden soll. Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet die EBS Executive Education GmbH nur im Falle der Verletzung einer so vertragswesentlichen Pflicht, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. In diesem Fall haftet die EBS Executive Education GmbH gegenüber den Teilnehmern allein auf Ersatz des Schadens, der typisch und vorhersehbar war. Sollte die EBS Executive Education GmbH zum Ersatz vergeblicher Aufwendungen verpflichtet sein, gilt das vorstehende entsprechend.

8.2 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für den Verlust, die Beschädigung oder den Untergang von Sachen des Teilnehmers im Zusammenhang mit der Durchführung des Studiengangs, soweit dies nicht auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten der EBS Executive Education GmbH zurückzuführen ist.

8.3 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt, Aufruhr, Kriegs- und Naturereignisse sowie sonstige, von ihnen nicht zu vertretende Vorkommnisse (z. B. Streik, Aussperrung, Verkehrsstörung, Verfügung in- und ausländischer staatlicher Stellen) oder auf nicht schuldhaft verursachte, technische Störungen, etwa des EDV-Systems, zurückzuführen sind. Als höhere Gewalt gelten auch Computerviren oder vorsätzliche Angriffe auf EDV-Systeme durch „Hacker“, sofern jeweils angemessene Schutzvorkehrungen hiergegen getroffen wurden.

8.4 Soweit die Haftung der EBS Executive Education GmbH ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für ihre Angestellte, Arbeitnehmer, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

**9 Datenschutz**

9.1 Der Teilnehmer wird hiermit gemäß Bundesdatenschutzgesetz davon unterrichtet, dass die EBS Executive Education GmbH seine vollständige Anschrift sowie weitere auftragsspezifische Details in maschinenlesbarer Form speichert und für Aufgaben, die sich aus dem Vertrag ergeben, maschinell verarbeitet. Die EBS Executive Education GmbH gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

9.2 Die EBS Executive Education GmbH verpflichtet sich, die ihr vom Teilnehmer mitgeteilten personenbezogenen Daten, insbesondere Name, Anschrift, Alter, Rechnungsangaben, vertraulich zu behandeln. Sie wird durch entsprechende Maßnahmen (§ 9 BDSG) und die Verpflichtung ihrer Mitarbeiter dafür Sorge tragen, dass diese Verschwiegenheitspflicht während der Laufzeit der Inanspruchnahme von Leistungen der EBS Executive Education GmbH und nach deren Ende aufrechterhalten bleibt.

9.3 Die EBS Executive Education GmbH ist berechtigt, die personenbezogenen Daten zum Zwecke der Beratung, Werbung und Marktforschung zu nutzen. Sofern durch den Geschäftsbetrieb erforderlich, kann die EBS Executive Education GmbH personenbezogene Daten im Rahmen der Auftragsdatenverarbeitung an beauftragte Stellen weiterleiten. Dabei wird eine zweckgebundene und vertrauliche Verarbeitung gewährleistet. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten der Teilnehmer an Dritte, insbesondere zu den vorgenannten Zwecken, ist ausgeschlossen, sofern der Teilnehmer nicht dazu sein ausdrückliches Einverständnis erklärt.

**10 Anwendbares Recht und Gerichtsstand**

10.1 Diese Vereinbarung unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

10.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist Wiesbaden, wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt im Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. Wiesbaden ist weiter Gerichtsstand, sofern der Vertragspartner der EBS Executive Education GmbH Kaufmann oder eine Handelsgesellschaft ist.

**11 Schriftform und Fortbestehen des Vertrages**

11.1 Die Parteien verpflichten sich, Änderungen und Ergänzungen der Vertragsbedingungen schriftlich zu treffen. Dieses gilt auch für die Schriftformerfordernis gem. dieser Ziffer 11 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

11.2 Bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestandteile bleibt die Fortgeltung des Vertrages im übrigen unberührt.

Stand April 2014

Bitte reichen Sie folgende Unterlagen beim Health Care Management Institute ein, wenn Sie sich um einen Studienplatz im Intensivstudium Market Access bewerben wollen:

- Bewerbungsbogen (die beiden folgenden Seiten)
- Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- Begründung des Antrags auf Zulassung
- Kopien der Zeugnisse
- ein Lichtbild (Passbildgröße)

**EBS Universität**
für Wirtschaft und Recht

Gustav-Stresemann-Ring 3
65189 Wiesbaden
Germany

Phone +49 611 7102 00
Fax +49 611 7102 1999

info@ebs.edu
www.ebs.edu

**EBS Executive Education GmbH**

Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel

Phone +49 611 7102 1880
Fax +49 611 7102 10 1880

info@ee.ebs.edu
www.ebs.edu

**Wissenschaftliche Leitung:**

Health Care Management Institute (HCMI)
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel

**Ansprechpartner:**

Angela Lehrbach-Bleher

Phone +49 611 7102 1871
Fax +49 611 7102 10 1871

angela.lehrbach-bleher@ebs.edu
www.ebs-hcmi.de


**www.ebs.edu**

© April 2014 EBS Executive Education GmbH

HCMI.
Health Care Management Institute

EBS Executive Education

Bewerbungsbogen bitte einsenden an:

Health Care Management Institute (HCMI)
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Germany

☐ **Ich beantrage die Zulassung zum Intensivstudium Market Access**

Titel, Name, Vorname

Geburtsdatum und -ort

Schulbildung ☐ Allgemeine Hochschulreife ☐ Fachhochschulreife ☐ Sonstige:

**Privat**

Straße, Nr.

PLZ, Ort | Bundesland

Telefon | Fax

Mobil | E-Mail

**Geschäftlich**

Firma

Position | Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort | Bundesland

Telefon | Fax

Mobil | E-Mail

**Präferierte Kontaktadresse**

Post ☐ privat ☐ geschäftlich

E-Mail ☐ privat ☐ geschäftlich

HCMI
Health Care Management Institute

EBS Executive Education

**Institutionelle Bildung**

| | Ort | Fachrichtung | Abschluss | Datum |
|---|---|---|---|---|
| **Universität** | | | | |
| **Fachhochschule** | | | | |
| **Berufsakademie/VWA** | | | | |
| **Berufsausbildung** | | | | |
| **Sonstiges** | | | | |

**Berufserfahrung** ..... Jahre

**Kostenübernahme** ☐ durch den Arbeitgeber ☐ persönlich (bitte aus versicherungstechnischen Gründen angeben)

**Erklärung** Hiermit bestätige ich verbindlich die Richtigkeit meiner Bewerbung auf Zulassung zum Intensivstudium Market Access. Die Geschäftsbedingungen sowie die Studiengebühren und Zahlungsbedingungen der EBS Executive Education GmbH habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie als Vertragsbestandteil an.

..... .....
Ort, Datum Unterschrift Bewerber

Falls Kosten vom Arbeitgeber übernommen werden:

..... .....
Firmenstempel Unterschrift Arbeitgeber