

Key Account Krankenhaus

Die Themen

- Der Key Account - Ansprechpartner für medizinische Themen, Prozessoptimierung und Konditionen
- Verträge mit Krankenhäusern
- Compliancerisiken in der Zusammenarbeit
- Schnittstelle stationär und ambulant: Einbindung der Industrie in Versorgungsprojekte
- Neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden (NUBs)

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

Ihre Referenten

Claus Burgardt
Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Konstantinos Chavalés
Sana Kliniken AG,
Ismaning

Thomas Steinmeier
Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH, Berlin

Ziel des Seminars

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

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

Drei Experten vermitteln Ihnen rechtliches und praktisches Know how. Welche Form der Zusammenarbeit ist rechtlich einwandfrei, wie kann die Industrie vom reinen Verkäufer zum Vertrags- und Kooperationspartner werden?

Hier bekommen Sie Anregungen für Ihre Arbeit!

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden vom Austausch profitieren:

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

Herzlich zum Austausch eingeladen sind auch Vertreter von Krankenhäusern.

Ihre Referenten



Claus Burgardt
Sträter Rechtsanwälte,
Bonn

Partner, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Medizinrecht



Konstantinos Chavalés
Sana Kliniken AG,
Ismaning

Key Account Manager für den Einkaufsverbund der Sana Kliniken AG (Akquisition und Integration neuer Kooperationspartner für den Sana Einkaufsverbund)



Thomas Steinmeier
Sanofi-Aventis Deutschland
GmbH,
Berlin

Director Hospital

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 25 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

> 9.00 Uhr

Update zur Krankenhauslandschaft

Thomas Steinmeier

- Strukturen in der deutschen Krankenhauslandschaft
- Erscheinungsformen und Umgang mit zentralen Einkaufsstrukturen
- Ambulante Behandlung im Krankenhaus und ihre Bedeutung für den Vertrieb

> 9.45 Uhr

Der Key Account - Aufgaben und Handlungsspielräume

Thomas Steinmeier

- Ansprechpartner für medizinische Themen, Prozessoptimierung und Konditionen
- Ein oder mehrere Key Accounts pro Kunde?
- Prozessmanagement im Key Account-Management
- Handlungsspielräume und Herausforderungen für den einzelnen Key Account und das Team
- Schnittstelle stationär & ambulant: Einbindung der Industrie in (integrierte) Versorgungsprojekte; Kooperationsmöglichkeiten im Entlassungsmanagement?

> 11.00 Uhr Kaffeepause

> 11.15 Uhr

Compliancerisiken in der Zusammenarbeit mit Krankenhäusern

Claus Burgardt

- Rechtskonforme Kooperation mit KH und zentralen Einkaufsstrukturen
- Das Krankenhaus und seine Zuweiser
- Bedeutung des Kodex und des § 128 SGB V für den Umgang mit KH

> 12.15 Uhr Mittagessen

> 13.30 Uhr

Verhandlung und Vertragsabschluss mit Krankenhäusern

Konstantinos Chavalés

- Wer ist Ansprechpartner? Medizin, Einkauf, Krankenhaus-Apotheker?
- Umgang mit Interessensgegensätzen auf Krankenseite (Einkauf versus Medizin)
- Einkaufskooperationen, Einkaufsplattformen versus singuläre Krankenseite-einkäufe
- Verhandlungsstrategien
- Vertragsinhalte - do's & dont's
- Cave: Kartellrecht, Vergaberecht (gem. VOL)!
- Kooperation in der klinischen Arzneimittel- und Medizinprodukteentwicklung

> 15.30 Uhr Kaffeepause

> 16.00 Uhr

Evidenz based Medicine im Krankenhaus

Claus Burgardt

- Erstattungsrechtlicher Rahmen - Neuerungen im SGB V
- Neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden (NUBs)
- Klinische Studien - insb. mit Marktpräparaten

> 17.00 Uhr Seminarende

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Key Account Krankenhaus

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501
Tagungs-Nr. 12 09 236

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
Montag, 17. September 2012 in Köln
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
Hilton Hotel
Marzellenstr. 13-17 · 50668 Köln
Tel. +49 221 1307-0 · Fax +49 221 1307-15

Gebühr:
€ 890,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Zimmerreservierung:
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. 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.

Dr. Henriette Wolf-Klein
Bereichsleiterin Pharma
Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.