

# Medizinprodukte - Rechtssicherheit bei Vermarktung & Vertrieb

---

## Die Themen

- Rechtsrahmen für die Vermarktung - Wettbewerbs- und Werberecht
- Vertrieb von Medizinprodukten im In- und Ausland
- Vertriebsverträge und die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern
- Werbung - was ist rechtlich zulässig?
- Compliance und die Aufgaben des Compliance-Officers im Marketing und Vertrieb

---

## Ihre Referenten

**Carsten Clausen**  
B. Braun Melsungen AG,  
Sparte OPM, Melsungen

**Maria Heil, M.C.L.**  
Clifford Chance,  
Düsseldorf

**Eva Nowak**  
e nowak life science,  
Zwingenberg

## Ziel des Seminars

Sie vertreiben und vermarkten Medizinprodukte? Sind Sie hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen auf dem Laufenden? Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Essentials für:

- Den Start der Vermarktung
- Den Vertrieb und die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern
- Die rechtlichen Limitierungen in Werbung und Vermarktung

Dabei wird auch ein starker Fokus auf das Thema Compliance im Marketing und Vertrieb gelegt. Wie stellt der Compliance-Officer eine rechtskonforme Zusammenarbeit mit Vertragsärzten sicher....

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der Medizinprodukte-Industrie, vor allem an Mitarbeiter der Abteilungen:

- Vertrieb
- Marketing
- Recht/Compliance

## Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 20 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

## Ihre Referenten



**Carsten Clausen**  
B. Braun Melsungen AG,  
Sparte OPM,  
Melsungen

Rechtsanwalt, Leitung Business Unit Continuous Care und Compliance-Beauftragter des BVMed



**Maria Heil, M.C.L.**  
Clifford Chance,  
Düsseldorf

Rechtsanwältin, Schwerpunkt: Arzneimittel- und Medizinprodukterecht, Heilmittelwerberecht, Produkthaftungs- und Vertriebsrecht



**Eva Nowak**  
e nowak life science,  
Zwingenberg

Geschäftsführerin, Frau Nowak gründete ihr Unternehmen 2009 mit dem Fokus auf Qualitätsmanagement und Regulatory Affairs im Bereich Medizinprodukte.

## Ihr Buchungsvorteil

Buchen Sie dieses Seminar in Kombination mit der 2 Tages-Veranstaltung "Klinische Prüfung nach CE-Kennzeichnung und AWBs" (1106282) der beiden nachfolgenden Tage und Sie erhalten einen Paketpreis der insgesamt dreitägigen Veranstaltung von € 1.990,- (zzgl. 19% MwSt.) - gegenüber der Einzelbuchung von € 2.350,- (zzgl. 19% MwSt).

## Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

### Der Rechtsrahmen für die Vermarktung

*Maria Heil, M.C.L.*

- Regulatorische Vorgaben für den Vertrieb
- Wettbewerbs- & Werberechtliche Rahmenbedingungen
- Allgemeine Einschränkungen durch das UWG
- Direktmarketing - was ist erlaubt?

### Vermarktung von Medizinprodukten in der Praxis

*Eva Nowak*

- Ab wann darf ich mit der Vermarktung des Produktes beginnen? - Ist die CE-Kennzeichnung notwendig?
- Vertriebswege und Mitarbeiterschulung
- Wie organisiere ich mich im europäischen Ausland?
- Wie optimiere ich die Zusammenarbeit mit dem Vertrieb im Ausland?

### Verträge im Rahmen des Vertriebs

*Maria Heil, M.C.L.*

- Verträge mit Distributoren, Lizenznehmern und Partnern
- Verträge mit Kostenträgern/ Krankenkassen
- Verträge mit Kunden

### Medizinprodukt verkauft - und dann?

*Maria Heil, M.C.L.*

- Verträge zur Instandhaltung & zur Überwachung und Sicherheitsprüfung

### Werbung für Medizinprodukte

*Maria Heil, M.C.L.*

- Produktwerbung vs. Imagewerbung
- Öffentlichkeitswerbung vs. Fachkreiswerbung
- Werbung mit Wirksamkeits- oder Unbedenklichkeitsaussagen
- Vergleichende Werbung; Rabattversprechen
- Irreführende Werbung; Werbung im Internet

### Compliance in der Unternehmensstruktur

*Carsten Clausen*

- Der Compliance-Officer und seine Aufgaben rund um Marketing & Vertrieb
- Stellung Compliance-Officer im Unternehmen und Zusammenarbeit mit den übrigen Verantwortungsträgern und der Rechtsabteilung
- Errichtung von Kontrollmechanismen (u.a. whistle-blowing)

### Compliance im Vertrieb: Zusammenarbeit mit Fachkreisen

*Carsten Clausen*

- Grundprinzipien der Zusammenarbeit
- Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern und Vertragsärzten unter § 128 SGB V
- Aufwandsentschädigungen bei Anwendungsbeobachtungen (AWBs)
- Zusammenarbeit mit niedergelassenen Ärzten
- Forschungsförderung - Fallstricke

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Medizinprodukte - Rechtssicherheit  
bei Vermarktung & Vertrieb

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. 11 06 281 I**

■ **Internet:**  
[www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Montag, 27. Juni 2011 in Frankfurt  
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar  
Steigenberger City Hotel  
Lange Str. 5-9 · 60311 Frankfurt  
Tel. +49 69 21930-0 · Fax +49 69 21930-599

■ **Gebühr:**  
€ 860,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher  
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und  
Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**  
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-  
kontingent 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 Verfü-  
gung.

**Dr. Diana Feidt**  
Konferenzmanagerin Pharma  
Tel. +49 6221 500-685  
[d.feidt@forum-institut.de](mailto:d.feidt@forum-institut.de)

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen  
(Stand: 19.12.2008), 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.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskosten-  
versicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)