Die Unternehmen der
Medizintechnologie :
www.bvmed.de

Zuwendungen im Gesundheitsmarkt

Musterverträge

zu ausgewählten Kooperationsformen zwischen Medizinprodukteunternehmen sowie medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern

BVMed
Gesundheit gestalten

Verband der
Krankenhausdirektoren
Deutschlands e.V.

© Copyright by
BVMed – Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Januar 2017

Vervielfältigungen, auch auszugsweise, sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung des BVMed gestattet.

Alleinverkauf durch:
Med**Inform** c/o BVMed,
Reinhardtstr. 29 b, 10117 Berlin,
Tel.: +49 (0)30 246 255-0
Fax: +49 (0)30 246 255-55
E-Mail: info@bvmed.de

Musterverträge

zu ausgewählten Kooperationsformen zwischen Medizinprodukteunternehmen sowie medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern

Vorwort zur Neuauflage

Die Zusammenarbeit zwischen Medizinprodukteunternehmen und Ärzten sowie medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern ist notwendig für die Weiterentwicklung innovativer Untersuchungs- und Behandlungsmethoden mit Medizinprodukten, ist wichtig für eine qualitativ hochwertige Gesundheitsversorgung und sie ist politisch erwünscht. Doch sie braucht neben den geltenden gesetzlichen Regeln konkrete Empfehlungen und Handlungsvorgaben für eine praxistaugliche Umsetzung. Die gemeinsamen Musterverträge vom Verband der Krankenhausdirektoren Deutschlands e. V. (VKD) und dem Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) bieten seit Jahren eine bewährte Grundlage für die rechtmäßige Zusammenarbeit im Gesundheitsmarkt. Sie sind bei Unternehmen, Krankenhäusern und Anwälten gleichermaßen anerkannt und nachgefragt.

Durch das Mitte 2016 verabschiedete Gesetz zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen mit §§ 299 a, b des Strafgesetzbuches wurden die bestehenden rechtlichen Grundlagen ergänzt. Dies machte eine Überprüfung der bisherigen Musterverträge erforderlich. Das Ergebnis ist eine weitgehend redaktionelle Änderung, die Berücksichtigung der Rechtsprechung sowie eine Anpassung der Terminologie an den Kodex Medizinprodukte (Stand September 2016).

Wir wünschen uns, dass diese Musterverträge weiterhin als Grundlage für die Zusammenarbeit im Gesundheitsmarkt dienen und von den Beteiligten auch zukünftig zahlreich genutzt werden.*

Berlin, im Januar 2017

Dr. Meinrad Lugan
Vorstandsvorsitzender
Bundesverband Medizintechnologie e. V.
(BVMed)

Dr. Josef Düllings
Präsident
Verband der Krankenhausdirektoren
Deutschlands e. V. (VKD)

* Der Leitfaden wurde überarbeitet von Dr. Peter Dieners (Clifford Chance Deutschland LLP); Jan Szemjonneck (Clifford Chance Deutschland LLP); Joachim M. Schmitt (BVMed); Björn Kleiner (BVMed).

Musterverträge

zu ausgewählten Kooperationsformen zwischen Medizinprodukteunternehmen sowie medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern

Vorwort

Medizinprodukteunternehmen stehen täglich in einer Vielzahl von Arbeitsbeziehungen und Kontakten zu Beschäftigten medizinischer Einrichtungen. Dies betrifft nicht nur den Vertrieb und die Bewerbung von Produkten sowie die Beratung von Ärzten beim Einsatz von Medizinprodukten.

Vielmehr sind die Hersteller von Medizinprodukten auch auf eine enge Zusammenarbeit mit den Kliniken und Ärzten insbesondere in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie der klinischen Erprobung angewiesen. Schließlich hängen sachgerechte Therapieentscheidungen sowie die richtige Anwendung von Medizinprodukten entscheidend davon ab, dass Ärzte den Anschluss an den aktuellen Forschungs- und Wissensstand halten.

Während die Rechtsordnung im Bereich des Absatzes von Medizinprodukten eine strikte Trennung zwischen Industrie und Ärzten vorschreibt, um Beschaffungs- und Therapieentscheidungen möglichst unbeeinflusst zu lassen, erfordert die notwendige Kooperation der Medizinprodukteindustrie einerseits und Ärzten sowie Kliniken andererseits ein besonderes Näheverhältnis. Aus dem Spannungsverhältnis einer "strikten Trennung" und gleichzeitig "engen Kooperation" entsteht eine Vielfalt rechtlicher Probleme, die in der Praxis bewältigt werden müssen. Die Bewältigung dieser Probleme ist nicht immer einfach.

Der Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) hat jeweils – in enger Zusammenarbeit mit anderen führenden Verbänden des Gesundheitswesens – durch die Herausgabe des Kodex "Medizinprodukte" sowie seine Mitarbeit an dem "Gemeinsamen Standpunkt zur strafrechtlichen Bewertung der Zusammenarbeit zwischen Industrie, medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern" zu der inzwischen erreichten Klarheit beigetragen, unter welchen Bedingungen die Zusammenarbeit erfolgen kann.

Der Verband der Krankenhausdirektoren e. V. (VKD) hat darauf aufmerksam gemacht, dass in Folge der Vielfalt der Zuwendungsarten und der administrativen Erfordernisse die praxisgerechte Umsetzung dennoch im Einzelfall nicht immer einfach ist. Zahlreiche Nachfragen haben die Notwendigkeit eines Leitfadens "Musterverträge" zu ausgewählten Kooperationsformen bei der Zusammenarbeit von Medizinprodukteunternehmen mit Ärzten und mit Kliniken belegt. Mit diesem Leitfaden soll allen Beteiligten eine Hilfestellung bei der Ausgestaltung ihrer Verträge gegeben werden.

Der Leitfaden ist in zwei Teile gegliedert. In seinem ersten Teil werden zunächst allgemeine Grundsätze der Zusammenarbeit zwischen Medizinprodukteunternehmen erläutert. Daran schließt sich der zweite Teil an, der einzelne, typischerweise relevante Kooperationsformen im Detail erläutert und jeweils einen Mustervertrag mit entsprechenden Klauseln bereithält.

Die Musterverträge können naturgemäß nicht jeden denkbaren Einzelfall erfassen. Sie sollen daher vor allem die wesentlichen Vertragselemente und hierbei zu berücksichtigenden Gesichtspunkte beschreiben und am Beispiel von fünf Vertragsmustern die Erstellung von konkreten Verträgen für den jeweiligen Einzelfall erleichtern.*

Berlin, im Mai 2006

Anton J. Schmidt
Vorstandsvorsitzender
Bundesverband Medizintechnologie e. V.
(BVMed)

Heinz Kölking
Präsident
Verband der Krankenhausdirektoren e. V.
(VKD)

* Der Leitfaden wurde erstellt und bearbeitet von Carsten Clausen, Fresenius Kabi Deutschland GmbH; Holger Diener, BVMed; Dr. Peter Dieners, Clifford Chance; Christoph Hefele, Bristol-Myers Squibb; Rainer Hill, BVMed; Dr. Mathias Klümper, Clifford Chance; Dr. Lorenz Ködderitzsch, Johnson & Johnson; Peter Löbus, VKD; Joachim M. Schmitt, BVMed

Inhalt

		Seite
A.	**Prinzipien der Zusammenarbeit**	**9**
	I. Trennungsprinzip	**9**
	II. Transparenz-/Genehmigungsprinzip	**9**
	III. Äquivalenzprinzip	**10**
	IV. Dokumentationsprinzip	**11**
B.	**Einzelne Kooperationsformen**	**12**
	I. Referentenvertrag	**12**
	1. Definition	12
	2. Vertragspartner	12
	3. Legitimation	12
	4. Vergütung	12
	5. Beispiel	13
	II. Beratervertrag	**14**
	1. Definition	14
	2. Vertragspartner	14
	3. Legitimation	14
	4. Vergütung	14
	5. Beispiel	15
	III. Unterstützung der Teilnahme an Fort- und Weiterbildungs- veranstaltungen	**16**
	1. Definition	16
	2. Vertragspartner	16
	3. Legitimation	16
	4. Umfang der Unterstützungsleistungen	16
	5. Beispiel eines Einladungsschreibens	17
	6. Beispiel einer Erklärung des Dienstherrn	17
	IV. Sponsoring-/Werbevertrag	**18**
	1. Definition	18
	2. Vertragspartner	18
	3. Legitimation	18
	4. Vergütung	18
	5. Beispiel	19
	Sponsoring-/Werbevertrag	19
	V. Geldspende	**20**
	1. Definition	20
	2. Spendenempfänger	20
	3. Legitimation	20
	4. Beispiel eines Anschreibens an eine medizinische Einrichtung	21
	5. Beispiel einer Bestätigung durch die medizinische Einrichtung	21
	VI. Weiterführende Literatur	**22**

A. Prinzipien der Zusammenarbeit

Bei der Zusammenarbeit eines Medizinprodukteunternehmens mit Ärzten, medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern sind eine Reihe von Grundsätzen zu beachten, die sicherstellen sollen, dass die jeweilige Kooperationsform in Einklang mit den einschlägigen rechtlichen Vorschriften, aber auch mit den Regelungen des ärztlichen Berufsrechts, dem "Kodex Medizinprodukte" und dem "Gemeinsamen Standpunkt" der Verbände steht. Bei diesen Grundsätzen handelt es sich um

> das Trennungsprinzip;

> das Transparenz-/Genehmigungsprinzip;

> das Äquivalenzprinzip und

> das Dokumentationsprinzip.

I. Trennungsprinzip

Das Trennungsprinzip besagt, dass Zuwendungen an Klinikärzte und andere Mitarbeiter medizinischer Einrichtungen sowie an niedergelassene Ärzte nicht missbraucht werden dürfen, um diese hierdurch in ihren Therapie-, Verordnungs- und Beschaffungsentscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen. Es soll bereits der Eindruck vermieden werden, dass durch Zuwendungen Einfluss auf Beschaffungsentscheidungen genommen werden soll. Es dürfen ferner keine Leistungen gewährt werden, die privaten Zwecken des jeweiligen Empfängers dienen.

Zulässig ist demnach etwa:

> die Übernahme bestimmter Kosten für die Teilnahme an Fortbildungsveranstaltungen oder Fachkongressen in angemessenem Maße. Die Übernahme von Kosten darf jedoch nicht Gegenleistung für die Beschaffung von Medizinprodukten oder "Belohnung" für ein bestimmtes Beschaffungsverhalten sein.

> die Zahlung einer im Verhältnis angemessenen Vergütung für die Erbringung einer bestimmten ärztlichen Leistung im Rahmen eines Vertrages.

Im Klinikbereich kann bereits der mögliche Eindruck einer unzulässigen Einflussnahme dadurch ausgeschlossen oder zumindest weitgehend gemindert werden, dass Verträge nicht mit einzelnen Klinikärzten bzw. Mitarbeitern medizinischer Einrichtungen, sondern in der Regel vorrangig mit der medizinischen Einrichtung selbst geschlossen werden. Dies gilt zumindest in den Fällen, in denen Personal- und Sachmittel der medizinischen Einrichtung für die Durchführung der Zusammenarbeit in Anspruch genommen werden. Honorarzahlungen kommen damit nicht dem Klinikarzt persönlich, sondern der medizinischen Einrichtung zugute.

II. Transparenz-/Genehmigungsprinzip

Das Transparenz-/Genehmigungsprinzip besagt, dass Zuwendungen, durch die Klinikärzte oder andere Mitarbeiter medizinischer Einrichtungen begünstigt werden können, gegenüber den jeweiligen Dienstherren bzw. Arbeitgebern offen gelegt (Transparenzprinzip) und von diesen genehmigt (Genehmigungsprinzip) werden müssen. Die tatsächliche und rechtliche Vorprüfung eines Vorgangs durch den Dienstherrn bzw. Arbeitgeber schließt in der Regel bereits den mögli-

chen Eindruck aus oder reduziert diesen zumindest weitgehend, durch die Zuwendung solle Einfluss auf dienstliche Entscheidungen des Arztes, insbesondere auf Beschaffungsentscheidungen, genommen werden. Die strikte Einhaltung des Transparenz-/Genehmigungsprinzips entspricht zudem dienstrechtlichen Anforderungen und verhindert gleichzeitig eine Strafbarkeit wegen Vorteilsgewährung bzw. Vorteilsannahme.

Zur Einhaltung des Transparenz-/Genehmigungsprinzips reicht regelmäßig aus:

> die Genehmigung des Dienstherrn in schriftlicher Form,

> die Vorlage der schriftlichen Genehmigung beim Unternehmen.

III. Äquivalenzprinzip

Nach dem Äquivalenzprinzip müssen bei Vertragsbeziehungen Leistung und Gegenleistung in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Die Bemessung der Vergütung für Leistungen, die Ärzte und medizinische Einrichtungen für Medizinprodukteunternehmen erbringen, soll sich insbesondere nach dem Umfang der Leistung, dem Zeitaufwand sowie der besonderen Qualifikation des Vertragspartners richten. Die Vergütung muss sich dabei im Rahmen dessen halten, was bei entsprechenden vertraglichen Beziehungen üblich ist.

Ob Leistung und Gegenleistung in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen, beurteilt sich unter anderem danach, ob die Vergütung in einem vernünftigen, also sachlich gerechtfertigten Verhältnis zu dem Zeitaufwand und zu dem Schwierigkeitsgrad der Aufgabenstellung steht. Auch weitere Kriterien, wie die individuelle Kompetenz des ärztlichen Vertragspartners, sind bei der Feststellung der Angemessenheit von Leistung und Gegenleistung von Bedeutung. Ein Anhaltspunkt für die Beurteilung der Angemessenheit kann hierbei auch die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) sein.

Ärzten können auch die in Erfüllung der ihnen obliegenden vertraglichen Leistungen entstehenden angemessenen Auslagen und Spesen erstattet werden. Dies ist etwa dann der Fall, wenn im Rahmen der Erfüllung von vertraglich vereinbarten Beratungsleistungen eines Arztes gegenüber dem Unternehmen eine Reise oder eine Hotelunterbringung notwendig wird.

Zulässig sind demnach:

> Die Erstattung von "Economy-Class"-Flugtickets; des Weiteren die Erstattung von Übernachtung in Hotels unterhalb der Luxuskategorie.

> Arbeitsessen in üblichem Umfang (Arbeitsessen in Luxus- oder Gourmetrestaurants sowie im Rahmen der sogenannten Erlebnisgastronomie sind dagegen nicht zulässig).

IV. Dokumentationsprinzip

Nach dem Dokumentationsprinzip soll die Einhaltung der vorgenannten Grundsätze bei allen Formen der Zusammenarbeit mit Ärzten und medizinischen Einrichtungen schriftlich belegt werden. Vereinbarungen mit Ärzten und medizinischen Einrichtungen sind daher schriftlich zu treffen. Die ordnungsgemäße Erbringung der vertraglich vereinbarten Leistung ist ebenfalls durch geeignete Unterlagen (z. B. Rechnungen, Aufstellungen der erbrachten Leistungen, schriftliche Berichte, Manuskripte etc.) nachzuweisen. Gegebenenfalls sind auch Anhaltspunkte für die Angemessenheit der vereinbarten Vergütung (z. B. besondere Qualifikation des Vertragspartners) zu dokumentieren.

Zulässig ist demnach:

> nur eine schriftliche Kooperationsvereinbarung;

> nur die vollständige Wiedergabe von Leistung und Gegenleistung im Vertragstext.

B. Einzelne Kooperationsformen

I. Referentenvertrag

1. Definition

Durch einen Referentenvertrag verpflichtet sich der Arzt oder ein anderer Klinikmitarbeiter, etwa anlässlich einer Fort- und Weiterbildungsveranstaltung, einen Fachvortrag für ein Medizinprodukteunternehmen zu halten. Das Thema des Vortrages muss dabei in Zusammenhang mit Produkten des Medizinprodukteunternehmens oder von diesem entwickelten Therapien etc. stehen.

2. Vertragspartner

In aller Regel werden Referentenverträge auf Grund der höchstpersönlichen Leistungserbringung nicht mit einer medizinischen Einrichtung, sondern mit Einzelpersonen (vor allem Ärzten) geschlossen. Sofern der Referent bei einer medizinischen Einrichtung beschäftigt ist, muss vorab das Einverständnis des jeweiligen Dienstherrn/Arbeitgebers eingeholt werden (Transparenz- und Genehmigungsprinzip).

3. Legitimation

Die Vertragsbeziehung darf nicht dazu genutzt werden, auf Beschaffungsentscheidungen zugunsten des eigenen Unternehmens Einfluss zu nehmen (Trennungsprinzip).

Der Vertragsschluss ist ferner nur dann zulässig, wenn der Medizinproduktehersteller ein sachlich begründetes Interesse an der Durchführung des Vertrages hat. Dieses legitime Interesse besteht nur dann, wenn der Vortrag einen Bezug zu den Tätigkeitsfeldern des Unternehmens aufweist. Dies setzt in aller Regel voraus, dass sich das Referat mit Produkten des Unternehmens befasst oder sich auf damit in Zusammenhang stehende Therapieformen bezieht. Um dem Dokumentationsgrundsatz zu genügen, sind die Vortragsunterlagen des Referenten zu den Akten zu nehmen. Der Referent muss über die erforderlichen Fachkenntnisse auf dem jeweiligen Gebiet verfügen.

4. Vergütung

Im Rahmen von Referentenverträgen können neben einem angemessenen Honorar auch Reise- und Übernachtungskosten sowie Verpflegungskosten in angemessenem Umfang übernommen werden, die in Zusammenhang mit dem Referat notwendigerweise anfallen. Rein private Kosten (z. B. für mitreisende Begleitpersonen, Telefon, Theaterbesuche etc.) dürfen nicht Teil der Vergütung sein oder als Auslagen erstattet werden.

5. Beispiel

Referentenvertrag[1]

zwischen

[Medizinproduktehersteller] (im Folgenden "Auftraggeber" genannt) und

[Name des Arztes] (im Folgenden "Referent" genannt), tätig als *[angestellter oder beamteter Arzt/Oberarzt/Chefarzt]* bei *[Name und Adresse der medizinischen Einrichtung]* (im Folgenden "medizinische Einrichtung" genannt)

§ 1 Vertragsgegenstand

a) *[Ausführungen zum Tätigkeitsgebiet des Unternehmens]*[2]

b) Der Referent ist ein Experte auf dem Gebiet der/des *[Ausführungen zum Lehr-/Forschungs-/Arbeitsgebiet]*.

§ 2 Leistung des Referenten

a) *[Genaue Ausführung zur Leistungspflicht: Thema des Referats, Dauer, Ort der Veranstaltung etc.]* Der Referent wird an geeigneter Stelle auf die Unterstützung durch den Auftraggeber hinweisen.[3]

b) Der Referent wird dem Auftraggeber nach Abschluss der Tätigkeit Kopien der für den Vortrag erstellten Unterlagen (Manuskript/Präsentationsfolien etc.) überlassen.

§ 3 Vergütung und Aufwendungsersatz

a) Der Referent erhält für die Abgeltung sämtlicher Leistungen nach diesem Vertrag ein Honorar von *EUR [...]*. 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 Vergütung und der Aufwendungsersatz werden fällig mit Eingang einer ordnungsgemäßen Rechnung, welche gegebenenfalls auch Belege für die geltend gemachten Reise- und Übernachtungskosten zu umfassen hat. Die Auszahlung erfolgt auf folgendes Konto: *[Kontodaten des Referenten]*.

§ 4 Schutzrechte[4]

Für den Fall, dass der Referent im Rahmen seiner Tätigkeit für den Auftraggeber Urheberrechte und/oder verwandte Schutzrechte im Sinne des Urhebergesetzes erwerben sollte, räumt der Referent bereits hiermit dem Auftraggeber die ausschließlichen, zeitlich, räumlich und inhaltlich unbeschränkten, unwiderruflichen, übertragbaren, unterlizenzierbaren und unbefristeten Nutzungsrechte ein. Die eingeräumten Nutzungsrechte beinhalten insbesondere auch die Rechte zur Vervielfältigung und Verbreitung, zur Bearbeitung und Umgestaltung, zur Übersetzung in fremde Sprachen und zur Nutzung der Arbeitsergebnisse in analoger und digitaler Form.

§ 5 Wirksamkeit des Vertrages und Kündigung[5]

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 ordentlich gekündigt werden. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

[Name des Unternehmens]

_____

Ort, Datum, Unterschrift

[Name des Referenten]

_____

Ort, Datum, Unterschrift

Aus steuerrechtlichen Gründen ist es notwendig, dass Sie Ihre Privatadresse angeben:[6]

Genehmigung der medizinischen Einrichtung (Dienstherr/Arbeitgeber/Verwaltung)[7]

Wir, *[Name der medizinischen Einrichtung]*, haben den vorstehenden Vertrag – insbesondere auch dessen § 4 – zur Kenntnis genommen, erklären uns mit ihm einverstanden und genehmigen ihn. Etwaige zuvor vom Referenten der medizinischen Einrichtung eingeräumte Nutzungsrechte beeinträchtigen nicht die dem Auftraggeber in diesem Vertrag eingeräumten Nutzungsrechte.

Name in Druckbuchstaben: _____

Funktion: _____

Ort, Datum: _____

Stempel, Unterschrift: _____

---

1 Vertragsmuster für einen Referentenvertrag mit einem angestellten Klinikarzt in Nebentätigkeit. Dieses Vertragsmuster kann ebenfalls 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 Zur Sicherstellung einer größtmöglichen Transparenz kann zusätzlich geregelt werden, dass der Referent an geeigneter Stelle auf die Unterstützung durch den Auftraggeber hinweisen wird.

4 Im Rahmen eines Referentenvertrages werden durch den Referenten in der Regel keine Erfindungen gemacht, an deren Aneignung das Medizinprodukteunternehmen Interesse hat. Sollte dies im Einzelfall jedoch der Fall sein, könnte sich die Aufnahme einer entsprechenden Erfindungsklausel unter Einbeziehung der medizinischen Einrichtung anbieten (siehe hierzu Fußnote 3 zum Beratervertrag).

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 eine allgemeine dienstrechtliche Nebentätigkeitsgenehmigung handelt, sondern um die Genehmigung der konkreten Kooperation durch den Dienstherrn/Arbeitgeber.

II. 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 im Rahmen von Forschung und Entwicklung, bei Anwendungsproblemen oder besonderen Indikationen oder die Vermittlung von spezifisch 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 (Transparenz-/Genehmigungsprinzip).

3. Legitimation

Der Abschluss eines Beratervertrages kommt nur dann in Betracht, wenn seitens des Medizinprodukteunternehmens ein tatsächlicher Bedarf für die Beratungsleistung besteht, der in jedem Einzelfall sorgfältig geprüft und dokumentiert werden muss. Außerdem muss die Entscheidung, den Vertrag mit einem bestimmten Arzt zu schließen, durch dessen besondere Fachkompetenz legitimiert sein. Auch diese muss das Medizinprodukteunternehmen ausreichend belegen und dokumentieren.

4. Vergütung

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

5. Beispiel

Beratervertrag[1]

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 Produktanwendung 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) *[Genaue 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 in nachvollziehbarer Form die erbrachten Beratungsleistungen auflistet. Die Berichte enthalten auch die für die Beratungsleistungen aufgewendeten Zeiten.

§ 3 Vergütung und Aufwendungsersatz

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 Vergütung wird fällig mit Eingang einer ordnungsgemäßen Rechnung, welche insbesondere auch jeweils die Berichte des Beraters und gegebenenfalls Belege für die geltend gemachten Reise- und Übernachtungskosten zu umfassen hat. Die Auszahlung der Vergütung erfolgt in Teilbeträgen nach jedem Zwischenbericht und nach dem Schlussbericht auf folgendes Konto: *[Kontodaten des Beraters]*.

§ 4 Ergebnisse und Schutzrechte[4]

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 Kündigung[5]

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 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]

Genehmigung[7]

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, PharmR 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.

III. Unterstützung der Teilnahme an Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen

1. Definition

Bei der Unterstützung einer Teilnahme von Ärzten an Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen ist danach zu unterscheiden, ob es sich um eine aktive oder um eine passive Teilnahme handelt. Die aktive Teilnahme betrifft im Regelfall einen Vortrag oder eine Präsentation eines Arztes für ein Medizinprodukteunternehmen und erfordert den Abschluss eines Referentenvertrages (siehe hierzu Teil B, I.). Bei der passiven Teilnahme an Veranstaltungen ist zwischen so genannten unternehmenseigenen und fremdorganisierten Veranstaltungen zu differenzieren. Zu den unternehmenseigenen Veranstaltungen zählen vor allem Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen von Medizinprodukteunternehmen zu Produkten und damit im Zusammenhang stehender Therapien dieser Unternehmen. Bei fremdorganisierten Veranstaltungen handelt es sich dagegen beispielsweise um Kongresse, Symposien oder Konferenzen, die von Dritten organisiert oder veranstaltet werden (etwa von medizinischen Fachgesellschaften oder Kongressveranstaltern).

2. Vertragspartner

Die angebotene Unterstützung kann von der medizinischen Einrichtung selbst angenommen werden. In diesem Fall nimmt der Arzt im Rahmen seiner Dienstausübung für die medizinische Einrichtung an der Veranstaltung teil. Sollte der Arzt nicht im Rahmen seiner Dienstausübung für die medizinische Einrichtung teilnehmen, muss der Dienstherr bzw. Arbeitgeber (im Regelfall die Verwaltung der medizinischen Einrichtung) die Übernahme der Kosten durch das Medizinprodukteunternehmen genehmigen. Dies gilt auch, wenn die Teilnahme an der Veranstaltung nicht während der Arbeitszeit erfolgt.

3. Legitimation

Eine angemessene Kostenübernahme kommt nur dann in Betracht, wenn die Veranstaltung der Vermittlung und Verbreitung von berufsbezogenem Wissen dient, einen Bezug zu dem Tätigkeitsgebiet des teilnehmenden Arztes aufweist und der wissenschaftliche Charakter der Veranstaltung im Vordergrund steht. Zweifel an der Sachbezogenheit können vermieden werden, wenn derartige Veranstaltungen nicht in besonders luxuriösen Einrichtungen stattfinden.

4. Umfang der Unterstützungsleistungen

Bei unternehmensinternen Veranstaltungen können die Kosten für Hin- und Rückreise sowie für die Übernachtung in angemessenem Umfang übernommen werden. Daneben ist bei solchen Veranstaltungen auch eine Bewirtung der Teilnehmer zulässig, soweit sie einen angemessenen Rahmen nicht überschreitet und von untergeordneter Bedeutung bleibt. Dagegen dürfen bei externen Veranstaltungen lediglich die Reise- und Übernachtungskosten (inklusive Frühstück, wenn es im Übernachtungspreis enthalten ist) in angemessener Höhe sowie ggf. auch die anfallenden Kongressgebühren übernommen werden.

5. Beispiel eines Einladungsschreibens

Einladung zu *[genaue Bezeichnung der Veranstaltung]*

[Anrede],

am *[Datum/Zeitraum]* findet *[genaue Bezeichnung der Veranstaltung]* in *[Ort]* statt. Unser Unternehmen möchte Ärzten, die auf dem Gebiet *[genaue Beschreibung des Fachgebietes]* tätig sind, die Teilnahme an dieser Veranstaltung ermöglichen *[z. B.: um Informationen über die sachgerechte Anwendung der Produkte zu vermitteln]*.

Wir laden Sie daher ein, an der Veranstaltung teilzunehmen. Wenn Sie unsere Einladung annehmen möchten, werden wir für Sie für den Zeitraum vom *[...]* bis *[...]* ein Einzelzimmer im Hotel *[...]* in Höhe von insgesamt EUR *[...]* sowie *entweder* eine Bahnfahrkarte 1. Klasse *oder* ein Flugticket (Economy-Class) zur Verfügung stellen. Bei Benutzung eines Pkw werden wir die steuerlich höchstzulässige Kilometerpauschale auf entsprechende schriftliche Abrechnung hin ersetzen. Die Reiseunterlagen würden wir Ihnen rechtzeitig vor Reiseantritt zusenden. *Optional bei internen Veranstaltungen*: Unsere Einladung umfasst auch die Bewirtung während der Dauer der Veranstaltung in angemessenem Umfang.

Die Gewährung der Unterstützung wird hierbei in keinerlei Zusammenhang mit etwaigen Geschäftsbeziehungen zwischen uns und Ihrer Einrichtung stehen. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass die Gewährung der Unterstützung nicht in der Erwartung erfolgt, dass diese Unterstützung bei zukünftigen Beschaffungs- und Verordnungsentscheidungen zugunsten von Produkten unseres Unternehmens Berücksichtigung findet.

Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass sich diese Einladung nicht auf Begleitpersonen erstreckt. Ferner ist es aus rechtlichen Gründen erforderlich, dass Ihr Dienstherr bzw. Arbeitgeber (d. h. die Verwaltung Ihrer Einrichtung) mit unserer Unterstützung und Ihrer Teilnahme an der Veranstaltung einverstanden ist oder diese genehmigt. Wir dürfen Sie daher bitten, die vorliegende Einladung auch von Ihrer Verwaltung unterschreiben zu lassen. Nach Erhalt des Schreibens können wir Ihnen die Reiseunterlagen zusenden.

Mit freundlichen Grüßen

Name des Unternehmens: _____

Ort, Datum: _____

Stempel, Unterschrift: _____

6. Beispiel einer Erklärung des Dienstherrn

Erklärung der *[Name der medizinischen Einrichtung]*

Wir haben das an *[Name, Dienst- und Privatanschrift des Klinikarztes]* gerichtete Schreiben zur Kenntnis genommen.

( )* Wir sind einverstanden, dass *[Name des Klinikarztes]* im Rahmen seiner Dienstausübung für unsere Einrichtung an der Veranstaltung teilnehmen wird, und nehmen die angebotene Unterstützung an.

( )* Wir sind einverstanden, dass *[Name des Klinikarztes]* außerhalb seiner Dienstausübung für unsere Einrichtung an der Veranstaltung teilnehmen wird. Mit der angebotenen Unterstützung Ihres Unternehmens sind wir einverstanden und genehmigen diese.

Name in Druckbuchstaben: _____

Funktion: _____

Ort, Datum: _____

Stempel, Unterschrift: _____

* *Zutreffendes bitte ankreuzen.*

IV. Sponsoring-/Werbevertrag

1. Definition

Gegenstand eines Sponsoring-/Werbevertrages ist die finanzielle Unterstützung einer Veranstaltung durch ein Medizinprodukteunternehmen. Diese Unterstützung erfolgt regelmäßig durch einen finanziellen Beitrag zu den Veranstaltungskosten. Als Gegenleistung erhält das Medizinprodukteunternehmen die Möglichkeit, imagefördernde Werbeaktivitäten im Zusammenhang mit der Veranstaltung durchzuführen.

2. Vertragspartner

Vertragspartner eines solchen Vertrages sind vorrangig medizinische Einrichtungen oder auch wissenschaftliche Fachgesellschaften und andere Organisationen.

Hat ein Klinikarzt bei der Anbahnung eines Sponsoring-/Werbevertrages mit einer unabhängigen Organisation (etwa einer wissenschaftlichen Fachgesellschaft oder einem Kongressveranstalter) vermittelnd oder initiativ mitgewirkt, ist eine Genehmigung des Dienstherrn/Arbeitgebers einzuholen.

3. Legitimation

Das Sponsoring ist grundsätzlich nur dann zulässig, wenn es sich um eine Veranstaltung handelt, die wissenschaftlichen Zwecken oder Aus- bzw. Weiterbildungszwecken dient und die eine gewisse Öffentlichkeitswirkung hat. Ferner muss das Medizinprodukteunternehmen ein nachvollziehbares und gerechtfertigtes Interesse an der Präsentation seiner Produkte und der Auslage von Produktinformationen anlässlich der geförderten Fachveranstaltung haben. Die entsprechende Fachveranstaltung muss inhaltliche Bezüge zu dem Einsatzbereich der Produkte des fördernden Medizinprodukteunternehmens aufweisen.

Eine finanzielle Unterstützung beispielsweise von Betriebsausflügen, Feierlichkeiten aus Anlass von Geburtstagen oder Dienstjubiläen, Weihnachtsfeiern etc. (sogenannte Sozialspenden) ist daher nicht möglich.

4. Vergütung

Die von dem Medizinprodukteunternehmen zu zahlende Standgebühr etc. muss angemessen sein. Hierbei sind insbesondere die Bedeutung der jeweiligen Fachveranstaltung für das Medizinprodukteunternehmen sowie die Art und der Umfang der eingeräumten Möglichkeit, imagefördernde Werbeaktivitäten durchzuführen, zu berücksichtigen.

5. Beispiel

Sponsoring-/Werbevertrag[1]

zwischen
[Medizinproduktehersteller] (im Folgenden "Auftraggeber" genannt) und
[Name und Geschäftsadresse der medizinischen Einrichtung (Klinikum) usw.] (im Folgenden "Veranstalter" genannt),
gesetzlich vertreten durch *[Dienstbezeichnung, bei Universitäten z. B. den Rektor, dieser vertreten durch den Kanzler, dieser vertreten durch den Verwaltungsdirektor],* ausführende Stelle: *[Bezeichnung]*

§ 1 Vertragsgegenstand

a) *[Ausführungen zum Tätigkeitsgebiet des Unternehmens]*[2]
b) Der Veranstalter führt am *[Datum in der Zeit vom (Anfangsdatum)* bis *(Enddatum)]* unter dem Titel *[Titel der Veranstaltung]* eine *[Art der Veranstaltung: Seminar/Kongress etc.]* zum Thema *[Thema]* (im Folgenden "Veranstaltung" genannt) durch. Die Veranstaltung ist in Anlage 1 zu diesem Vertrag näher beschrieben.

§ 2 Leistung des Veranstalters[3]

a) Im Rahmen der Veranstaltung soll der Auftraggeber die Möglichkeit erhalten, sich auf image- und werbewirksame Weise als *[Exklusiv-]*Sponsor zu präsentieren. Der Veranstalter wird den Auftraggeber dabei unterstützen.
b) Der Veranstalter bietet dem Auftraggeber die Gelegenheit und gewährt technische und organisatorische Unterstützung, an prominenter Stelle und in unmittelbarer räumlicher Nähe zu *[Ort]* einen von dem Auftraggeber entworfenen und konstruierten Produkt- und Informationsstand mit einer Fläche von bis zu *[Fläche]* m² zu errichten und während der Veranstaltung zu betreiben.
c) Der Veranstalter bietet dem Auftraggeber die Gelegenheit und gewährt technische und organisatorische Unterstützung,

> *[Anzahl]* Informationstafeln in den Veranstaltungsräumen bzw. an prominenter Stelle in den Eingangsbereichen zu den Veranstaltungsräumen aufzustellen;
> das Logo des Auftraggebers oder seiner Marken auf der Kopfseite der Veranstaltungsräume anzubringen (dasselbe gilt für Logos/Marken von mit dem Auftraggeber verbundenen Unternehmen);
> in den Veranstaltungsräumen Produkt- und Unternehmensinformationen auszulegen.

§ 3 Exklusivität[4]

Der Veranstalter wird dafür sorgen, dass der Auftraggeber – hinsichtlich seiner Produkte und solcher Produkte, die damit vergleichbar sind – als einziger Sponsor der Veranstaltung auftreten kann. Insbesondere darf der Veranstalter ohne vorhergehende ausdrückliche und schriftliche Erlaubnis des Auftraggebers die oben genannten oder ähnliche Leistungen im Rahmen der Veranstaltung nicht für solche Unternehmen erbringen oder solchen Unternehmen ermöglichen, die mit dem Auftraggeber im Wettbewerb stehen und gleiche oder vergleichbare Produkte herstellen oder vertreiben.

§ 4 Vergütung und Aufwendungsersatz[5]

Der Veranstalter erhält für die Abgeltung sämtlicher Leistungen nach diesem Vertrag eine Vergütung in Höhe von EUR *[...]*. Die gesetzliche Umsatzsteuer ist ggf. darin enthalten.

§ 5 Beteiligung Klinikarzt[6]

Mit Unterzeichnung des Vertrages erklärt der Veranstalter, dass ihm die Beteiligung von *[Name des Klinikarztes]* an dem Zustandekommen dieses Vertrages bekannt ist und er dies in seiner Funktion als Dienstherr/Arbeitgeber genehmigt.

[Name des Unternehmens]	*[Name der medizinischen Einrichtung]*
_____	_____
Ort, Datum, Unterschrift	Ort, Datum, Unterschrift
_____	_____

[1] Vertragsmuster für einen Vertrag mit einer medizinischen Einrichtung. Für den Fall, dass der Sponsor-/Werbevertrag unter Beteiligung eines Klinikarztes zustande gekommen ist, wäre die Genehmigung des Dienstherrn/Arbeitgebers erforderlich.

[2] Die Beschreibung des Tätigkeitsfeldes des Unternehmens ist nicht zwingend erforderlich, kann jedoch im Einzelfall sinnvoll sein. Jedenfalls sollte unternehmensintern sichergestellt sein, dass die Notwendigkeit der Unterstützung der Veranstaltung sowie der erhoffte Nutzen dokumentiert werden.

[3] Bei den aufgeführten Leistungen des Veranstalters handelt es sich lediglich um Beispiele typischer Leistungen anlässlich eines Sponsoring-/Werbevertrages für eine Veranstaltung. Darüber hinaus kommt noch eine Vielzahl von weiteren Möglichkeiten zur imagefördernden Darstellung in Betracht. Hierbei ist z. B. an einen mündlichen Hinweis des Veranstalters auf die Förderrolle im Rahmen der Eröffnungsrede oder die Vorführung eines Imagefilmes über das Medizinprodukteunternehmen zu denken.

[4] Diese Regelung zur Exklusivität ist eine Option für einen Sponsor-/Werbevertrag und ist nicht zwingend erforderlich.

[5] An dieser Stelle kann es empfehlenswert sein, dass der Veranstalter verpflichtet wird, Nachweise für die Werbemaßnahmen, etwa das Veranstaltungsprogramm, Flyer, Fotos der Werbebanner etc. vorzulegen, insbesondere wenn kein Mitarbeiter des Medizinprodukteunternehmens vor Ort ist.

[6] Für den Fall der Beteiligung eines Klinikarztes an dem Zustandekommen des Vertrages ist die Genehmigung der Beteiligung durch den Dienstherrn/Arbeitgeber erforderlich.

V. Geldspende

1. Definition

Die Geldspende stellt eine einseitige Leistungsbeziehung dar. Eine Spende kann daher immer nur zugunsten der Allgemeinheit und zweckgebunden erfolgen, d. h. zum Zwecke von Forschung und Lehre, zur Verbesserung der Gesundheits- oder Patientenversorgung, zu Aus- und Weiterbildungszwecken oder für sonstige mildtätige Zwecke.

2. Spendenempfänger

Empfänger einer Geldspende können nur gemeinnützige medizinische Einrichtungen sein, sofern diese in der Lage sind, eine Zuwendungsbestätigung im Sinne des Steuerrechts auszustellen. Dies können Körperschaften des öffentlichen Rechts sein (öffentliches Krankenhaus, Universitätskrankenhaus) oder auch gemeinnützige juristische Personen des Privatrechts (gGmbH). Die Spende darf nur gegen Erteilung einer Zuwendungsbestätigung im Sinne des Steuergesetzes gewährt werden.

3. Legitimation

Bei der Durchführung einer Spende an eine medizinische Einrichtung ist ein bestimmtes Prozedere einzuhalten. Hierzu können bis zu drei Erklärungen erforderlich sein. Die Annahmeerklärung der Spende durch die Verwaltung der medizinischen Einrichtung, die die Spende empfängt, muss immer vorliegen. Darüber hinaus sollten Spenden an medizinische Einrichtungen grundsätzlich auch von dem Träger der medizinischen Einrichtung genehmigt werden. Im Regelfall sind die Träger medizinischer Einrichtungen mit der Einwerbung bzw. Gewährung von Spenden für die genannten Zwecke generell einverstanden. Sofern eine generelle Genehmigung vorliegt, braucht daher im Einzelfall keine Genehmigung des Trägers eingeholt zu werden. Wenn ein Klinikarzt oder ein anderer Mitarbeiter der begünstigten medizinischen Einrichtung in die Spendengewährung – etwa durch Einwerbung der Spende zugunsten der medizinischen Einrichtung – involviert ist, muss darüber hinaus die Genehmigung des Dienstherrn/Arbeitgebers für die Einwerbung eingeholt werden. Die Funktion des Dienstherrn/Arbeitgebers wird in der Regel von der Verwaltung wahrgenommen.

Bei der Abwicklung von Spenden, d. h. der Zahlung der zu spendenden Summe, ist zu beachten, dass diese ausschließlich auf die von der Verwaltung der Einrichtung benannten Konten der medizinischen Einrichtung überwiesen werden dürfen. Für die erfolgte Überweisung der Spende an die medizinische Einrichtung oder eine andere Organisation ist im Gegenzug eine Zuwendungsbestätigung im Sinne des Steuerrechts auszustellen.

4. Beispiel eines Anschreibens an eine medizinische Einrichtung

Spende für *[Spendenzweck]*

[Anrede],

[auf vorherige Anfrage eines Klinikarztes:]
wir sind darauf angesprochen worden, ob wir Ihre Einrichtung durch Gewährung einer Spende für allgemeine mildtätige Zwecke [oder: zum Zwecke *(nähere Ausführungen zum Spendenzweck)*][1] unterstützen möchten. Wir sind gerne bereit, eine Spende in Höhe von *EUR [...]* zu gewähren.

[ohne vorherige Anfrage eines Klinikarztes:]
wie wir wissen, ist Ihre Einrichtung auf dem Gebiet *[nähere Angaben des betreffenden Gebietes]* tätig. Wir möchten Ihre Einrichtung durch Gewährung einer Spende in Höhe von *EUR [...]* zum Zwecke *[nähere Angabe des Spendenzwecks]* unterstützen.

Die Gewährung der Spende wird hierbei in keinerlei Zusammenhang mit etwaigen sonstigen Geschäftsbeziehungen zwischen uns und Ihrer Einrichtung stehen. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass die Gewährung der Spende auch nicht in der Erwartung erfolgt, dass diese Spende bei zukünftigen Beschaffungsentscheidungen zugunsten von Produkten unseres Unternehmens Berücksichtigung findet.

Aus rechtlichen Gründen ist uns allerdings die Gewährung der Spende nur dann möglich, wenn wir von Ihrer Einrichtung eine schriftliche Bestätigung erhalten, dass sie allein dem o. g. Zweck zugutekommt und Ihre Verwaltung vollumfänglich von der Gewährung der Spende Kenntnis genommen hat und hiermit einverstanden ist.

Aus steuerlichen Gründen hängt die Gewährung der Spende überdies davon ab, dass Ihre Einrichtung uns den Erhalt der Spende durch eine Zuwendungsbestätigung im Sinne des Steuerrechts bestätigt.

Sollte nach Verwendung der Spende für den oben genannten Spendenzweck noch ein Restbetrag verbleiben, ist Ihre Einrichtung frei, diesen Restbetrag für andere gemeinnützige Zwecke auf dem Gebiet *[Beschreibung des relevanten Gebietes]* zu verwenden.

Wenn Sie die Spende annehmen möchten, bitten wir Sie, die diesem Schreiben beigefügte Bestätigung zum Zeichen Ihres Einverständnisses auszufüllen, zu unterzeichnen und an uns zurückzusenden.

Nach unserer Kenntnis muss die Spendengewährung nicht eigens vom Träger Ihrer Einrichtung ausdrücklich genehmigt werden. Wir bitten Sie jedoch, dies noch einmal zu überprüfen.

Mit freundlichen Grüßen

5. Beispiel einer Bestätigung durch die medizinische Einrichtung

Bestätigung

Mit der Gewährung der Spende auf der Grundlage des obigen Schreibens vom *[...]* sind wir einverstanden. Die Spende wird allein dem dort genannten Spendenzweck zugutekommen. Den Erhalt der Spende werden wir durch eine Zuwendungsbestätigung im Sinne des Steuerrechts bestätigen. Einer Einzelfallgenehmigung des Trägers für die Annahme der Spende bedürfen wir nicht.

[auf vorherige Anfrage eines Klinikarztes:]
Wir wissen, dass Ihr Unternehmen von *[Name des Klinikarztes]* auf die Gewährung der Spende angesprochen worden ist. In unserer Funktion als Dienstherr/Arbeitgeber erklären wir uns hiermit einverstanden und genehmigen dies.

Die Spende soll auf folgendes Konto unserer Einrichtung überwiesen werden *[Bank, IBAN, BIC, Kontoinhaber, Zahlungsvermerk]*: _____

Name in Druckbuchstaben: _____
Funktion: _____
Ort, Datum: _____
Stempel, Unterschrift: _____

[1] Eine Spende kann an einen Spendenempfänger zum einen für allgemeine mildtätige Zwecke gegeben werden. In diesem Fall sind keine weiteren Ausführungen zum Spendenzweck erforderlich. Daneben kann eine Spende aber auch zweckgebunden, etwa zur Förderung der Forschung und Lehre gegeben werden. Dann sollte an dieser Stelle der verfolgte Spendenzweck kurz beschrieben werden.

VI. Weiterführende Literatur

1. "Kodex Medizinprodukte"
   (Stand September 2016):

   https://www.bvmed.de/de/recht/healthcare-compliance/kodex-medizinprodukte
   (Letzter Zugriff: 30.12.2016)

2. Der "Gemeinsame Standpunkt zur strafrechtlichen Bewertung der Zusammenarbeit zwischen Industrie, medizinischen Einrichtungen und deren Mitarbeitern"
   (Stand September 2000):

   https://www.bvmed.de/de/recht/healthcare-compliance/kodex-medizinprodukte/gemeinsamer-standpunkt-1 (Letzter Zugriff: 30.12.2016)

3. (Muster-)Berufsordnung für die deutschen Ärztinnen und Ärzte
   (Stand 2015):

   http://www.bundesaerztekammer.de/recht/berufsrecht/muster-berufsordnung-aerzte/muster-berufsordnung/ (Letzter Zugriff: 30.12.2016)

4. Dr. Peter Dieners: Handbuch Compliance im Gesundheitswesen: Kooperation von Ärzten, Industrie und Patienten, 3. Auflage, München 2010.

BVMed – Bundesverband
Medizintechnologie e. V.
Reinhardtstr. 29 b
10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 246 255-0
Fax: +49 (0)30 246 255-99
www.bvmed.de