

# Key Account: Der Krankenhausweg

Mit wem Sie wirklich sprechen sollten



- Struktur, Organisation, Finanzierung – **Der Aufbau des Gesundheitswesens im Detail**
- **Produkteinführung idealtypisch & in der Realität** – Identifizieren Sie den **richtigen Ansprechpartner** für Ihren Zweck
- **Entscheidungskriterien & Lieferantenauswahl** bei Medizinprodukten & Arzneimitteln – Was spitalseitig wirklich zählt
- **Zusammenarbeit zwischen Industrie und Spitälern** – Wie es in der Praxis wirklich aussieht
- Neue Spielregeln nach dem **Bundesvergabegesetz**

## Ihre Experten vor Ort:

- **Mag. Pharm. Dr. Ingrid Friedl**  
LKH Graz West
- **DDr. Karina Hellbert, LL.M.**  
Fiebinger Polak & Partner  
Rechtsanwälte GmbH
- **Mag. Dr. Heinz Neumann**  
FH OÖ Studienbetriebs GmbH,  
Fakultät für Management
- **Dr. Edgar Starz**  
Steiermärkische Kranken-  
anstaltengesellschaft m.b.H.

5. – 6. Juli 2017, Wien

[www.iir.at/krankenhausweg](http://www.iir.at/krankenhausweg)



Unser Partner:  
**SCHACHINGER**  
*TRCplus*  
Branchenlogistik weitergedacht.

## Die österreichische Gesundheitssystemlandschaft

### Struktur, Organisation, Planung, Finanzierung, Reform – Der Aufbau des Gesundheitswesens im aktuellen Kurzüberblick

- Struktur: Wie ist das System aufgebaut und wie sind die jeweiligen Verantwortlichkeiten zugeordnet?
- Organisation: Wer sind die Hauptakteure und wer bestimmt was bzw. nimmt wie Einfluss?
- Planung und Steuerung: Welche Instrumente werden eingesetzt und wie wird reguliert?
- Finanzierung: Aus welchen Quellen wird was wie finanziert?
- Gesundheitsreform: Was sind die wesentlichen Veränderungen?

*Dr. Heinz Neumann, Professor für Prozessmanagement und Gesundheitsökonomie, FH OÖ Studienbetriebs GmbH, Fakultät für Management*

## Wie die Lieferantenauswahl Spitalseitig abläuft

### Prozess der Produkteinführung – Idealtypisch und in der Realität

- Wie kann man bei einem Produktlaunch in österreichischen Spitälern vorgehen?
- Eigen- und Besonderheiten im Ablauf – Worauf Sie achten müssen!

- Entscheidungskriterien, die beim Einkauf Medizinprodukten und Arzneimitteln eine wesentliche Rolle spielen

### Der Spitalsbereich – Undurchdringbar und undurchschaubar?

- Unterschiedliche Berufsgruppen mit unterschiedlichen Bildungsebenen, traditionelle Hierarchien und komplizierte Organisationsformen
- Intransparenz auf hohem Niveau – Wie Sie dennoch dahinter blicken können
- Komplexe Strukturen durchdringen: Die richtigen Ansprechpartner für Ihren Zweck

### Zusammenarbeit zwischen Industrie und Spitälern – Wie es in der Praxis wirklich aussieht

- Ein realistischer Blick

### AKTUELL: Umgang mit externen Einkaufsberatern

- Welche vertragsrechtlichen Bestimmungen spielen hier eine Rolle?
- Worauf es für das Spital ankommt

*Mag. Pharm. Dr. Ingrid Friedl, Ltr. Apotheke, LKH Graz West*

*Dr. Edgar Starz, Ltr. Einkauf, Steiermärkische Krankenanstaltengesellschaft m.b.H*

## OPEN FORUM – Antworten auf Ihre Fragen!

Haben Sie **brennende Fragen zu Ausschreibungen, Rabattierung, Parallelimporte, Preisvergleich & Co?**

**Nützen Sie die Gelegenheit** und diskutieren Sie **Ihre Anliegen aus der Praxis!**

Schicken Sie Ihre Fragen zur Vorbereitung **bis 27. Juni 2017** an [manuela.mayer@iir.at](mailto:manuela.mayer@iir.at)

## Warum Sie unbedingt dabei sein sollten:

- Sie lernen, die **Struktur des Gesundheitswesens und Verantwortlichkeiten** zu durchblicken und die richtigen Ansprechpartner zu identifizieren
- Sie lernen, wie Sie bei einem **Produktlaunch vorgehen** können und welche Entscheidungskriterien für Einkäufer im Spital wirklich zählen
- Sie lernen, wie die **Zusammenarbeit zwischen Industrie und Spitälern** in der Praxis funktioniert
- Sie lernen die **Auswirkungen der Antikorruptionsbestimmungen** auf Ihre tägliche Arbeit kennen
- Sie lernen, wie Sie sich im Dschungel aus **Gesetzen, Verordnungen, Berufsgruppen und Ansprechpersonen** besser zurecht finden

### Key Account im Spital – Eine Insiderin berichtet

#### Einkauf in Gesundheitseinrichtungen – Wie es hinter den Kulissen wirklich aussieht

- Vom Einkäufer über den Apotheker bis zum ärztlichen Leiter – Wer besitzt eigentlich Kompetenzen und wer entscheidet innerhalb der Spitälern?
- Entscheidungsabläufe und Entscheidungsfindung – Welche Lieferanten erhalten den Zuschlag?
- Strategien im Key Account – Wie Sie zu positiven Ergebnissen beitragen können

*Dr. Edgar Starz, Ltr. Einkauf, Steiermärkische Krankenanstaltengesellschaft m.b.H*

### Key Account im Spital – Die rechtliche Komponente

#### Neue Spielregeln nach dem Bundesvergabegesetz – was müssen beide nun beachten

- Auswirkungen der Antikorruptionsbestimmungen auf Ihre tägliche Arbeit

- Wann muss das Spital das Bundesvergabegesetz beachten und Konsequenzen für das Unternehmen im Falle eines Verstoßes

#### Verträge mit Spitälern

- Was Sie dürfen und was Sie nicht dürfen:
  - Rabatte und deren kartellrechtliche Schranken;
  - Zugaben et al: Wann sind diese nach dem UWG zulässig?
  - Langfristige Bezugsbindungen: Was gilt es zu beachten

#### Exkurs: Conflicting AGB's: Was nun?

*DDr. Karina Hellbert, LL.M., Rechtsanwältin, Fiebinger Polak & Partner Rechtsanwälte GmbH*

*\* Das Seminar bietet eine große Themenvielfalt. Die genaue Schwerpunktsetzung erfolgt vor Ort und orientiert sich an den Bedürfnissen der anwesenden Teilnehmer.*

- JA**, ich bestätige meine Teilnahme am Seminar:  
„Key Account: Der Krankenhausweg“ (21189) von  
5. – 6. Juli 2017 in Wien.

## 1. TeilnehmerIn

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

## 2. TeilnehmerIn

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

## 3. TeilnehmerIn

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „Pharma“ per E-Mail erhalten.  TeilnehmerIn 1  TeilnehmerIn 2  TeilnehmerIn 3

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_

## Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

## Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift 

\*Bitte geben Sie Tel./Fax nur bekannt, wenn Sie an weiteren Informationen über unsere Produkte interessiert sind.

## Teilnahmegebühr (exkl. 20% USt.)

Einschließlich Dokumentation, Mittagessen und Getränken pro Person:

Bei Anmeldung bis	<b>31. März 2017</b>	<b>€ 1.695,-</b>
Bei Anmeldung bis	<b>9. Juni 2017</b>	<b>€ 1.795,-</b>
Bei Anmeldung bis	<b>5. Juli 2017</b>	<b>€ 1.895,-</b>

## Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

-  bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **10 %** Rabatt
-  bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **20 %** Rabatt
-  bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **30 %** Rabatt

Diese Gruppenrabatte sind nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.

## Veranstaltungsort

### MID Town Businesscenter

Rennweg/Ungarg, 64-66/Stg.3 /1. Stock, 1030 Wien

## IIR Qualitätsgarantie

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Veranstaltungstag bis 12:00 Uhr mittags fest, dass die gebuchte Veranstaltung nicht Ihren Erwartungen entspricht, so können Sie Ihre Teilnahme abbrechen und erhalten von IIR den vollen Betrag rückerstattet, oder Sie besuchen stattdessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

## Service und Kontakt



**Magdalena Ludl**, Senior Customer Service Manager  
Tel. +43 (0)1 891 59-0 | Fax +43 (0)1 891 59-200  
E-Mail: anmeldung@iir.at

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei IIR eingegangen ist. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. | **Rücktritt:** Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von zwei Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: IIR behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor. | Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind manche der verwendeten Begriffe in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich wenden wir uns gleichermaßen an Damen und Herren.