

Grenzen der Medizinprodukte-Werbung

Die wesentlichen
Rechtsfragen
kompakt
an einem Tag!

DIE THEMEN

- Rechtskonformes Vermarkten von Medizinprodukten unter Einhaltung der MDR-Vorschriften
- Vor und nach der CE-Kennzeichnung: Pre-Marketing und Off-Label-Anwendung
- Ihre Werbung mit Studienergebnissen, Testimonials und Prominenten
- Online-Werbung: Das müssen Sie beachten!
- Strategisches Vorgehen bei Wettbewerbsstreitigkeiten

IHRE REFERENTINNEN



Dr. Kirsten Plaßmann
PlassmannLEGAL, Stuttgart



Katharina Schlett
Fieldfisher Partnerschaft von
Rechtsanwälten mbB, München

Grenzen der Medizinprodukte-Werbung

Ziel des Seminars

Die Welt des kreativen Marketings für Medizinprodukte eröffnet ein breites Spektrum an Möglichkeiten - von Patienten-Testimonials bis zur bildhaften Darstellung innovativer Verfahren. Doch trotz größerer Freiheiten im Vergleich zur Arzneimittelwerbung bestehen zahlreiche Herausforderungen. In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie diese Chancen optimal ausschöpfen und potenzielle Fallstricke sicher umgehen können.

Erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen der Medizinprodukte-Werbung. Diskutieren Sie gemeinsam die Grenzen möglicher Irreführungstatbestände und die Spielräume für Ihre Werbestrategien. Unser hochkarätiges Referierendenteam beleuchtet aktuelle Werbetrends wie Social Media und erläutert spezielle Anforderungen an die Medizinprodukte-Werbung im Internet. Zusätzlich erhalten Sie praxisnahe Lösungsansätze für den Umgang mit Wettbewerbsstreitigkeiten und rechtlichen Konflikten.

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen und Medizinprodukte-Industrie folgender Abteilungen:

- Marketing & Communication
- Produkt- und Brandmanagement
- Medical/Quality/Regulatory Affairs
- Recht und Vertrieb
- Informations- und Compliance-Beauftragte

auch für Nicht-Jurist*innen geeignet.

IHRE REFERENTINNEN



Dr. Kirsten Plaßmann
PlassmannLEGAL, Stuttgart
Rechtsanwältin



Katharina Schlett
Fieldfisher Partnerschaft von
Rechtsanwälten mbB, München
Rechtsanwältin

Ihr Nutzen

Sie gestalten Ihre Medizinprodukte-Werbung auf Basis fundierter rechtlicher Kenntnisse. Im Falle eines Wettbewerbsstreits können Sie dank Ihres erworbenen Know-hows schnell und gezielt reagieren. Nach dem Online-Seminar wissen Sie:

- wo die Grenze zwischen Produkt- bzw. Imagewerbung und wissenschaftlicher Information verläuft
- wie Sie irreführende Werbung vermeiden
- worauf Sie bei Fach- und Laienwerbung achten müssen und wie Sie Social Media effektiv einsetzen können.

Fachanwaltsfortbildung für Medizinrecht

Sie sind Fachanwalt für Medizinrecht? Dieses Seminar entspricht den Fortbildungsanforderungen nach § 15 FAO. Hierfür müssen Sie im Rahmen des Online-Seminars Ihre Videokamera aktiv lassen, damit wir Ihre durchgängige Anwesenheit überprüfen können. Bitte informieren Sie uns bei Interesse rechtzeitig vor Seminarbeginn. Nach der Fortbildung erhalten Sie ein entsprechendes Zertifikat zum Nachweis Ihrer Qualifikation.

Erfolgsrezepte für die Praxis!

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

Der Rechtsrahmen für Ihr Medizinprodukte-Marketing

Dr. Kirsten Plaßmann

- Überblick: Schutzzweck, Systematik und Anwendungsbereich von MDR, MPDG, HWG & Co.
- Abgrenzung von Produktwerbung, Imagewerbung und wissenschaftlicher Informationsvermittlung im Kontext von Laien- und Fachkreisansprache
- Das Irreführungsverbot in Art. 7 MDR und Auswirkungen auf die Praxis

"Hot Topics" aus der Medizinprodukte-Werbung: Irreführende Werbung vermeiden

Dr. Kirsten Plaßmann

- Werbung mit "Key-/Catchwords"
- Blickfangwerbung, Allein- und Spitzenstellungswerbung
- Werbung mit fachlichen Empfehlungen, Testimonials, Krankengeschichten und Abbildungen
- Anforderungen an wissenschaftliche Absicherung von Werbeclaims
- Case Studies

Sind Zuwendungen bei der Bewerbung von Medizinprodukten zulässig?

Katharina Schlett

- § 7 HWG und seine Ausnahmen (insbesondere Natural- und Geldrabatte für Medizinprodukte, wissenschaftliche Veranstaltungen) § 299a StGB
- Industriekodizes

Welche Bedeutung hat die CE-Kennzeichnung für Ihre Medizinprodukte-Werbung?

Katharina Schlett

- Pre-Marketing/Kongresse
- Off-Label-Use/Off-Label-Werbung
- Beispielfälle aus der Rechtspraxis

Welche rechtlichen Herausforderungen bestehen bei der digitalen Kommunikation?

Dr. Kirsten Plaßmann

- Rechtliche Besonderheiten für die digitale Kommunikation, z. B. über Unternehmenswebsites, Newsletter, Social Media, Videoplattformen wie YouTube sowie über Apps
- Was ist bei der Werbung mit Influencern zu beachten?
- Aspekte zur Post-Market Surveillance und zu Marketing-Aktivitäten unter der MDR

So gehen Sie mit Wettbewerbs- Streitigkeiten um

Katharina Schlett

- Grundzüge des Wettbewerbsstreits: Vorgehen, Angriff und Verteidigung
- Abmahnung, Unterlassungserklärung, einstweilige Verfügung & Schutzschrift

Grenzen der Medizinprodukte-Werbung

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26072300

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Grenzen der Medizinprodukte-Werbung
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Termin:

Montag, 6. Juli 2026 - online
von 09:00 - 17:00 Uhr

Gebühr:

€ 1.290,00 (+ gesetzl. MwSt.)

Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.
- Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001 und ISO 21001.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Dr. Myriam Friedel
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-563
m.friedel@forum-institut.de