

Key Account Krankenhaus

Arzneimittel & Medizinprodukte in Kliniken

Die Themen

- Ihr Fachwissen für mehr Rechtssicherheit in der Vertragsgestaltung
- Key Account Management in der Praxis
- Compliance-Risiken in der Zusammenarbeit mit Krankenhäusern
- Das sind Ihre aktuellen Herausforderungen: Lieferwege, Finanzierung, Targeting
- Erfolgreiche Kooperationen mit Einkaufsgemeinschaften

**Praxistipps für die
professionelle
Zusammenarbeit
Krankenhaus/Industrie**

Ihre Referenten

Claus Burgardt
Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Thomas Steinmeier
Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin

Dr. Clemens Jüttner
Sana Klinik Einkauf GmbH,
Ismaning

Otmar Wawrik
Otmar Wawrik Consulting,
Hanau

Dr. Oliver Gründel
AGKAMED GmbH,
Essen

Ziel des Seminars

Die professionelle Zusammenarbeit von Industrie und Krankenhaus ist im wechselseitigen Interesse beider Partner. Dieses Seminar vermittelt Ihnen Praxiswissen für Ihr Key Account Management.

- Was erwartet das Krankenhaus vom Ansprechpartner aus der Industrie?
- Welche Vertragsmodelle können tragen?
- Wie können Compliance-Risiken vermindert werden?
- Welche erstattungsrechtlichen Fragen können auftreten?

Nach dem Besuch unseres Seminars haben Sie das rechtliche und praktische Know-how für eine Compliance-konforme Zusammenarbeit. Sie wissen,

- wie Sie vom reinen Verkäufer zum Vertrags- und Kooperationspartner werden.
- wie Sie mit Dienstleister-Verträgen Ihren Einkauf bündeln und optimieren können.
- welche KAM-Strukturen und -Prozesse geeignet sind, um Ihre Vertriebsarbeit erfolgreicher zu gestalten.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen und Medizinprodukte-Industrie, die mit Krankenhäusern zusammenarbeiten.

Insbesondere Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden vom Austausch profitieren:

- Marketing & Vertrieb
- Key Account-/Produkt-Management
- Market Access/Healthcare Management

Fach- und Führungskräfte aus Krankenhäusern sind ebenfalls herzlich zum Austausch eingeladen!

Ihre Referenten



Claus Burgardt
Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Partner, Fachanwalt für Medizinrecht



Dr. Clemens Jüttner
Sana Klinik Einkauf GmbH,
Ismaning

Leiter Kommunikation, PR und Marketing



Dr. Oliver Gründel
AGKAMED GmbH,
Essen

Geschäftsführer



Thomas Steinmeier
Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin

Director Hospital



Otmar Wawrik
Otmar Wawrik Consulting,
Hanau

Bis Februar 2013 Senior Vice President Sales & Marketing bei der Aesculap AG, Tuttlingen. Herrn Wawriks Erfahrungen basieren auf einer 30-jährigen Tätigkeit in leitender Funktion bei Aesculap.

Tag 1 von 9.00 - 17.00 Uhr

Update zur Krankenhauslandschaft

Thomas Steinmeier

- Das Krankenhaus im Gesundheitsmarkt
- Strukturwandel stationär & ambulant
- Entwicklung und Organisation von Einkaufsstrukturen

Vergütung der Arzneimittelkosten

Claus Burgardt

- Neuerungen im SGB V
- NUB-Entgelte und Arzneimittelverträge nach § 129a SGB V
- Besonderheiten der spezialfachärztlichen Versorgung

Verträge zwischen Pharma-industrie und Kliniken

Claus Burgardt

- Sonderfall des § 11 Abs. 3 ApoG
- Spezielle Vertragsfälle

Aktuelle Herausforderungen im Krankenhausgeschäft

Thomas Steinmeier

- Lieferwege, Finanzierung, Targeting

KAM im Krankenhausmarkt

Thomas Steinmeier

- Strategische und operative Bedingungen
- Kundenerwartungen, Anforderungsprofile

Compliance-Risiken

Claus Burgardt

- Kooperation mit Krankenhäusern und Einkaufsstrukturen
- Das Krankenhaus und seine Zuweiser
- Bedeutung des Kodex und des § 128 SGB V für Kooperationen

Tag 2 von 9.00 - 15.30 Uhr

Moderner Klinikeinkauf

Dr. Clemens Jüttner

- Strukturen, Prozesse & Verantwortlichkeiten
- Erfolgsparameter
- Dos & Don'ts

Verträge mit Dienstleistern/ Einkaufsgemeinschaften – Verbindlichkeit für die Mitgliedsunternehmen

Dr. Oliver Gründel

- Bündelung des Einkaufs
- Verbindlichkeit gegenüber Partnerunternehmen
- Vertragscontrolling, Vertragserfüllung

KAM Medizintechnik

Otmar Wawrik

- Marktveränderungen/Änderung der Kundenentscheidungsstrukturen
- Aktuelle Playerstruktur im Klinikgeschäft
- Bedeutung eines optimalen KAM für erfolgreiche Vertriebsarbeit
- Geeignete KAM-Strukturen/Einbindung in Marketing und Vertrieb
- KAM-Prozesse/People
- Internationales KAM

Vertragsgestaltung mit den unterschiedlichen Einkaufsstrukturen in der Medizintechnik

Otmar Wawrik

- Verträge und deren Verbindlichkeit in der Umsetzung
- Wesentliche Inhalte & Beachtenswertes
- Verbindlichkeit und Controlling

Anmeldung unter
service@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Praxisseminar

☐ Key Account Krankenhaus

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500

Tagungs-Nr. 17 06 291

Termin/Veranstaltungsort:

19. - 20. Juni 2017 in Köln

1. Tag:

8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar

2. Tag:

9.00 - 15.30 Uhr Seminar

Pullman Cologne

Helenenstr. 14 · 50667 Köln

Tel. +49 221 275-0 · Fax +49 221 275-2205

Gebühr:

€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.gutfleisch@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.