

# Medizintourismus in deutsche Kliniken

**Rechtssichere Wege der Akquise und Behandlung  
internationaler Patienten**

Rechtliche Rahmenbedingungen des Medizintourismus  
nach Deutschland

Korruptionsfreie Zusammenarbeit mit Patientenvermittlern

Rechtssichere Vertragsgestaltung mit Vermittlungsagenturen

Die Organisation einer International Unit im Krankenhaus

Gründung, Ziele und Vorteile einer Zentralisierung

Medizinisches Management, Datenschutz, Erstellung von  
Kostenvoranschlägen

Abrechnung von Leistungen an Patienten aus dem Ausland

Anwendung der GOÄ/Steigerungssätze/Wahlleistungs-  
vereinbarung

Kontaktaufnahme und Kommunikation mit Interessenten



T. Ebermann

Dr. V. Hofbauer

Prof. Schneider

TERMIN/ORT



28. November 2019 in Berlin

## REFERENTEN



**Thorsten Ebermann**, Partner, Ratajczak & Partner Rechtsanwälte, München;  
Geschäftsführer, Bundesverband Niedergelassener Kardiologen (BNK)

**Dr. med. Vincent R. Hofbauer**, Leitung Internationales Patientenmanagement,  
Universitätsklinikum Münster, Münster

**Prof. Dr. jur. Hendrik Schneider**, Lehrstuhl für Strafrecht,  
Juristenfakultät, Universität Leipzig, Leipzig

## ZIELSETZUNG



Deutsche Kliniken und Ärzte genießen international noch immer einen exzellenten Ruf und sind das Ziel des so genannten „Medizintourismus“ insbesondere aus den Ländern Afrikas, Asiens, Osteuropas und dem Nahen Osten. Der Standort Deutschland konkurriert hierbei beispielsweise mit den Einrichtungen in den USA und Großbritannien. Gegenwärtig lassen sich rund 250.000 Patienten aus dem Ausland in Deutschland behandeln. Ausschlaggebend für die Gewinnung der Patienten, deren Behandlung als lukrativ gilt, sind nicht nur die Qualität der Versorgung, sondern auch die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Kooperation mit Patientenvermittlungsagenturen im In- und Ausland. Der Wettbewerb nimmt zu. Insbesondere aufgrund politischer und ökonomischer Gründe in den Herkunftsländern ist die Zahl der Patienten, die sich im Ausland behandeln lassen, leicht rückläufig. Entsprechend kompetitiv ist der Markt.

Im Mittelpunkt des Excellence Workshops stehen die gesamten Rechtsfragen, die mit Medizintourismus nach Deutschland und der Gewinnung sowie Behandlung von Patienten aus dem Ausland verbunden sind. Es werden praxisnahe Wege rechtssicherer Akquise und Behandlung von Patienten aus dem Ausland aufgezeigt. Diskutiert und bewertet werden die Ausarbeitung der Wissenschaftlichen Dienste des Deutschen Bundestages „Medizintourismus vor dem Hintergrund der §§ 299 ff. StGB“ (2017) sowie die hiermit verbundenen Fragen des ärztlichen Berufsrechts und des Vertragsrechts. Weiterhin werden die Leistungsabrechnung, das Forderungsmanagement und Fragestellungen aus dem rechtlichen Umfeld, wie zum Beispiel die Prävention von Geldwäscherisiken sowie die Abrechnungsfähigkeit bestimmter Serviceleistungen diskutiert. Ferner werden Möglichkeiten und Grenzen der Werbung des Krankenhauses mit seinen Leistungen für internationale Patienten dargestellt.

Der Workshop richtet sich an Klinikgeschäftsführer und Leiter der International Units in den jeweiligen stationären Einrichtungen, die bereits systematisch Patienten aus dem Ausland akquirieren und behandeln und solche Häuser, die in diesem Segment eine umfassende oder spezielle Versorgung von Patienten aus dem Ausland anbieten wollen. Weiterhin richtet sich die Veranstaltung an niedergelassene Ärzte, die bereits im ambulanten Sektor auf die Behandlung internationaler Patienten spezialisiert sind, ggf. mit Agenturen zusammenarbeiten und/oder eine Kooperation mit einer Klinik anstreben.

## EXCELLENCE WORKSHOP



Die Verfügbarkeit hoch-qualitativer und aktueller Informationen ist in immer stärkerem Maße entscheidend, um bei sich ändernden Rahmenbedingungen die richtigen Entscheidungen treffen und geeignete Handlungen durchführen zu können. Unsere Excellence Workshops bieten Ihnen optimal aufbereitete Informationen, die genau diesen Informationsbedarf befriedigen. Denn unsere Experten sind bestens mit den Marktgegebenheiten und Ihren Interessen vertraut und gewährleisten somit eine hohe Informationsqualität.

## TEILNEHMERZAHL



Um einen intensiven Gedankenaustausch aller Teilnehmer des Workshops zu gewährleisten, ist die Zahl auf 30 Personen begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

## TEILNEHMER



ZENO-Veranstaltungen stehen allen Interessierten offen, die solide Informationen für Entscheidungen benötigen, wo immer sie diese zu treffen haben. Als Entscheidungsträger im Krankenhaus, als Anbieter von Dienstleistungen sowie als Vertreter von interessierten Verbänden.

## PROGRAMM

	▶
	28. November 2019
Beginn 9.30 Uhr	Begrüßung und Einführung  Leitung: Prof. Dr. jur. Hendrik Schneider
9.35 Uhr	Prof. Dr. jur. Hendrik Schneider <b>Rechtliche Rahmenbedingungen des Medizintourismus nach Deutschland</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Korruptionsfreie Zusammenarbeit mit Patientenvermittlern</li><li>- Aussagen und Belastbarkeit des Gutachtens des Wissenschaftlichen Dienstes des Deutschen Bundestages</li><li>- Bedeutung und Tragweite der Entscheidung des LG Kiel zu „Provisionsvereinbarungen“</li><li>- Rechtssichere Vertragsgestaltung mit Vermittlungsagenturen</li><li>- Vereinbarung von Zusatzleistungen: Hotel, Anreise, Visa, Übersetzung von Dokumenten</li><li>- Geldwäscheprävention</li></ul>
	<b>Diskussion</b>
11.30 Uhr	<i>Kaffee und Tee im Foyer</i>
12.00 Uhr	Dr. med. Vincent R. Hofbauer <b>Die Organisation einer International Unit im Krankenhaus - Teil 1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gründung, Ziele und Vorteile einer Zentralisierung</li><li>- Aufbau, Strukturierung und Prinzipien einer International Unit</li><li>- Der Prozess von der Behandlungsanfrage aus dem Ausland bis zum Rückflug</li><li>- Vermittlungsgesellschaften, Botschaften, Zuwanderer</li></ul>
	<b>Diskussion</b>
13.00 Uhr	<i>Gemeinsames Mittagessen</i>
14.00 Uhr	Dr. med. Vincent R. Hofbauer <b>Die Organisation einer International Unit im Krankenhaus - Teil 2</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Berücksichtigung kultureller Besonderheiten / Gebetsraum / Dolmetscher / Premium Services</li><li>- Medizinisches Management, Datenschutz, Erstellung von Kostenvoranschlägen</li><li>- Finanzen, Controlling, Abschlussrechnung, Forderungsmanagement</li><li>- Marketing und Qualitätsmanagement: „Ist digital besser?“</li></ul>
	<b>Diskussion</b>
14.45 Uhr	Thorsten Ebermann <b>Abrechnung von Leistungen an Patienten aus dem Ausland - Teil 1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Anwendung der GOÄ/Steigerungssätze/Wahlleistungsvereinbarung</li><li>- Vergütungs- und Provisionsvereinbarungen (Fallbeispiele)</li></ul>
15.30 Uhr	<i>Kaffee und Tee im Foyer</i>
16.00 Uhr	Thorsten Ebermann <b>Abrechnung von Leistungen an Patienten aus dem Ausland - Teil 2</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kontaktaufnahme und Kommunikation mit Interessenten</li><li>- Grenzen zulässiger Werbung</li><li>- Gefährdungspotenzial „Untreue“ (§ 266 StGB)</li></ul>
17.00 Uhr Ende ca. 17.15 Uhr	<b>Abschlußdiskussion</b>

## INFORMATION

Termin	28. November 2019, 9.30 Uhr bis ca. 17.15 Uhr
Veranstaltungsort/Hotel	Sheraton Berlin Grand Hotel Esplanade, Lützowurfer 15, 10785 Berlin Tel.: 030-25478-0
Zimmerreservierung	Für die Teilnehmer steht im Hotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Die Reservierung nehmen Sie bitte unter Bezug auf ZENO direkt vor.
Gebühr	€ 990,00 zzgl. 19% MwSt. (ab dem 2. Teilnehmer einer Firma/Institution beträgt die Gebühr € 750,00 zzgl. MwSt.) Sollten Sie die Online-Anmeldung nutzen, reduziert sich die Gebühr um € 10,00 zzgl. MwSt.
Leistungen	Die Gebühr beinhaltet die Teilnahme an der Konferenz, aktuelle Dokumente, Mittagessen sowie Pausen- und Konferenzgetränke.
Konferenz-Nr.	Z1911-06.

## ANMELDUNG



### Medizintourismus in deutsche Kliniken

28. November 2019

#### Teilnehmer:

Vorname/Name	_____
Position	_____
Firma/Institution	_____
Straße	_____
PLZ/Ort	_____
Telefon/Telefax	_____
e-Mail	_____
Datum/Unterschrift	_____

- Ich bin ich damit einverstanden, dass ich von der ZENO Veranstaltungen GmbH Veranstaltungshinweise erhalte. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.
- Mit der Anmeldung zu der Veranstaltung wird ausdrücklich das Einverständnis zur Erfassung in der Teilnehmerliste erklärt, die allen Teilnehmenden zur Verfügung gestellt wird.

Anmeldungen können online, per Fax oder per e-Mail erfolgen. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmekarte sowie die Rechnung. Bei Abmeldung eines Teilnehmers bis 2 Wochen vor dem Veranstaltungstermin fallen Stornierungskosten in Höhe von € 50,00 (zzgl. 19% MwSt.) an. Bei Abmeldungen, die später als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir 50 % der Konferenzgebühr und später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn die gesamte Gebühr. Wir akzeptieren ohne zusätzliche Kosten gerne einen Stellvertreter. Zur Fristenwahrung müssen Stornierungen schriftlich erfolgen. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.



#### ZENO Veranstaltungen GmbH

##### Executive Conferences

Neuenheimer Landstraße 38/2, 69120 Heidelberg

Telefon 0 62 21/58 80 - 80

Telefax 0 62 21/58 80 - 810

e-Mail info@zeno24.de

Internet www.zeno24.de