



Ralph Schäfer



Astrid Tomczak

Der Teufel trägt Prada? Das neue Antikorruptionsgesetz im Gesundheitswesen

Teil 3: Praxisbeispiele zur Anwendung Interview mit A. Tomczak und R. Schäfer, München

Im letzten Teil der Mini-Serie zum Antikorruptionsgesetz sollen weitere Praxisbeispiele erörtert werden, die zu verhänglichen Situationen im Sinne des neuen Strafrechtsparagraphen führen können. Darüber hinaus gibt es noch Hinweise, die helfen können, kritische Konstellationen erst gar nicht entstehen zu lassen. Im Interview mit Medizinconsultant Astrid Tomczak und Rechtsanwalt Ralph Schäfer haben wir die wichtigsten Fakten für Sie zusammengestellt.

Ästhetische Dermatologie:

Herr Schäfer, in der Branche ist es durchaus üblich, dass Veranstaltungen von Unternehmen finanziell unterstützt werden. Wie ist diese Tatsache im Sinne des Antikorruptionsgesetzes zu werten?

R. Schäfer:

Der Bereich des Sponsorings ist geradezu prädestiniert, Angriffsflächen für die Ermittlungstätigkeiten der Staatsanwaltschaften zu bieten. Einer Vorteilsgewährung in Form der Finanzierung von Veranstaltungen steht keine "greifbare Gegenleistung" entgegen; es stehen sich Leistung und Gegenleistung nicht gleichwertig gegenüber. Dies kann den Eindruck einer Unrechtsvereinbarung erwecken. Um diesem Eindruck entgegenzusteuern, sollten folgende Rahmenbedingungen beachtet werden: Offenlegung des Sponsorings bei der Ankündigung und Durchführung der Veranstaltung; Keine Einflussnahme des Sponsors auf Art und Inhalt der Veranstaltung; Kennzeichnung der Werbeaussagen des Sponsors; Angemessenheit des Sponsorbetrages. Eine finanzielle Unterstützung von Weihnachts- und Geburtstagsfeiern, Betriebsausflügen oder eines "Tags der offenen Tür" sind unzulässig. Grundsätzlich gilt auch in diesem Bereich: Was berufsrechtlich zulässig ist, kann auch nach den

neuen Antikorruptionsvorschriften nicht unzulässig sein. Bei Ärzten sind insoweit die Grundsätze in § 32 Abs. 3 (M)BO-Ärzte festgelegt, wonach Sponsoring ausschließlich für die Finanzierung des wissenschaftlichen Programms ärztlicher Fortbildungsveranstaltungen und nur in angemessenem Umfang erlaubt ist. Allerdings fehlt zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch die konkrete Bestimmung dessen, was Strafgerichte künftig (noch) als angemessen betrachten und was nicht. Hier empfiehlt sich ein aufmerksames Beobachten der konkreten Ausgestaltung durch die Staatsanwaltschaften und Gerichte.

Ästhetische Dermatologie:

Auch Rabatte sind immer wieder ein Thema. Auf welche Aspekte muss ich als Unternehmen achten, wenn ich Rabatte auf meine Produkte geben möchte, und was darf ich als Arzt annehmen?

R. Schäfer:

Bei branchenüblichen und allgemein gewährten Rabatten und Skonti kann es bereits nach der Gesetzesbegründung an der Unrechtsvereinbarung fehlen, da diese nicht als Gegenleistung für eine konkrete Bezugsentscheidung gewährt würden, sondern allgemein gegenüber jedermann angebo-

ten würden. Im Umkehrschluss lässt sich also feststellen, dass im Falle von Rabatten, die als Gegenleistung für konkrete Bezugsentscheidungen gewährt werden, die Alarmglocken bei den Ermittlungsbehörden anfangen zu schrillen. In entsprechenden Fallkonstellationen wird der Transparenz der Bezugsentscheidung und der hierüber erstellten Dokumentation erhebliche Bedeutung zukommen.

Ästhetische Dermatologie:

Da es bis dato noch keine Rechtsprechung zum neuen Gesetz gibt und der Gesetzestext viele Unschärfen enthält, besteht eine große Unsicherheit im Markt, was nun erlaubt ist und was nicht. Was empfehlen Sie Ihren Kunden im Beratungsgespräch, Frau Tomczak?

A. Tomczak:

Die Unsicherheit ist tatsächlich sehr groß, und egal, wie viele Fallbeispiele wir besprechen, die Realität wird immer neue Konstellationen produzieren, an die wir heute noch gar nicht denken. Empfehlenswert ist daher zur Vermeidung des "bösen Scheins" die generelle Einhaltung der vier Antikorruptionsprinzipien bei jedem neu auftauchenden Sachverhalt:

- **Äquivalenzprinzip:** Leistung und Gegenleistung müssen in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Ich empfehle die Orientierung an den gängigen Marktpreisen z.B. im Falle von Referentenhonoraren. Diese sind in der Branche kein Geheimnis. Bewege ich mich in diesem Rahmen, muss ich keine Bedenken haben.
- **Trennungsprinzip:** Es ist auf jede Koppelung von Zuwendung und Umsatzgeschäften zu verzichten. Die Zahlung eines angemessenen Honorars für eine Anwendungsbeobachtung ist in Ordnung, die Koppelung mit kostenfreien Produkten als On-top-Entgelt dagegen nicht.
- **Transparenzprinzip:** Zuwendungen sind transparent zu gestalten und ggf. gegenüber Behörden offenzulegen. Damit ist gemeint, dass z.B. im Falle einer Kongresspräsentation auf der ersten Folie dargelegt wird, ob und welche Unterstützung der Sprecher vom Hersteller er-

halten hat. Dies hilft dem Publikum auch, spätere Aussagen des Redners richtig einzuschätzen.

- **Dokumentationsprinzip:** Zuwendungen sind schriftlich zu fixieren und dadurch nachvollziehbar zu machen. Alle Muster, Vereinbarungen über Vortragstätigkeiten oder die Teilnahme an Studien oder Anwendungsbeobachtungen sollten unbedingt vertraglich festgelegt werden. Diese Verträge empfehle ich zusammen mit entsprechenden Präsentationen, Eintrittskarten, Reiseunterlagen etc. aufzubewahren, so dass der gesamte Vorgang auch noch in einigen Jahren nachvollziehbar belegt werden kann.

Des Weiteren empfehle ich immer auch einen Blick in die jeweils geltende Berufsordnung der Ärzte (*Anm. d. Redaktion: Jedes Bundesland hat eine eigene Berufsordnung, die in Details abweichende Regelungen treffen kann*). Der Strafrechtsparagraph ist als so genannte "Blankettnorm" ausgestaltet. Die bedeutet, dass die tatbestandserfüllenden Aspekte in anderen Rechtsnormen – wie z.B. der Berufsordnung für Ärzte – zu finden sind.

Das Thema wird uns sicher noch lange beschäftigen, da es erst nach und nach in der breiten Öffentlichkeit ankommt. Herr Schäfer und ich bieten daher neben individuellen Beratungsleistungen ab 2017 auch Seminare für interessierte Ärzte und Unternehmen an, um Entscheidungssicherheit, Risikominimierung und Überblick zu garantieren. Die ersten beiden Termine sind für den 02.02.17 und den 10.05.17 in München-Schwabing in den Räumlichkeiten der mlaw group Munich geplant. Die Anmeldung kann über die Website www.doctor-s-delight.de erfolgen.

Ästhetische Dermatologie:

Sehr geehrte Frau Tomczak, sehr geehrter Herr Schäfer wir bedanken uns für das Gespräch und freuen uns schon auf das nächste Thema: "Trust me I'm a doctor – zum Off-label-Use von Medizinprodukten in der Ästhetischen Medizin".