Unfallchirurg 2010 · 113:164
DOI 10.1007/s00113-010-1750-7
Online publiziert: 29. Januar 2010
© Springer-Verlag 2010

Redaktion
H. Siebert, Berlin

S. Melzer

Intercongress GmbH, Berlin-Düsseldorf-Freiburg-Wiesbaden

Sponsoring bei medizinischen Kongressen

Eine unproblematische Problematik?

Kommentar zum Beitrag

Warntjen M (2009) Sponsoring von medizinischen Kongressen, Workshops und Symposien durch pharmazeutische Unternehmen. Darauf müssen Sie als Arzt achten! Unfallchirurg 2010 · 113:159–163

Das Thema „Sponsoring“ ist bei der Organisation und Durchführung von Kongressen ein wichtiges Thema. Einnahmen, die durch die Industrie generiert werden, sind wesentlicher Bestandteil eines jeden Finanzkonzepts. Ohne die Beteiligungen der Industrie sind Kongresse in der Regel wirtschaftlich nicht erfolgreich durchführbar. Hierbei ist es wichtig, Rahmenbedingungen zu schaffen, die eine vertrauensvolle und rechtssichere Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Industrie ermöglichen – bestenfalls durch Einschalten einer professionellen Kongressagentur wie z. B. der Intercongress GmbH.

Für einen sicheren Umgang mit dem Thema „Sponsoring“ gibt es verschiedene Informationsquellen und Leitlinien, z. B. den „Pharmakodex“ der Freiwilligen Selbstkontrolle für die Arzneimittelindustrie e.V. (FSA) und den „MedTech Kompass“ vom Berufsverband Medizintechnologie e.V. (BVMed). Daraus lassen sich für eine unproblematische Kongressteilnahme von Ärzten und Industrie folgende wichtigen Punkte zusammenfassen:

- **Ärzte**
 - Die Veranstaltung muss zur Vermittlung und Verbreitung von berufsbezogenem Wissen dienen sowie zum Tätigkeitsfeld des Arztes passen.
 - Der wissenschaftliche Charakter der Veranstaltung muss im Vordergrund stehen.
 - Der Veranstaltungsort soll nicht in typischen Freizeitzielen oder besonders luxuriösen Einrichtungen liegen.

- Die Übernahme von Kongressgebühren, Übernachtungs-, Reise- und Bewirtungskosten müssen sich in einem angemessenen Rahmen bewegen (Einzelzimmer nur für die Dauer der Veranstaltung, Bahnfahrt 1. Klasse, Economyflug bei Kurz- und Mittelstrecken).

- Fällt ein Honorar an, ist dieses abhängig von der Tätigkeit des Arztes während der Veranstaltung (passiv oder aktiv).

■ Industrie

- Die unterstützende externe Veranstaltung muss Bezug zum Tätigkeitsfeld des Unternehmens haben.
- Finanziellen Leistungen müssen immer konkrete (Marketing-)Leistungen zur Imageförderung und/oder Werbezwecken gegenüberstehen.
- Gebühren für Ausstellungsflächen, Marketingleistung etc. müssen marktüblichen Preisen entsprechen.
- Finanzielle und Sachleistungen der Industrie müssen immer offen gelegt werden.
- Finanzielle Leistungen dürfen nicht für Rahmenprogramme, Verpflegung oder für die Finanzierung von Begleitpersonen verwendet werden.
- Geldspenden dürfen ausschließlich an gemeinnützige medizinische Einrichtungen gerichtet sein.

Weiter ist es empfehlenswert, folgende 4 Prinzipien zu beachten [1]:

- **Trennungsprinzip:** Umsatzgeschäfte müssen von der sonstigen Zusammenarbeit strikt getrennt werden. Die sonstige Zusammenarbeit mit Kliniken und Ärzten darf nicht in Zusammenhang mit Beschaffungsentscheidungen stehen.
- **Transparenzprinzip:** Jede Zuwendung und jede Vergütung müssen offen ge-

legt werden. Jede Leistung an eine medizinische Einrichtung oder an einen Arzt muss im öffentlich-rechtlichen Bereich dem Dienstherrn bzw. dem Arbeitgeber mitgeteilt und offen gelegt werden.

- **Äquivalenzprinzip:** Leistung und Gegenleistung müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen. Honorare von Unternehmen an Ärzte müssen dem Aufwand angemessen und marktüblich sein.
- **Dokumentationsprinzip:** Alle entgeltlichen und unentgeltlichen Leistungen zwischen Industrie und Ärzten müssen detailliert und schriftlich festgehalten werden.

Für eine professionelle und zuverlässige Kongressorganisation ist es auch wichtig, sich der strafrechtlichen Problematik des Industriesponsorings bewusst zu sein und ein Umfeld für eine vertrauensvolle und rechtssichere Zusammenarbeit zu schaffen. Durch die Kenntnis der oben genannten Leitlinien und Prinzipien sowie deren Einhaltung schaffen Kongressorganisationen dieses Umfeld. Transparenz ist eines der obersten Gebote, sodass Verdachtsmomente jeglicher Art gar nicht erst aufkommen können.

Korrespondenzadresse

S. Melzer

Intercongress GmbH,
Berlin-Düsseldorf-Freiburg-Wiesbaden
Wilhelmstr. 7, 65185 Wiesbaden
silke.melzer@intercongress.de

Interessenkonflikt. Die korrespondierende Autorin gibt an, dass kein Interessenkonflikt besteht.

Literatur

1. Berufsverband Medizintechnologie e.V. – BVMed (Hrsg) (2010) MedTech Kompass. <http://www.medtech-kompass.de>