

:: Dauerhaft miteinander ins Gespräch kommen



Beim Hauptstadtkongress 2008 kommt wie jedes Jahr ein hochkarätiges Publikum aus Klinikmanagern, Ärzten, Pflegefachkräften, Vertretern aus Gesundheitspolitik, Gesundheitswirtschaft, Industrie, Verbänden und Versicherungen zusammen. Gemeinsam wird über wichtige gesundheitspolitische und -relevante Themen diskutiert. Dazu gehören auch Kooperationsmöglichkeiten zwischen den einzelnen Akteuren. Um ein stabiles Netzwerk für eine integrale Zusammenarbeit aufzubauen, müssen feste Ansprechpartner für den Bereich Health Care Compliance etabliert werden. Zum Teil ist das schon geschehen: Viele Unternehmen und Kliniken setzen sich aktiv für erlaubte Kooperationen ein.

MEHR TRANSPARENZ

Für Manfred Mieskes, Direktor für Health Care Compliance bei Johnson & Johnson, waren die Musterverträge des BVMed die Grundlage für die Entwicklung eines darüber

hinausgehenden Standardvertragsmanagements. Das Anti-Korruptions-Programm Health Care Compliance (HCC) bei Johnson & Johnson besteht aus einem Basistraining und regelmäßigen Weiterbildungen. Jeder Mitarbeiter soll wissen, was erlaubt ist, und immer sicher und richtig handeln können; Verantwortlichkeiten sind klar definiert. Aber auch Kliniken setzen auf feste Ansprechpartner. Die Universität Göttingen ist ein wichtiger Partner für die Wirtschaft und setzt auf Transparenz. Der Anti-Korruptionsbeauftragte Ullrich Ograbek setzt sich für Offenheit und klare Regeln ein.

MEHR AUSTAUSCH

Der Hauptstadtkongress bietet Raum zum Austausch und die Möglichkeit Integre Kooperationen zwischen Kliniken, Ärzten und Unternehmen der MedTech Branche weiter auszubauen. Dabei ist der MedTech Kompass ein wirkungsvolles Instrument für mehr Transparenz und klare Strukturen.

:: Basiswerkzeug für Kooperationen

Der MedTech Kompass unterstützt alle Beteiligten mit wichtigen Informationen und konkreten Empfehlungen.

MUSTERVERTRAG BERATERVERTRAG

Beraterverträge können sowohl mit medizinischen Einrichtungen als auch mit einzelnen Ärzten geschlossen werden. Im beiliegenden Mustervertrag finden Sie ausführliche Hinweise zu Beratungsleistungen und deren Vergütung.

NAVIGATION ZUR VORBEUGUNG VON KORRUPTION



Workshop und Podiumsdiskussion
Health Care Compliance

Mittwoch, 4. Juni 2008

16:15 – 17:45 Uhr

Johnson & Johnson Medical Lounge
auf dem Hauptstadtkongress

Mit Beiträgen von

Dr. Ulrich Steffen: Korruption oder zulässige Kooperation

Manfred Mieskes: Health Care Compliance – Das Programm bei Johnson & Johnson

Joachim M. Schmitt: MedTech Kompass – Orientierung für eine transparente und gute Zusammenarbeit

Ullrich Ograbek: MoCoS – More Cooperation Safety. Die Anti-Korruptionsarbeit an der Universitätsklinik Göttingen

:: Prof. Axel Ekkernkamp glaubt an Innovationen durch transparente Kooperationen

Prof. Dr. med. Axel Ekkernkamp ist Geschäftsführer und Ärztlicher Direktor des Unfallkrankenhauses Berlin (ukb). Als Arzt und Unternehmer trägt er eine große Verantwortung für das Krankenhaus, seine Mitarbeiter und die Patienten.

Auch in seinen Funktionen als wissenschaftlicher Leiter des Deutschen Ärzteforums und als Präsident der Deutschen Gesellschaft für Unfallchirurgie e.V. unterstützt Axel Ekkernkamp eine transparente Zusammenarbeit zwischen MedTech-Unternehmen und Kliniken.

:: Das ukb ist ein hochmodernes Krankenhaus. Wie wird in Ihrem Haus eine korruptionsfreie Kooperation sichergestellt?

Bei Einkaufsentscheidungen haben wir eine systematische und bewährte Vorgehensweise. In regelmäßigen Abständen setzen sich die Geschäftsführung, der Kaufmännische Direktor und die Chefärzte zusammen und beraten über benötigte Materialien und Produkte. Manche Wünsche können wir natürlich nicht erfüllen, aber vielen Anliegen können wir gerecht werden. Innovationen und Leuchttürme haben natürlich Vorrang.

:: Wie sieht es bei der Qualifizierung und Fortbildung aus?

Um das Eintauchen in Grauzonen im Vorhinein zu vermeiden, legen wir im ukb sehr viel Wert auf Transparenz. Jeder Arzt, der an einer Fortbildung teilnehmen möchte, die aus Drittmitteln finanziert wird, muss den vorgeschriebenen Weg über die Ärztliche Direktion einhalten. Bei der Bewertung eines Antrags achten wir besonders auf die Angaben zur aktiven beziehungsweise passiven Teilnahme. Nach dem Votum der Ärztlichen Direktion wird der Antrag in der Personalabteilung geprüft und genehmigt beziehungsweise abgelehnt. Selbstverständlich wenden wir das Dokumentationsprinzip an und archivieren alle Unterlagen langfristig.

:: Was passiert, wenn ein Mitarbeiter unter Korruptionsverdacht gerät?

Wir unterstützen die Ermittlungen der Staatsanwaltschaft. Glücklicherweise gab es nur eine Handvoll Verfahren seit der Eröffnung des Klinikums vor mehr als 10

Jahren. Kein Anfangsverdacht musste bestätigt werden. Mit unseren präventiven Maßnahmen haben wir gute Erfahrungen gemacht. Wir weisen unsere Mitarbeiter immer wieder auf Grauzonen hin und fordern Klarheit. Wenn die nötige Transparenz fehlt, kommt es fast unweigerlich zu einem Verdacht. Und der kostet Zeit und vor allen Dingen Nerven.

:: In welchem Maße ist das ukb auf Drittmittel angewiesen?

Drittmittel sind auch für die berufsgenos-

senschaftliche Klinik mit hohem Qualitätsanspruch wichtig. Naturgemäß ist der Drittmittelanteil im ukb begrenzt. Für zukünftige Projekte, wie die Etablierung einer privaten Medizinischen Hochschule oder weitere Stiftungsprofessuren, werden Drittmittel in einem größeren Rahmen eingeworben. Dies ist ausdrücklich erwünscht und wird die enge Kooperation zwischen der medizintechnischen Industrie und dem ukb noch weiter verbessern. Exemplarisch genannt sei die Entwicklung von Sprühhaut bei schweren Verbrennungen und die Weiterentwicklung der Cochlea-Implantate.

:: Derzeit wird viel über Kooperationen im Gesundheitswesen gesprochen. Wie bewerten Sie die aktuelle Situation in den Kliniken?

Krankenhäuser und Unternehmen gerieten bei Kooperationen unter eine Art Generalverdacht. Die Grundstimmung in der veröffentlichten Meinung war von Misstrauen geprägt. Als Quintessenz wollen einige Krankenhäuser mittlerweile überhaupt nicht mehr, dass Vertreter von Pharma- und medizintechnischer Industrie ihre Häuser besuchen. Produktvorstellungen binden schließlich Arbeitskapazität, und die Kaufentscheidung wird ohnedies an anderer Stelle getroffen. Ein Austausch zwischen Anwendern und Unternehmen fand deutlich reduziert statt. Erfahrungsaustausch ist aber für





alle Beteiligten elementar wichtig: Ein Unternehmen muss wissen, wie ein Gerät durch den Verbraucher benutzt wird, ob es gut einsetzbar ist oder ob Probleme auftreten. Der Feedback-Kanal darf nicht ausschließlich über die Geschäftsleitung funktionieren, ein direkter Kontakt zum Leistungserbringer, in der Regel der Ärztin oder dem Arzt, muss möglich sein.

:: Was muss sich ändern?

Die Ideen für Innovationen entstehen oft

im klinischen Alltag. Reißt der Kontakt zwischen Industrie und Klinikarzt ab, werden sich beide nur schwer weiterentwickeln können. Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Kliniken muss klar geregelt sein. Jeder muss wissen, wie korruptionsfreie Kooperationen funktionieren. Bisher hatte jede Firma ihr eigenes Vertragsformular. Der MedTech Kompass liefert endlich eine sehr gute Grundlage für alle Beteiligten, rechtssicher, einfach und schnell prüfbar.

:: Spielt das Thema Compliance eine Rolle beim Ärzteforum des Hauptstadtkongresses?

In früheren Jahren immer wieder. Die meisten Teilnehmer sind heute mit den Möglichkeiten einer transparenten Kooperation vertraut, und der BVMed ist seit Jahren mit herausragenden Veranstaltungen und Events dabei. Besondere Zielgruppe ist der Arzt als Manager, der sich auch in Belangen von Wirtschaftlichkeit und Personalführung auskennt. Führungskräfte müssen adäquat ausgebildet werden: Das ist die beste Voraussetzung für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Krankenhaus und für eine korruptionsfreie Zusammenarbeit.

:: Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

4,3 Millionen Deutsche arbeiten mittel- oder unmittelbar im Gesundheitswesen. Wir sind die größte Branche des Landes. Zukünftig werden wir der größte Export-schlager sein. Die Menschen, die Produkte weiterentwickeln möchten, sind gefragt und gelten zu Recht als Motoren der Gesundheitswirtschaft. Der Kontakt zwischen Unternehmensrepräsentanten und Ärzteschaft muss wieder besser werden, nicht zuletzt im Interesse einer optimalen Patientenversorgung.

:: Im Fokus: Forschung und Entwicklung

Ob Neuentwicklung oder Optimierung – Innovationen entstehen durch Forschung.

Kooperationen in diesem wichtigen Wissenschaftsbereich sind wichtig, sinnvoll und erlaubt. Information und Transparenz sind die besten Mittel gegen verunsicherte Verantwortliche in Hochschulen und Kliniken, die dem Industrie-Sponsoring kritisch gegenüberstehen.

Erfolgreiche Forschungsk Kooperationen setzen einige grundlegende Dinge voraus: Die medizinische Einrichtung muss mit Bedacht gewählt werden, das Risiko der Patienten muss vertretbar sein, das Projekt muss wissenschaftlich dokumentiert werden, und Verträge über klinische Studien müssen immer mit der medizinischen Einrichtung selbst abgeschlossen werden.

Forschung in den Universitätskliniken

In den meisten Universitätskliniken gehört die Forschung mit Drittmitteln zu den dienstlichen Aufgaben.

Kooperationen sind explizit erlaubt und in vielen Bundesländern ausdrücklich erwünscht. Die gesetzliche Grundlage ist im Hochschulrahmengesetz (§ 25) verankert. Die Einwerbung von finanziellen Mitteln ist nicht nur erwünscht, sie ist notwendig, da mit Unterstützung der Wirtschaft der Wissenschafts- und Technologietransfer gefördert werden soll.

Drittmittelforschung in Hochschulen und Kliniken findet hauptsächlich auf zwei Wegen statt. Zum einen können Forschungsaufträge für ein Unternehmen durchgeführt werden. Hier muss die Verhältnismäßigkeit von Leistung und Gegenleistung gewährleistet sein. Zum anderen können Unternehmen Zuwendungen an Forschungsprojekte gewähren. In diesem Fall ist eine Gegenleistung selbstverständlich ausgeschlossen.

GUTE ORIENTIERUNG



:: Kooperationen dürfen nicht an die Absatzförderung gekoppelt sein

:: Leistungen und Gegenleistungen sind angemessen

:: Die Vergütung erfolgt über vom Träger verwaltete Drittmittelkonten

Weitere Informationen finden Sie im beiliegenden Mustervertrag und unter www.medtech-kompass.de/kodex

HEALTH CARE COMPLIANCE VERANTWORTLICHER (M/W) FÜR NETZWERK GESUCHT

Wir suchen im Rahmen des MedTech Kompass

**Ansprechpartner (m/w) in Unternehmen
der Medizintechnologie**

und

Ansprechpartner (m/w) in Krankenhäusern

:: Anforderungsprofil

Sie sind in einem Unternehmen der Medizintechnologie oder in einem Krankenhaus für die Thematik Health Care Compliance verantwortlich. Idealerweise arbeiten Sie direkt für den Vorstand / die Geschäftsführung / die Hausleitung oder in der Rechtsabteilung. Ihre Stelle ist in jedem Falle getrennt von Marketing, Vertrieb oder Einkauf angesiedelt.

Sie sind in Ihrer Tätigkeit weisungsunabhängig und verfügen bei der Durchsetzung der Health Care Compliance Aufgaben über weitreichende Kompetenzen. Sie unterstützen alle Abteilungen bei der Durchsetzung eines compliancegerechten Verhaltens für eine gute Zusammenarbeit im Gesundheitsmarkt.

Die Überprüfung von Verträgen zwischen Unternehmen der Medizintechnologie und medizinischen Einrichtungen gehört genauso zu Ihrer täglichen Arbeit wie die regelmäßige Weiterbildung von Mitarbeitern.

Sie würden gern in Ihrer jetzigen Tätigkeit für Ihr Unternehmen oder für Ihr Krankenhaus aktiv an unserer Kampagne mitarbeiten oder als Ansprechpartner zu Verfügung stehen? Dann möchten wir Sie gern kennenlernen.

:: Unser Ziel

Mit der Anfang des Jahres gestarteten Informationskampagne MedTech Kompass setzt sich der BVMed für die Etablierung fester Ansprechpartner in Kliniken und Unternehmen ein. Über die reine Information hinaus möchten wir für die Entstehung eines neuen „Experten-Netzwerkes“ für Health Care Compliance mit optimierten Kommunikationswegen werben. Wenn jeder weiß, wer seine Ansprechpartner sind, lassen sich durch ein solches neues Netzwerk viele Themen direkt und ohne Umwege im Sinne einer transparenten und guten Zusammenarbeit erörtern.

:: Kontakt

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören, auch wenn Sie nicht alle der benannten Anforderungen erfüllen.

MedTech Kompass
c/o BVMed Bundesverband Medizintechnologie e.V.
Björn Kleiner
Leiter des Referates Politische Kontakte
Reinhardtstraße 29 B
10117 Berlin

Tel.: (030) 246 255 -23
Fax: (030) 246 255 -99
E-Mail: politik@bvmed.de



:: Unser Service

Auf unserer Homepage
www.medtech-kompass.de
haben wir weitere Informationen
für Sie zusammengestellt.

INFORMATIONSBROSCHÜRE

Die wichtigsten Informationen auf einen Blick. Zu bestellen unter
info@medtech-kompass.de
Download unter
www.medtech-kompass.de/download

MUSTERVERTRÄGE

Download von Musterverträgen unter
www.medtech-kompass.de/service – für
eine sichere Orientierung bei der
täglichen Zusammenarbeit.

KONTAKTDATEN

von Fachanwälten finden Sie unter
www.medtech-kompass.de/anwaelte

IMPRESSUM

MedTech Kompass ist eine Initiative des
BVMed und seiner Mitgliedsunternehmen.

HERAUSGEBER:

BVMed – Bundesverband Medizintechnologie e.V.
V.i.S.d.P.: Manfred Beeres, Reinhardtstr. 29 b, 10117 Berlin
www.bvmed.de
www.medtech-kompass.de

ANSPRECHPARTNER IM BVMed-VORSTAND

Carsten Clausen
Rechtsanwalt, Mitglied des Vorstands des BVMed
Joachim M. Schmitt
Mitglied des Vorstands und Geschäftsführer des BVMed

ANSPRECHPARTNER IN DER BVMed-GESCHÄFTSSTELLE

Björn Kleiner
Leiter des Referates Politische Kontakte
BVMed – Bundesverband Medizintechnologie e.V.
Reinhardtstr. 29 b, 10117 Berlin
Tel. (030) 246 255 -23
Fax (030) 246 255 -99
E-Mail: kleiner@bvmed.de

GESTALTUNG:

kaiserwetter
kommunikationsdesign und
marketingmanagement gmbh

:: Neuigkeiten & Wissenswertes

Der MedTech Kompass in Print- und Onlinemedien

In den letzten Wochen wurde in den Medien vermehrt über den MedTech Kompass berichtet. Das Fachblatt *Pharma Relations* weist in seiner Ausgabe 03/08 auf das pro-aktive Vorgehen der MedTech Branche hin und bewertet den Kompass als praktikables und nützliches Instrument.

Auch das *Ärzteblatt* greift in seiner Onlineausgabe vom 7. Februar 2008 die

Vorteile von klaren Regeln im Unternehmens- und Klinikalltag auf. In der Ausgabe 04/08 stellt die *Presseagentur Gesundheit* die Informationskampagne vor und geht besonders auf die praktischen Beispiele ein. Auch die *krankenhaus umschau online* (Meldung vom 18. Februar 2008) und *clinica* (Ausgabe vom 15. Februar 2008) berichteten über den MedTech Kompass.

:: Beratervertrag

1. DEFINITION

:: Gegenstand von Beraterverträgen können Beratungsleistungen im weitesten Sinne sein, beispielsweise die Beratung zu spezifischen medizinischen oder medizintechnologischen Fragestellungen. In Betracht kommen dabei u. a. die Beratung bei Anwendungsproblemen oder besonderen Indikationen oder die Vermittlung von spezifischem medizinischem Fachwissen.

2. VERTRAGSPARTNER

:: Beraterverträge können sowohl mit medizinischen Einrichtungen als auch mit einzelnen Ärzten geschlossen werden. Ein genereller Vorrang der medizinischen Einrichtung bei der Wahl des Vertragspartners besteht im Klinikbereich nicht, da das Beratungsverhältnis häufig auf dem Vertrauen in die besondere Fachkompetenz eines bestimmten Arztes beruht. In der Regel wird deshalb ein Beratervertrag mit einem Arzt geschlossen, der dann für das Unternehmen im Rahmen einer Nebentätigkeit die Beratungsleistungen erbringt. Gleichwohl kann auch in einem solchen Fall der Vertrag mit einer medizinischen Einrichtung geschlossen werden, die einen bestimmten Klinikarzt mit der Durchführung der Beratungsleistung im Rahmen seiner Dienstausübung betraut. Sofern der Beratervertrag mit einem Klinikarzt in Nebentätigkeit geschlossen wird, muss die Genehmigung des Dienstherrn/Arbeitgebers eingeholt werden.

3. LEGITIMATION

:: Der Abschluss eines Beratervertrages kommt nur dann in Betracht, wenn ein tatsächlicher Bedarf für eine Beratungsleistung besteht, die in jedem Einzelfall sorgfältig geprüft und dokumentiert werden muss. Außerdem muss die Entscheidung, den Vertrag mit einem bestimmten Arzt abzuschließen, durch dessen besondere Fachkompetenz legitimiert sein. Auch diese muss ausreichend belegt und dokumentiert werden.

4. VERGÜTUNG

:: Die vereinbarte Vergütung muss im Hinblick auf die zu erbringende Leistung angemessen sein. Hierbei ist insbesondere der erforderliche Zeitaufwand für die Durchfüh-

rung der Beratungsleistungen und für die Erstellung der Berichte sowie die wissenschaftliche und/oder fachliche Reputation des Beraters zu berücksichtigen. Die Zahlung der Vergütung sollte erst erfolgen, wenn zuvor die geschuldete Leistung erbracht und von dem Medizinprodukteunternehmen auf ihre Ordnungsmäßigkeit überprüft worden ist.

KOMMENTAR VON BJÖRN KLEINER LEITER REFERAT POLITISCHE KONTAKTE, BV MED

Die Unternehmen der Medizintechnologie kommen ohne beratenden ärztlichen Sachverstand nicht aus.

Oft benötigen sie den besonderen Blickwinkel der Ärzte und das in den Einrichtungen vorhandene medizinische Fachwissen bei medizintechnologischen Fragestellungen. Schließlich werden hier die Medizinprodukte in der täglichen Praxis eingesetzt. Gemeinsam können Produkte noch besser und sicherer gemacht werden. Eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und der Ärzteschaft ist unerlässlich.

Oft besteht ein besonderes Vertrauen der Unternehmen in die besondere Kompetenz eines ausgewählten Arztes, weil dieser ein Spezialist auf seinem Gebiet ist. Das ist so auch in Ordnung. Und es erklärt, weshalb der Vertrag nicht obligatorisch mit der medizinischen Einrichtung abgeschlossen werden muss, aber kann.

Wichtig ist uns in diesem Zusammenhang vor allem Folgendes: Prüfen Sie vor Vertragsschluss, ob tatsächlich der Bedarf an einer Beratungsleistung besteht, und sorgen Sie dafür, dass ein Vertrag nur geschlossen wird, wenn die besondere Fachkompetenz besteht. Dies alles ist zu dokumentieren (Dokumentationsprinzip).

Ganz wichtig ist auch: Die vereinbarte Vergütung muss der Leistung des Beraters angemessen sein.

5. BEISPIEL EINES BERATERVERTRAGES

Beratervertrag¹

zwischen **Medizinproduktehersteller** (im Folgenden „Auftraggeber“ genannt) und **Name des Arztes** (im Folgenden „Berater“ genannt), tätig als **angestellter oder beamteter Arzt/Oberarzt/Chefarzt** bei **Name und Adresse der medizinischen Einrichtung** (im Folgenden „medizinische Einrichtung“ genannt).

§ 1 Vertragsgegenstand

- a) Der Auftraggeber ist ein auf dem Gebiet **Beschreibung des relevanten Gebietes** tätiges Unternehmen.² Auf diesem Gebiet ist insbesondere eine Einbindung ärztlicher Erfahrung zur Produkthanwendung und Produktentwicklung von erheblicher Bedeutung.
- b) Der Berater ist ein ausgewiesener Experte auf dem Gebiet der/des **Ausführungen zum Lehr-/Forschungs-/Arbeitsgebiet**.

§ 2 Leistung des Beraters

- a) **Genauere Ausführung zur Leistungspflicht: Art der Beratung, Intensität, Dauer, Ort etc.**³
- b) Der Berater wird über seine Tätigkeit vierteljährlich einen Bericht erstellen und dem Auftraggeber übersenden, der Bericht listet in nachvollziehbarer Form die erbrachten Beratungsleistungen auf. Die Berichte enthalten auch die für die Beratungsleistungen aufgewendeten Zeiten.

§ 3 Vergütung und Aufwändungsersatz

- a) Der Berater erhält für die Abgeltung sämtlicher Leistungen nach diesem Vertrag ein Honorar von **EUR ...** pro Jahr/Monat/Stunde. Für alle aus diesem Vertrag resultierenden Zahlungen, Vergütungen und Erstattungen etc. gilt, dass diese für den Fall der Umsatzsteuerpflicht der zugrunde liegenden Leistungen zuzüglich Umsatzsteuer in der jeweils gesetzlichen Höhe zu zahlen sind.
- b) Darüber hinaus übernimmt der Auftraggeber die angemessenen Reisekosten (Bahn 1. Klasse, Flugzeug Economy-Class, Taxi, eigenes Kraftfahrzeug zu **EUR ...** pro km) und Übernachtungskosten, die bei der Ausübung der Tätigkeiten des Referenten nach diesem Vertrag notwendigerweise entstehen.
- c) Die Auszahlung erfolgt in Teilbeträgen nach jedem Zwischenbericht und nach dem Schlussbericht auf folgendes Konto: **Kontodaten des Beraters**. Die Zahlung erfolgt erst nach ordnungsgemäßer Rechnungsstellung, welche insbesondere auch jeweils die Berichte des Beraters umfassen muss.

§ 4 Ergebnisse und Schutzrechte⁴

Die in Erfüllung dieses Vertrages entstehenden Arbeitsergebnisse stehen, soweit es sich hierbei nicht um Erfindungen handelt, im alleinigen Eigentum des Auftraggebers.

Soweit eine Übertragung rechtlich nicht möglich ist (Urheberrechte), räumt der Berater hiermit dem Auftraggeber die ausschließlichen, zeitlich, räumlich und inhaltlich unbeschränkten, unwiderruflichen, übertragbaren, unterlizenzierbaren und unbefristeten Nutzungsrechte ein.

§ 5 Wirksamkeit des Vertrages und Kündigung⁵

- a) Dieser Vertrag wird erst wirksam, sobald dem Auftraggeber die schriftliche Genehmigung dieses Vertrages durch die medizinische Einrichtung vorliegt.
- b) Der Vertrag kann mit einer Frist von vier Wochen vorzeitig ordentlich gekündigt werden. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

Name des Unternehmens

Ort, Datum, Unterschrift

Name des Beraters

Ort, Datum, Unterschrift
Aus steuerrechtlichen Gründen ist es notwendig,
dass Sie Ihre Privatadresse angeben:⁶

Genehmigung⁷

Wir, **Name der medizinischen Einrichtung**, haben den vorstehenden Vertrag – insbesondere auch dessen § 4 – zur Kenntnis genommen, erklären uns mit ihm einverstanden und genehmigen ihn.

Name in Druckbuchstaben:

Funktion:

Ort, Datum:

Stempel, Unterschrift:

¹ Muster eines Beratervertrages mit einem angestellten Klinikarzt in Nebentätigkeit. Dieses Vertragsmuster kann gleichfalls für andere angestellte Klinikmitarbeiter verwendet werden.

² Die Beschreibung des Tätigkeitsfeldes des Unternehmens und des Arztes ist nicht zwingend erforderlich, kann jedoch im Einzelfall sinnvoll sein. Jedenfalls sollte unternehmensintern sichergestellt sein, dass die Notwendigkeit der Zusammenarbeit auf Grund der fachlichen Expertise des Arztes dokumentiert wird.

³ Sollte der Berater sich zur Ausführung der Beratungstätigkeit zusätzlicher Personen bedienen, so sind diese weiteren Mitglieder des Beratungsteams ebenfalls als Vertragsparteien unter Auferlegung der für den Berater geltenden Pflichten in den Vertrag einzubeziehen.

⁴ Es besteht die Möglichkeit, dass der Berater und die weiteren Mitglieder des Beratungsteams in Ausführung ihrer Tätigkeit Erfindungen machen. Bei angestellten Beratern und Mitgliedern des Beratungsteams sind in einem solchen Fall die Vorschriften des Arbeitnehmererfindungsgesetzes zu beachten. Hiernach hat der Arbeitgeber – in der Regel die medizinische Einrichtung – das Recht, sich

solche Erfindungen anzueignen, soweit es sich dabei nicht um freie Erfindungen handelt (z. B. Erfahrungserfindungen). Um von vornherein sicherzustellen, dass solche Erfindungen letztendlich dem Medizinprodukteunternehmen zustehen, ist es ratsam, entsprechende Klauseln aufzunehmen und die medizinische Einrichtung in den Vertrag unter Verzicht auf ihr Aneignungsrecht einzubeziehen. Siehe hierzu: Balzer/Milbradt, Arbeitnehmererfinderrecht: Die Abschaffung des Hochschullehrerprivilegs und ihre Auswirkungen auf Forschungsverträge mit Universitätskliniken, PharmaR 2003, S. 378.

⁵ Es kann abweichend auch eine feste Vertragslaufzeit vereinbart werden. Das ordentliche Kündigungsrecht kann in diesem Fall ausgeschlossen werden.

⁶ Nur anwendbar, wenn der Vertrag direkt mit dem Arzt als Vertragspartner abgeschlossen wird.

⁷ Es ist darauf zu achten, dass es sich nicht bloß um die dienstrechtliche Nebentätigkeitsgenehmigung handelt, sondern um die Genehmigung der konkreten Kooperation durch den Dienstherrn/Arbeitgeber.