

Key Account

Der Krankenhausweg – Das Spital als Ihr Kunde

- Struktur, Organisation, Finanzierung – **Der Aufbau des Gesundheitswesens** im Detail
- Wie die **Lieferantenauswahl spitalsseitig** abläuft
- **Entscheidungskriterien**, die beim Einkauf von **Medizinprodukten** und **Medikamenten** eine wesentliche Rolle spielen
- Identifizieren Sie den **richtigen Ansprechpartner** für Ihren Zweck
- **Zusammenarbeit** zwischen **Industrie** und **Spitälern** – Wie es in der Praxis wirklich aussieht
- Auswirkungen der **Antikorruptionsbestimmungen** auf Ihre tägliche Arbeit



Hinter verschlossenen Türen – Praxiswissen von Insidern

Mag. Pharm. Dr. Ingrid Friedl, LKH Graz West

DDr. Karina Hellbert, LL.M., Rechtsanwältin

Dr. Andrea Kdolsky, Bundesministerin a. D.

Mag. Dr. Heinz Neumann, FH OÖ Studienbetriebs GmbH, Fakultät für Management

Dr. Edgar Starz, Steiermärkische Krankenanstaltengesellschaft m.b.H.

Unser Partner:



Warum Sie unbedingt dabei sein sollten:

- Sie lernen, wie Einkäufer aus Spitälern wirklich auswählen
- Sie lernen, wie die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Spitälern in der Praxis wirklich funktioniert
- Sie lernen die Auswirkungen der Antikorruptionsbestimmungen auf Ihre tägliche Arbeit kennen
- Sie lernen, wie Sie sich im Dschungel der Gesetze, Verordnungen, Berufsgruppen und Ansprechpersonen besser zurecht finden

Ihre Trainingsinhalte:*

jeweils 9:00 – 17:00 Uhr

1. Tag

30. Oktober 2013

Die österreichische Gesundheitssystem-landschaft

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 2012: Was sind die wesentlichen Veränderungen?

Mag. Dr. Heinz Neumann, FH OÖ Studienbetriebs GmbH, Fakultät für Management

Wie die Lieferantenauswahl Spitalsseitig abläuft: Entscheidungskriterien, die beim Einkauf von Medizinprodukten und Medikamenten eine wesentliche Rolle spielen

Der Spitalsbereich – Undurchdringbar und undurchschaubar?

- Wer besitzt eigentlich Kompetenzen und wer entscheidet innerhalb der Spitäler?
- Vom Einkäufer über den Apotheker bis zum ärztlichen Leiter – Wer entscheidet über den Einkauf?

Unterschiedliche Berufsgruppen mit unterschiedlichen Bildungsebenen, traditionelle Hierarchien und komplizierte Organisationsformen

- Intransparenz auf hohem Niveau – Wie Sie dennoch dahinter blicken können
- So können Sie die komplexen Strukturen durchdringen

Identifizieren Sie den richtigen Ansprechpartner für Ihren Zweck

- Mit wem Sie wirklich sprechen sollten

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

- Ein realistischer Blick

Mag. Pharm. Dr. Ingrid Friedl, LKH Graz West

Dr. Edgar Starz, Steiermärkische Krankenanstalten-gesellschaft m.b.H.

2. Tag

31. Oktober 2013

Key Account im Spital – Hinter verschlossenen Türen: Eine Insiderin berichtet!

Einkauf in Gesundheitseinrichtungen – Wie es hinter den Kulissen wirklich aussieht

- Entscheidungsfindung – Welche Lieferanten erhalten den Zuschlag und wie Sie als Key Account positiv dazu beitragen können

Dr. Andrea Kdolsky, Bundesministerin a. D.

Key Account im Spital – Die rechtliche Komponente

Compliancerisiken in der Zusammenarbeit

Auswirkungen der Antikorruptionsbestimmungen auf Ihre tägliche Arbeit

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

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

**Eine inhaltliche Schwerpunktsetzung sowie die Auswahl der Methoden und Arbeitstechniken im Rahmen dieses Programms werden mit den TrainerInnen vor Ort – orientiert an den tatsächlichen Bedürfnissen der TeilnehmerInnen – getroffen.*

An: Institute for International Research

W0056_Ref

- ☐ **JA**, ich nehme an folgendem Training teil:
„Key Account: Der Krankenhausweg“ von 30. – 31. Oktober 2013 (20194) in Wien. Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

Teilnahmegebühr (exkl. 20% MwSt.),
 einschließlich Dokumentation, Mittagessen und Getränken pro Person:
 bei Anmeldung bis **16. August 2013** € **1.595,-**
 bei Anmeldung bis **04. Oktober 2013** € **1.695,-**
 bei Anmeldung bis **30. Oktober 2013** € **1.795,-**

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

1. Teilnehmer:

Nachname: Vorname:
 Position: Abteilung:
 E-Mail: Telefon/Fax*:
 Firma: Straße: PLZ/Ort:
 Branche: Datum: Unterschrift: ✍

2. Teilnehmer:

Nachname: Vorname:
 Position: Abteilung:
 E-Mail: Telefon/Fax*:
 Firma: Straße: PLZ/Ort:
 Branche: Datum: Unterschrift: ✍

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

☐ Teilnehmer 1 ☐ Teilnehmer 2

Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Vor-/Nachname: Position/Abt.:
 Telefon/Fax*: E-Mail:

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

Vor-/Nachname: Position/Abt.:
 Telefon/Fax*: E-Mail:

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

Rücktritt: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von 2 Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters zur ursprünglich gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: IIR behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor.