



GUIDE

vedr. økonomisk sponsorstøtte og udstillingsstande

NB! Du kan søge i vejledningen i pdf-form ved at trykke "Ctrl + F" og indtaste dit søgeord.

Denne guide har til formål at give information til hospitaler, organisationer og (medicinske/faglige) selskaber samt sundhedspersoner, som forventer at skulle ansøge om sponsorater fra lægemiddelvirksomheder i forbindelse med afholdelse af faglige arrangementer, der er rettet mod sundhedspersoner eller deltagelse i f.eks. internationale faglige arrangementer.

Ønsker du at vide mere om de regler, der har dannet grundlag for denne guide, kan du læse mere herom i ENLI's Reklamekodeks og den tilhørende vejledning. Du kan finde reglerne på ENLI's hjemmeside: www.enli.dk under fanen "Regelgrundlag"/"Reklamekodeks".

Bemærk, at vejledningen i denne guide kun gælder i forhold til de lægemiddelvirksomheder, der frivilligt har valgt at tilslutte sig ENLI's regler. ENLI's regelsæt er i flere tilfælde strengere, end de regler, der følger af lovgivningen.

Hvis du vil se, hvilke virksomheder der har tilsluttet sig ENLI, findes der en opdateret liste på forsiden af www.enli.dk.

Definition af sponsorstøtte

Sponsorater kan gives som økonomisk støtte eller som anden støtte, f.eks. i naturalier. Sponsoratet kan evt. indbefatte en modydelse i form af, at virksomheden får sit navn nævnt eller får mulighed for eksponering af sin virksomhed.

Sponsorater kan gives til faglige aktiviteter, der er tilrettelagt af en tredjepart. Sponsorater kan have forskellige betegnelser. Det er dog indholdet af sponsoraftalen, der er afgørende og ikke hvad det bliver kaldt.

Sponsorater kan enten gives til *arrangøren* af den faglige aktivitet, eksempelvis medicinske selskaber og kongresarrangører, eller til *individuelle sundhedspersoners deltagelse* i faglige aktiviteter. Støtte til individuelle sundhedspersoner kan f.eks. være betaling for sundhedspersonens registreringsgebyr samt fly- og hotelophold i forbindelse med en faglig kongres.

Sponsorater adskiller sig fra **donationer**. En donation vil ofte blive givet til et hospital og kan gives både som økonomisk støtte og i naturalier. En donation til et hospital kan f.eks. være støtte til udvikling af databaser, forskningsprojekter, patientinformationsfoldere, patienttræningsprogrammer, medicinsk udstyr, ph.d. projekter eller lign., som hospitalet/hospitalsafdelingen har søgt om støtte til finansiering af. Donationer er ikke omfattet af denne guide, men du kan læse mere om donationer i Donationskodeksets på ENLI's hjemmeside. Det bemærkes i den forbindelse, at donationer ikke kan gives til individuelle sundhedspersoner eller til f.eks. medicinske selskaber, der anses for en sammenslutning af individuelle sundhedspersoner.

Generelt

Anmodning om sponsorstøtte skal foretages **skriftligt**, og der bør altid udarbejdes en skriftlig kontrakt med den pågældende virksomhed, når denne giver tilsagn om et sponsorat.

Hvis en faglig aktivitet, eksempelvis et årsmøde for et medicinsk selskab, er sponsoreret af en eller flere lægemiddelvirksomheder, skal det altid fremgå af deltager**invitationen** hertil, hvem der er arrangør, hvad formålet er med arrangementet, og om der er ydet sponsorstøtte fra lægemiddelvirksomheder til arrangementet.

De indtægter, som arrangøren modtager fra sponsorer må kun dække de faktiske, dokumenterede og rimelige **direkte udgifter**, der er en integreret del af det faglige arrangement. Eksempler på sådanne omkostninger kan være honorar til foredragsholdere, lokaleleje, forplejning i relation til det pågældende arrangement mv. Lægemiddelvirksomheder må ikke sponsere aktiviteter, hvor udgifter til måltider udgør den eneste omkostning.

Ved ansøgning om sponsorater, skal arrangøren tilvejebringe et **fyldestående budget** for den aktuelle aktivitet, således at eventuelle sponsorer har mulighed for at vurdere, hvorvidt reglerne, i ENLI's Reklamekodeks, er overholdt.

Såfremt indtægterne fra sponsorerne giver overskud til arrangøren og arrangøren er en sammenslutning af sundhedspersoner, skal **overskuddet tilbagebetales** til de respektive sponsorer. Dette skyldes, at der ikke må ydes generelle sponsorater til individuelle sundhedspersoner, jf. nedenstående.

I forbindelse med indgåelse af kontrakter om sponsorater, opfordres lægemiddelvirksomheden til at anmode arrangøren om **efterfølgende dokumentation**, eksempelvis i form af et regnskab efter arrangementets afholdelse, hvor der redegøres for aktivitetens indtægter og udgifter.

Lægemiddelvirksomhederne må først give tilsagn om at sponsere en given aktivitet, når de har tilstrækkelige oplysninger om indholdet af og rammen for det pågældende arrangement. Den lægemiddelvirksomhed, der giver tilsagn om sponsoratet til en sundhedspersons deltagelse i et fagligt arrangement, kan derfor først anmelde det til ENLI, når de har tilstrækkelige oplysninger om den pågældende aktivitet.

Oplysningerne om f.eks. repræsentationen (mad/drikke/hotel/transport) behøver ikke at være eksakt navn, adresse og pris for hotel eller flypris og afgangstid, men kan godt være rammen for

repræsentationen, f.eks. at hotellet maksimalt er 4-stjernet og under 1.500 kr. pr. nat, eller fly bookes på økonomiklasse med ankomst så tæt på arrangementets starttidspunkt som muligt.

Tilknytning

Reglerne om sundhedspersoners samarbejde med lægemiddelvirksomheder er ændret pr. 1. november 2014. Apotekere, læger, sygeplejersker og tandlæger skal således anmelde tilknytninger til virksomheder eller ansøge Lægemiddelstyrelsen om tilladelse til at være tilknyttet en virksomhed. Lægemiddelvirksomhederne har i den forbindelse en indberetnings- og informationspligt om denne tilknytning.

Visse sundhedspersoner skal ifølge reglerne foretage anmeldelse til Lægemiddelstyrelsen, hvis de modtager økonomisk støtte til deltagelse i fagrelevante aktiviteter i udlandet fra en lægemiddel- eller medicovirksomhed. Samtidig har lægemiddelvirksomheden pligt til at informere personen om, at denne skal anmelde støtten.

Styregruppen bag ENLI har i efteråret 2014 tilkendegivet, at ENLI ikke skal kontrollere og sanktionere de pligter, som specifikt pålægges lægemiddelvirksomheder, jf. tilknytningsbekendtgørelsen, idet reglerne efterses og sanktioneres løbende af myndighederne. Du kan læse mere om tilknytningsreglerne her: www.laegemiddelstyrelsen.dk, Godkendelse og kontrol, Samarbejde med virksomhed.

Faglighed

Lægemiddelindustrien må støtte faglige aktiviteter, der er arrangeret af en tredjepart, hvis hovedparten af programmet for det aktuelle arrangement er fagligt.

Lægemiddelvirksomhederne kan ikke give tilsagn om at sponsere et arrangement, før det faglige program har en tilstrækkelig detaljeringsgrad til, at virksomhederne kan sikre sig, at kravet om, at programmet er overvejende fagligt, er overholdt.

De aktiviteter, der kan støttes, skal have specifik sundhedsfaglig karakter. Dette betyder, at indholdet af programmet skal være faglige indlæg om sygdomme, sygdomsområder, produkter, behandlingsmetoder, faglige kongresser eller symposier. Som udgangspunkt skal arrangementet have et videreuddannelsesmæssigt sigte i relation til for eksempel behandlingsmetoder, lægemidler og sygdomme/sygdomsområder.

Sponsorater til kurser, som samtidig kan udbydes til andre faggrupper end sundhedspersoner, og hvor indholdet ikke kan betragtes som "fagligt" for sundhedspersoner i overensstemmelse med ENLI's regler, tillades ikke. Som eksempler på sådanne arrangementer, der ikke kan støttes, er kurser i økonomistyring, organisationsudvikling, ledelse, drift af praksis samt it-kurser, samarbejdskurser, coaching, ligesom der ikke kan ydes støtte til kurser i komik/underholdning, politiske indlæg eller kurser i kommunikation og undervisning i at lære at undervise.

Lægemiddelvirksomheder kan godt støtte et arrangement, der har elementer, der ikke er "specifikt faglige", hvis det er de rent faglige oplæg, der er det centrale ved arrangementet. Et eksempel kunne være, hvis et årsmøde omhandler en sygdom, hvor dagen afsluttes med afholdelse af en generalforsamling eller anden form for interne drøftelser.

Sponsoring af hospitaler, organisationer eller (medicinske) selskabers administrative og interne aktiviteter kan som udgangspunkt ikke accepteres ifølge reglerne. Som eksempler kan nævnes uddannelse i ikke sundhedsfaglige emner, planlægningsmøder, personalefester mv.

Forplejning

Niveauet for en rimelig repræsentation (herunder forplejning) vurderes altid i forhold til det konkrete arrangement. Således gælder, at der alene til arrangementer med **minimum to timers fagligt indhold** fra lægemiddelvirksomhedens side kan knyttes tilbud om middag eller lignende tilbud om egentlig bispisning. Sandwich, kaffe/te/vand mv. er dog undtaget reglen om minimum to timers fagligt indhold.

Hvis et sponsorat helt eller delvist kan/skal dække udgifter til forplejning, skal disse **beløb udspecificeres**, helst i et vedlagt budget. Dette skyldes, at lægemiddelvirksomhederne alene må støtte bispisning, hvis frokosten ikke overstiger 400 kr., og middagen ikke overstiger 700 kr. for arrangementer i Danmark. Derudover gælder der et generelt beløbsloft for samlet forplejning ved heldagsmøder på 1.200 kr. i Danmark. Priserne er inkl. moms og drikkevarer. Det betyder, at køb af en samlet mødepakke, skal udspecificeres.

De nævnte beløbslofter gælder som nævnt for måltider i Danmark. Ved måltider i andre europæiske lande gælder de beløbslofter, der er fastsat herfor af lægemiddelbrancheorganisationerne i disse lande. Se mere herom på ENLI's hjemmeside.

Det er endvidere ikke tilladt for en virksomhed delvist at betale for forplejning, såfremt den *samlede* forplejning dermed vil overstige det tilladte beløb, eksempelvis ved, at det resterende beløb betales ved deltagerens egenbetaling. Eksempelvis må en virksomhed ikke betale 500 kr. for en middag, hvis der derudover er en egenbetaling på 300 kr. I så fald vil den samlede pris for middagen (800 kr.) overstige det tilladte beløbsloft på 700 kr.

Repræsentation

Lægemiddelvirksomhederne må i tilknytning til sponsorstøtte til en faglig aktivitet tilbyde sundhedspersoner **repræsentation** i form af rejser, måltider, ophold og tilmeldingsgebyrer. Alle former for repræsentation, der ydes til sundhedspersoner, skal være på et **rimeligt niveau**, og må ikke være ekstravagant eller luksuriøst. Samtidig skal repræsentationen være begrænset til hovedformålet med arrangementet og bør være **tidsmæssigt underordnet** i forhold til den faglige aktivitet. Det afgørende er her, hvad der er trækplastret for arrangementet; er det forplejningen eller det faglige indhold. Det vil f.eks. ikke være acceptabelt at servere en sandwich til et møde, der blot har en varighed på 15 min.

Lægemedelvirkninger må ikke yde støtte til, at sundhedspersoner i forbindelse med en kongresdeltagelse får **forlænget sit ophold** på kongresstedet for at holde ferie. En anmodning fra en sundhedsperson til en lægemiddelvirksomhed om at ændre ud- eller hjemrejsen med denne baggrund, skal derfor afvises af lægemiddelvirksomheden. Såfremt en ændring af ud-/hjemrejse ønskes på grund af et andet arrangement, kan dette alene accepteres, såfremt det andet arrangement er tilstrækkeligt fagligt i sig selv til, at lægemiddelvirksomheden også ville kunne støtte dette.

Hoteludgifter kan alene sponseres, hvis arrangementets udstrækning nødvendiggør overnatning på et hotel. Hvis et arrangement er under seks timers varighed, bør det kunne planlægges, uden at hotelophold er nødvendigt. Hvis en overnatning er nødvendig, bør der være faglige aktiviteter både dagen før og dagen efter overnatningen.

En lægemiddelvirksomhed må ikke yde nogen form for **repræsentation til deltagerens ledsager**. Hvis en lægemiddelvirksomhed har støttet en sundhedspersons deltagelse i et arrangement, må invitationen ikke inkludere ledsagere, heller ikke selvom sundhedspersonen/ledsageren betaler sine egne udgifter forbundet med arrangementet. Således må lægemiddelvirksomheden heller ikke agere "rejsebureau" for medfølgende ægtefæller/partnere. Det betyder, at en lægemiddelvirksomhed ikke må booke flybilletter mv. til medfølgende ægtefæller/partnere, uagtet at lægemiddelvirksomheden ikke afholder omkostningen til selve billetten.

Mødesteder

Det faglige arrangement skal finde sted på et mødested, der er passende i forhold til aktivitetens hovedformål. Dette betyder, at mødestedet skal udgøre en passende ramme for det konkrete møde. **Fagfremmede steder**, såsom bådfarter, museer mv., kan derfor ikke benyttes, medmindre disse steder har separate, velegnede mødefaciliteter.

Derudover må mødestedet ikke være kendt for sine **underholdningsfaciliteter** eller være **ekstravagant eller luksuriøst**. Udgangspunktet i ENLI's regler er, at der er forbud mod at anvende 5-stjernede hoteller, gourmetrestauranter, slotte og herregårde, golfhoteller, ski- og badehoteller (i sæsonen), bådfarter m.v.

Det er i denne forbindelse ikke afgørende, om deltagerne i det faglige arrangement rent faktisk får adgang til de pågældende fritids- og underholdningsaktiviteter eller i øvrigt får luksuriøs forplejning. Afgørende er, om det planlagte mødested i almindeligt omdømme er "kendt" for sine underholdningsfaciliteter, er ekstravagant og/eller luksuriøst.

Der er dog altid tale om en konkret vurdering af mødestedets legitimitet i forhold til det enkelte møde, hvor der blandt andet ses på mødets logistik og krav til faciliteter.

Det er muligt at søge i fritekstfeltet på ENLI's hjemmeside, såfremt man ønsker at se, om der tidligere er truffet afgørelse om brug af specifikke mødesteder.

Underholdning

Lægemiddelvirksomheder må ikke give støtte til arrangementer, dele af arrangementer eller deltagelse i arrangementer, der rummer nogen form for **underholdningsaktivitet** eller anden ikke-faglig aktivitet. Lægemiddelvirksomheder må derfor ikke via et sponsorat dække udgifter til musik, underholdning el.lign. i forbindelse med for eksempel en middag. Lægemiddelvirksomheder må desuden ikke selv arrangere eller sponsere sundhedspersoners deltagelse i underholdningsaktiviteter.

Det bemærkes, at der i forbindelse med arrangementer, der kan indeholde underholdning sondres mellem det, der kaldes primær og sekundær underholdning.

Primær underholdning

Der gælder et total forbud mod organisering/sponsoring af underholdning for så vidt angår lægemiddelvirksomhedernes egne arrangementer (både i Danmark og i udlandet).

Primær underholdning er eksempelvis musik eller anden optræden, som indgår som et særskilt indslag (stand alone) under en middag el.lign. – eller ved, at deltagerne inviteres til/får adgang til særskilt underholdning on-location, hvor det gælder, at det ud fra en samlet vurdering er skadelig for branchens troværdighed og image. Det kan eksempelvis være koncerter, opera, teater, sportsevents, sports- eller underholdningsaktiviteter, stand up comedy, sightseeing, vinsmagning/foredrag el.lign. Indslag, der omfatter mennesker, som generelt må anses som "kendte" – artister, bands, skuespillere, sportsfolk el. lign. – udgør en værdi i kraft af deres "kendthed", og vil som hovedregel blive anset som primær underholdning – selv om det ikke har form af et særskilt indslag.

Sekundær underholdning

I forhold til de sponserede tredjepartsarrangementer (hvor virksomheden ikke er arrangør eller medarrangør og derfor ikke har nogen indflydelse på programmet) skal der differentieres mellem forskellige typer af underholdning. Det betyder, at der skal skelnes mellem "primær" (forbudt) og "sekundær" (tilladt) underholdning.

Sekundær underholdning er aktiviteter, som ikke fremstår som et særskilt arrangement, og som er begrænset i omfang og/eller "kendthed", og som ikke udgør nogen underholdningsværdi af betydning for deltageren. Herunder er der tale om indslag, som deltagerne under normale omstændigheder ikke selv ville betale for – og som ud fra en samlet vurdering ikke er skadelig for lægemiddelindustriens troværdighed og image. Eksempler herpå er baggrundsmusik el.lign. ved en velkomstreception eller i en lobby.

Lægemiddelvirksomheder må således alene give sponsorater til faglige arrangementer, hvis eventuel underholdning (jf. ovenstående definition af "primær" underholdning) i forbindelse med arrangementet **udtrykkeligt er finansieret på anden vis** end af lægemiddelvirksomhedens sponsorat, f.eks. ved deltagerens egenbetaling eller ved sponsorat fra en ikke-lægemiddelvirksomhed.

En lægemiddelvirksomhed må derfor ikke sponsere dele af et fagligt arrangement, der rummer "primær" underholdning, blot ved at betinge sit sponsorat til specifikt at gå til betaling af foredragsholder eller anden faglig tilladt aktivitet eller repræsentation, medmindre førnævnte betingelser er opfyldt (underholdningen er udtrykkeligt betalt af deltageren selv eller udtrykkeligt finansieret af sponsorat fra en ikke-lægemiddelvirksomhed). Dette skal udtrykkeligt fremgå, for eksempel ved, at registreringsgebyret differentierer mellem sociale aktiviteter (åbningsceremoni, gallamiddag etc.) og det faglige program.

Udstilling

Ønsker I, at der i forbindelse med jeres møde skal være et standområde, og at lægemiddelvirksomheder skal kunne købe stande her, er det vigtigt at se på kvadratmeterprisen herfor.

ENLI ser en standplads som køb af en reklameplads. Betales der derimod mere end markedspris for en reklameplads, vil ENLI se på købet som om, at lægemiddelvirksomheden også har givet et sponsorat til mødet. I sådan tilfælde skal alle forholdene som listet ovenfor under "sponsorater" overholdes.

Det er derfor vigtigt, at I er opmærksomme på, hvilken pris I fastsætter pr. kvadratmeter for standpladser.

Hvorvidt der er tale om **køb af en udstillingsstand eller køb af et reelt sponsorat** afhænger af, om prisen kan anses for at afspejle det reelle køb af standpladsen, eller om det må anses for at være et beløb, der overstiger dette og derved bliver et sponsorat. Betales et større beløb, som må anses for at gå ud over omkostningerne og reklameværdien, vil betalingen blive vurderet som et sponsorat, se reglerne herom ovenfor. Prisen skal afspejle markedsprisen for en udstillingsstand, hvilket afhænger af, hvor mange dage, man benytter standpladsen, hvor mange sundhedspersoner, der deltager i arrangementet, og hvor store og dyre lokaler, der benyttes.

Når **prisen** for en udstillingsstand pr. kvm skal vurderes, inkluderer dette også moms og administrationsgebyr. Eksternes administrationsgebyr, hvor gebyret ikke går til arrangøren selv, skal dog ikke medregnes i kvadratmeterprisen. Eventuelt deltagergebyr til arrangementet for virksomhedens ansatte på standen samt forplejning hertil, skal heller ikke medregnes i kvadratmeterprisen.

Kvadratmeterprisen udgør således den reelle standpris inkl. moms og evt. administrationsgebyr til arrangøren. Som tommelfingerregel (pr. juni 2015) kan man regne med, at en **kvadratmeterpris på 2.000 kr.** inkl. moms og administrationsgebyr for et fuldt dagsarrangement, der foregår på en lejet, eksternt sted med ca. 50-80 deltagere, er acceptabelt. Der accepteres dog en højere kvadratmeterpris, hvis markedsprisen pga. deltagerantal eller lign. tilsiger dette. ENLI har vendt spørgsmålet med Lægemiddelstyrelsen, og der er enighed om, at reklame (standplads) og sponsorat skal adskilles. Der må således ikke ligge et skjult sponsorat i kvadratmeterprisen. Der må dog altid indgå en standplads i et sponsorat.

Hvis prisen alene afspejler køb af en standplads, er kravene efter ENLI's regler alene, at programmet skal overvejende fagligt (som det også skal være ved et sponsorat), og at standområdet skal være separat fra området, hvor de faglige oplæg foregår.

Således ser ENLI ikke på de øvrige forhold, som mødested, forplejning og underholdning, som der gøres ved et sponsorat.

Spørgsmål og svar om sponsorater:

Skal der være en skriftlig aftale om sponsorat af et arrangement?

Ja, der skal foreligge et skriftligt dokument, hvor det fremgår, under hvilke betingelser, aftalen er indgået mellem lægemiddelvirksomheden og arrangøren. Lægemiddelvirksomheden skal indsende aftalen/kontrakten samt det tilhørende budget, når der foretages anmeldelse af sponsoratet til ENLI.

Skal der være en skriftlig aftale om sponsorat til deltagelse i sundhedspersoners deltagelse i et arrangement?

Ja, se svaret ovenfor under sponsorat til arrangement.

Hvad kan man søge sponsorater til?

Lægemiddelvirksomhederne må støtte efteruddannelse for sundhedspersoner. Dette kan være i form af eksempelvis foredrag, kurser, gå-hjem-møder, årsmøder, kongresser o. lign.

Sponsorater fra lægemiddelvirksomheder må alene gå til de omkostninger, som I rent faktisk har til efteruddannelsesaktiviteten, dvs. de faktiske, dokumenterbare omkostninger. Husk stadig, at disse skal være på et rimeligt niveau; så ingen luksuriøse forhold. Omkostninger, der kan støttes, kan eksempelvis være:

- Lokaleleje i forbindelse med arrangementet
- Leje af teknik/AV-udstyr i lokalerne
- Konferencemateriale til distribution til deltagerne
- Omkostninger til oplægsholdere (honorar, rejser, indkvartering, forplejning)
- Måltider i forbindelse med faglige møder, når arrangementet også støttes på anden vis
- Annoncering mv. af arrangementet

Er der noget, som lægemiddelvirksomhederne ikke kan sponsere i henhold til ENLI's regler?

Ja, det er der. Lægemiddelvirksomhederne må kun yde økonomisk støtte til specifikke faglige møder eller andre faglige aktiviteter. Så planlægningsmøder og kurser, der også kan være relevante for andre faggrupper end sundhedspersoner, kan som udgangspunkt ikke sponseres af lægemiddelvirksomheder.

Lægemiddelvirksomheder må endvidere ikke sponsere faglige arrangementer, hvor forplejning (mad og drikke) er den eneste reelle udgift, der søges om støtte til, da virksomhederne kun må betale for forplejning, såfremt de også støtter andre faglige elementer i arrangementerne, eksempelvis foredragsholderens honorarer.

Det er heller ikke tilladt for lægemiddelvirksomhederne at sponsere arrangementer eller programpunkter, som er af social karakter eller som har sociale indslag/underholdning på programmet.

Kan man søge om sponsorater til afholdelse af eller til deltagelse i møder, der foregår i udlandet?

Ja, lægemiddelvirksomheder må gerne støtte faglige aktiviteter uden for Danmark, hvis:

- De fleste af de inviterede kommer fra udlandet, og de fleste inviteredes oprindelseslandes placering gør det væsentligt mere fordelagtigt at afholde aktiviteten i et andet land af logistiske årsager, eller
- Det som følge af placeringen af den relevante ressource eller ekspertise, som er genstand eller tema for aktiviteten, gør det væsentligt mere fordelagtigt at afholde aktiviteten i et andet land af logistiske årsager.

Kan man søge om et sponsorat et fagligt arrangement, der afholdes på et ekstravagant hotel?

Hvis I ønsker økonomisk støtte fra lægemiddelvirksomheder til jeres faglige møder, bør I undgå at benytte mødesteder, der er kendt for deres ekstravagance, da virksomhederne ikke må støtte arrangementer, der kan sende et signal om luksus/ekstravagance.

Der er således som udgangspunkt et forbud mod at anvende 5-stjernede hoteller, gourmetrestauranter, slotte og herregårde, golfhoteller, ski- og badehoteller (i sæsonen), bådfarter m.v.

Det skal dog pointeres, at der skal ses på det enkelte arrangements forhold, og at logistikken i nogle tilfælde godt kan begrunde brug af eksempelvis 5-stjernet hoteller, hvis der ikke er mulighed for at afholde arrangementet på andre mødesteder.

Må man medbringe sin ægtefælle til sponserede arrangementer?

Lægemiddelindustrien må ikke give sponsorater, betale for middage, flybilletter el.lign. til deltagernes ægtefæller. Sponsorater må alene gives til sundhedspersoner, som det faglige møde er relevant for. Lægemiddelvirksomheder må heller ikke agere rejsebureau eller booke billetter for ægtefæller mv.

Kan man søge om sponsorstøtte til underholdning?

Nej, lægemiddelindustrien må ikke sponsere programpunkter, som er af social karakter eller som har sociale indslag/underholdning på programmet. Forbuddet gælder både underholdning i forbindelse med det faglige program og i forbindelse med efterfølgende middage.

Hvorfor skal der fremlægges et budget i forbindelse med ansøgning om et sponsorat?

Et budget er nødvendigt for, at lægemiddelvirksomhederne kan se og dokumentere overfor ENLI, at de udelukkende sponsorerer rent faglige aktiviteter, samt at eventuel forplejning og øvrig repræsentation er i overensstemmelse med ENLI's regler.

Er man nødt til at udspecificere beløbene til forplejning, hvis der er angivet en mødepakke i budgettet?

Ja. Der er indført beløbslofter for den forplejning, som lægemiddelvirksomheder må betale for i forbindelse med faglige møder, så det er vigtigt, at virksomhederne kan se, at disse beløbslofter er overholdt. Det er således ikke tilstrækkeligt i budgettet at skrive forplejning til 25 personer á 770 kr. Lægemiddelvirksomheden skal kunne se, hvad beløbet dækker over.

Skal et eventuelt overskud fra et arrangement tilbagebetales til sponsorerne?

Ja, hvis arrangøren af mødet er sundhedspersoner. Dette skyldes, at der er regler for, hvad lægemiddelvirksomheder må betale til sundhedspersoner. Hvis det, efter mødet er afviklet, viser sig, at der var lavere udgifter end forventet, skal overskuddet tilbagebetales til sponsorerne, da der ikke må ydes generel økonomiske støtte til individuelle sundhedspersoner.

Er arrangøren derimod en kommerciel virksomhed, vil et eventuelt overskud alene ses som et profit for denne virksomhed, hvilket ikke reguleres af ENLI's regler.

Bilag A: Eksempel på budget

Indtægter	Antal	å	Beløb
Arrangørens egen finansiering	1	30.000	30.000
Deltagerbetaling	100	800	110.000
Sponsorer/udstillere	15	10.000	150.000
Evt. øvrig finansiering	1	10.000	10.000
I alt			300.000

Udgifter, der gerne må sponseres af lægemiddelvirksomheder	Antal	å	Beløb
Lokaleleje	2	40.000	80.000
Teknisk udstyr	1	15.500	15.500
Tryk og layout - invitation og program	1	10.000	10.000
Annoncering af arrangementet	2	5.000	10.000
Udsendelse af invitation	100	40	4.000
Moderator	1	5.000	5.000
Honorar til oplægsholder (kun penge, ikke blomster, vin el.lign.)	3	5.000	15.000
Oplægsholderes transportudgifter	5	3000	15.000
Pris til bedste abstract/poster ¹	1	13.000	13.000
Frokost	100	250	25.000
Eftermiddagskaffe og frugt	100	75	7.500
Middag (uden underholdning)	100	600	60.000
I alt			260.000

Udgifter, der ikke må sponseres af lægemiddelvirksomheder	Antal	å	Beløb
Underholdning f.eks. dj, live musik	1	15.000	15.000
Gave til oplægsholder f.eks. vin, blomster, chokolade	5	1.000	5.000
Udgifter til ikke faglige oplæg	2	10.000	20.000
I alt			40.000

¹ Hvis der uddeles priser/legater til bedste abstract/poster, må denne pris alene gå til faglige formål, hvis prisen er finansieret af lægemiddelvirksomheder. Dette betyder, at prisen/pengene kun må bruges til faglig efteruddannelse af sundhedspersoner. Hvis prisen skal bruges til f.eks. en kongresrejse eller deltagelse i faglig efteruddannelse i Danmark skal udgifter til hotel, transport og forplejning være på et rimeligt niveau, og forplejning må ikke overstige beløbslofterne. Se afsnittet ovenfor om forplejning.

Bilag B: Huskeliste i forbindelse med ansøgning om sponsorater hos lægemiddelvirksomheder til afholdelse af et fagligt arrangement

Når du skal ansøge om et sponsorat hos lægemiddelvirksomheder til afholdelse af et fagligt arrangement, skal du huske at oplyse følgende til den virksomhed, du ansøger om et sponsorat hos:

- Hvem er målgruppen for arrangementet – kun sundhedspersoner eller kommer der også andre faggrupper
- Hvor mange deltagere forventes der til arrangementet
- Hvilket tidsrum varer arrangementet
- Hvor skal arrangementet afholdes (husk reglerne for valg af mødesteder, ingen 5* hoteller eller slotte/herregårde mv.)
- Hvor meget udgør lokaleleje, honorar til oplægsholdere mv.
- Bliver der serveret mad/drikke undervejs. Husk at udspecificere de enkelte udgiftsposter i budgettet, således at det er klart for virksomhederne, hvad prisen for morgenmad, frokost og middag er, samt øvrig forplejning i løbet af dagen.
- Overnatningssted og prisen pr. overnatning pr. person
- Kommer der nogen former for underholdning eller sociale aktiviteter. Underholdning skal altid være finansieret ved deltagernes egenbetaling. Dette skal i givet fald fremgå tydeligt af invitationen
- Husk at vedlægge et udspecificeret budget
- Husk, at et eventuelt overskud skal tilbagebetales til sponsorerne, hvis arrangørerne er sundhedspersoner. Dette bør fremgå af kontrakten.

Bilag C: Huskeliste i forbindelse med ansøgning om sponsorat hos lægemiddelvirksomheder til deltagelse i et fagligt arrangement

Når du skal ansøge om et sponsorat hos lægemiddelvirksomheder til deltagelse i et fagligt arrangement, skal du huske at oplyse følgende til den virksomhed, du ansøger om et sponsorat hos:

- Hvem er målgruppen for arrangementet – er det kun sundhedspersoner, eller kommer der også andre faggrupper
- Hvilket tidsrum varer arrangementet
- Programmet i forbindelse med arrangementet skal være overvejende fagligt og skal vedlægges ansøgningen
- Mødestedet
- Søges der om sponsorat for transportudgifter, skal det angives, hvilken klasse der rejses på, hvis der rejses med fly
- Hvornår er der ud- og hjemrejse
- Dækker sponsoratet også mad/drikke – oplys prisen for de enkelte måltider og den samlede forplejning pr. dag. Vær opmærksom på, at der er forskellige beløbsgrænser afhængigt af det pågældende land, hvor mødet afholdes
- Søges der om sponsorat til overnatning, skal det angives, hvor denne afholdes og hvad prisen er pr. overnatning.
- Kommer der nogen former for underholdning eller sociale aktiviteter. Underholdning skal altid være finansieret ved deltagernes egenbetaling.
- Hvad dækker registreringsgebyret til kongressen? Er der f.eks. inkluderet abonnementer til tidsskrifter, adgang til sociale events, forplejning mv.

Bilag D: Huskeliste i forbindelse med salg af udstillingsstande til lægemiddelvirksomheder i forbindelse med et fagligt arrangement

Når du skal sælge en udstillingsstand til en lægemiddelvirksomhed i forbindelse med et fagligt arrangement, skal du huske at oplyse følgende til den virksomhed, du kontakter:

- Er programmet overvejende fagligt – lægemiddelvirksomheden skal ud fra titlerne i programmet kunne se, om det pågældende programpunkt er sundhedsfagligt
- Hvor mange deltagere forventes der til det pågældende arrangement
- Hvilket tidsrum varer arrangementet - hvor mange dage er der udstillingsstande
- Hvor skal arrangementet afholdes
- Hvad er kvadratmeterprisen inkl. moms (der skal ikke indgå eventuelt deltagergebyr, forplejning mv. i denne pris)
- Hvis kvadratmeterprisen ligger over 2000 kr. inkl. moms, kan der være tale om et sponsorat og du skal derfor benytte bilag B. Vær derfor opmærksom på, om der alene er tale om salg af en udstillingsstand, eller om der også er tale om ansøgning af et egentligt sponsorat.
- Er udstillingsstandene holdt adskilt fra det område, hvor det faglige program afholdes
- Er det kun sundhedspersoner, der har adgang til udstillingsstandene