

# Key Account Krankenhaus

---

Praxistipps für die professionelle (vertragliche) Kooperation von Industrie und Krankenhaus

## DIE THEMEN

- Der Krankenhausmarkt: Organisation, Struktur und Folgen der Krankenhausreform
  - Vergütung, Vertragsgestaltung und Compliance - Das müssen Sie wissen!
  - Praxistipps Key Account Management
  - Preispolitik, Targeting, Lieferqualität - Darauf müssen Sie achten!
  - Kooperationen mit Einkaufsgemeinschaften
  - Klinikeinkauf: Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- 

## IHRE REFERENT\*INNEN

### Claus Burgardt

Sträter Rechtsanwälte,  
Bonn

### Dr. Clemens Jüttner

Sana Management Service GmbH,  
Ismaning

### Birgit Horn

Novartis Pharma GmbH,  
Nürnberg

# Key Account Krankenhaus

---

## Ziel des Online-Seminars

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

- Was erwartet das Krankenhaus von Ansprechpartner\*innen aus der Industrie?
- Welche Vertragsmodelle versprechen Erfolg?
- Wie lassen sich Compliance-Risiken vermeiden?
- Was müssen Sie erstattungsrechtlich beachten?

Durch die Teilnahme am Seminar erhalten Sie rechtliches und praktisches Know-how für eine compliance-konforme Zusammenarbeit.

---

## Wer sollte teilnehmen?

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die mit Krankenhäusern zusammenarbeiten. Insbesondere Mitarbeiter\*innen der folgenden Abteilungen werden vom Austausch profitieren:

- Key Account-/Produkt-Management
- Business Development
- Vertrieb
- Market Access/Healthcare Management

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

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Claus Burgardt**  
Sträter Rechtsanwälte,  
Bonn  
Partner, Fachanwalt für  
Medizinrecht



**Birgit Horn**  
Novartis Pharma GmbH,  
Nürnberg  
Head KAM Hospital Care



**Dr. Clemens Jüttner**  
Sana Management  
Service GmbH, Ismaning  
Kaufmännischer Leiter

---

## Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Seminar...

- kennen Sie alle Neuerungen zu NUB-Entgelten und Arzneimittelverträgen.
- erfahren Sie, auf welche Stukturveränderungen Sie sich ambulant und stationär einstellen müssen.
- wissen Sie, wie Sie Vertragscontrolling und Vertragserfüllung sicherstellen.
- erfahren Sie ein Update zu Auswirkungen der Krankenhausreform.

# Arzneimittel im Krankenhausmarkt

---

**Tag 1 von 09:00 - 16:00 Uhr und Tag 2 von 09:00 - 12:30 Uhr**

## Krankenhausgesetz - was ändert sich?

Claus Burgardt

- Einteilung der Krankenhäuser nach Versorgungsstufen
- Voraussetzungen für Vorhaltepauschalen

## Vergütung der Arzneimittelkosten

Claus Burgardt

- Aktuelle Problemfälle
- NUB-Entgelte und GVWG
- Erstattungsbetrag im Krankenhaus

## Verträge zwischen Pharmaindustrie und Kliniken

Claus Burgardt

- Sonderfall des § 11 Abs. 3 ApoG
- Umgang mit Herstellerabschlüssen
- Einkaufsvorteile

## Aktuelle Herausforderungen im Krankenhausgeschäft

Birgit Horn

- Produktpositionierung und Preispolitik
- Lieferengpässe
- Kundenerwartungen

## KAM im Krankenhausmarkt

Birgit Horn

- Targeting, Potenzial- und Accountbewertung
- Konsequenzen für das KAM - "lohnt" es sich noch in allen Versorgungsstufen?
- Strategische Positionierung

*Ende Tag 1*

---

## Compliance-Risiken

Claus Burgardt

- Kooperation mit Krankenhäusern und Einkaufsstrukturen
- Das Krankenhaus und seine Zuweiser
- Herausforderung §§ 299a, 299b StGB

## Moderner Klinikeinkauf - Was Sie wissen müssen

Clemens Jüttner

- Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- Erfolgsparameter

## Verträge mit Dienstleistern/ Einkaufsgemeinschaften

Clemens Jüttner

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

*Ende Tag 2*

# Key Account Krankenhaus

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 24042201

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Key Account Krankenhaus
- 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.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Termin:

22. - 23. April 2024 - online  
1. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr; 2. Tag 09:00 - 12:30 Uhr

### Gebühr:

€ 1.490,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
Die Teilnahmegebühr beinhaltet eine Dokumentation zum Download, ein Zertifikat, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

### Ablauf eines Online-Seminars

- Online-Seminare - live und interaktiv über den Learning Space.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen jederzeit zugänglich im Learning Space.
- 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: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



**Leila Grupp**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)

