

## Medical Education 2.0

Ein Medizintechnik Unternehmen möchte die Ausbildung von Ärzten neugestalten. Dazu sollen neue Technologien eingesetzt, On-Demand-Dienste angeboten, attraktivere Schulungen geschaffen und die Kunden stärker an das Unternehmen gebunden werden.

Zunächst wird ein IT-Berater für die technische Beratung unter Vertrag genommen. Er erhält einen auf zwei Jahre befristeten Vertrag mit einer Pauschalvergütung von 6'000 Euro pro Monat.

Seine Aufgabe ist es, die vorhandenen Schulungsmaterialien zu digitalisieren und für die Online-Nutzung aufzubereiten. Bisher wurden diese Schulungen von den Ärzten durchgeführt, die die Präsentationen entwickelt hatten. Nun sollen die «alten» Materialien/Präsentationen online zur Verfügung gestellt und die Stimme des Arztes durch ein KI-gestütztes Tool ersetzt werden. Damit soll ein Übergang geschaffen werden, bis neue Schulungsmaterialien zur Verfügung stehen.

Um die geeignete Unterstützung zur Erstellung der neuen Schulungsmaterialien zu bekommen, wird ein Meeting vorbereitet, zu dem eine Reihe von jungen, innovativen Ärzten eingeladen wird, die bisher noch nicht für die medizinischen Schulungen des Unternehmens tätig waren. Die Ärzte werden von den Regionalleitern des Unternehmens ausgewählt und erhalten die Reisekosten und eine Hotelübernachtung bezahlt. Für die Teilnahme der Ärzte an dem Meeting wird zusätzlich eine Aufwandspauschale von 1.000 Euro pro Person gezahlt.

Die ausgewählten Ärzte werden von der Abteilung MedEd auf ihre Eignung für die Online-Fortbildung geprüft. Die Interviews werden von der MedEd in Zusammenarbeit mit der Kommunikationsabteilung durchgeführt, wobei der Schwerpunkt auf der Medienwirksamkeit der Kandidaten liegt. Zusätzlich werden die Produktmanager eingeladen, die Auskunft darüber geben können, welche Ärzte die Produkte wie häufig einsetzen.

Um die Attraktivität der Einladung zu erhöhen, werden nach den Gesprächen und Interviews eine Besichtigung der Produktionsanlagen, eine Stadtrundfahrt und ein Abendessen in einem 3-Sterne-Restaurant angeboten.

Der Chefkoch des Restaurants ist ein Freund des Firmeninhabers und hat sich bereit erklärt, für die Ärzte einen Sonderpreis von 100 Euro pro Person (anstatt 300 Euro regulär) für das Essen einschließlich der korrespondierenden Weine zu berechnen.

Die Ärzte, die das Auswahlverfahren erfolgreich durchlaufen haben, erhalten einen Vertrag mit dem Unternehmen über die «Entwicklung des neuen E-Learning-Konzepts». Die Zahlungen im Rahmen des Vertrags erfolgen in monatlichen Pauschalbeträgen von 3'000 Euro bis zum Abschluss des Projekts.

Einer der Ärzte ist mit den Vertragsbedingungen nicht zufrieden. Er verlangt zusätzlich eine Vergütung für die Nutzung der von ihm mit zu entwickelnden Schulungsmaterialien. Da nur dieser eine Arzt nach einer solchen Ergänzung des Vertrages fragt, wird auch nur dieser eine Vertrag diesbezüglich ergänzt und er erhält für die elektronische Nutzung pro 100 individuelle Schulungen 500 Euro extra.

Durch eine Verkettung unglücklicher Umstände dauert das Projekt länger als geplant, Sitzungen werden verschoben oder abgesagt, versprochene Leistungen werden nicht erbracht, während die Pauschalzahlungen wie vertraglich vereinbart weiterlaufen. Nach 3 Jahren wird das Projekt endgültig eingestellt.

**Bitte analysieren Sie die vorliegenden Compliance Probleme und machen Sie Lösungsvorschläge für die folgenden Fragestellungen:**

- 1. Sehen Sie ein Problem mit Intellectual Property/ Geistigen Eigentums Rechten in diesem Fall?**
- 2. Sind Pauschal-Vergütungsverträge zulässig?**
- 3. Was muss ein Medizintechnik Unternehmen bei der Auswahl von Ärzten beachten, wenn es diese für Schulungen bezüglich Medizinprodukten engagieren will?**
- 4. Was sollte der entsprechende Beratungsvertrag enthalten?**
- 5. Welche Leistungen und Spesen darf ein Unternehmen einem Arzt bezahlen?**