

# Key Account Krankenkasse

für Healthcare Manager/Key Account-Manager ambulant

## Die Themen

- Reimbursement unter AMNOG
- Regionale oder zentrale Verträge (§ 130 b, § 130 c)?
- Value Dossier/Nutzendossier - lohnt der Gang zur Kasse?
- Vertragsgestaltung und Vertragscontrolling
- Versorgungsforschung und -management, neue Ansätze der Zusammenarbeit?

Wann lohnt der Gang  
zur Krankenkasse?

## Ihre Referenten

RA Henning Anders  
Happ Luther Rechtsanwalts-  
gesellschaft mbH, Hamburg

Dr. Christoph Vauth  
KKH-Allianz, Gesetzliche  
Krankenversicherung, Hannover

Elisabeth Mürnseer  
Selbständige Beraterin  
im Gesundheitswesen, Hamburg

Frank Weißenfeldt  
IMS HEALTH GmbH & Co. OHG,  
Frankfurt

## Ziel des Seminars

Wie verändert sich die Zusammenarbeit von Industrie und Krankenkasse unter dem AMNOG? Die nächsten Monate werden darüber Klarheit verschaffen.

- Wann sind Verträge nach §130 c noch möglich?
- Was passiert mit den bestehenden Mehrwertverträgen?
- Interessiert die Krankenkasse künftig noch das Value Dossier?
- Bekommt die gemeinsame Versorgungsforschung nun Rückenwind?

Diese und viele weitere Fragen werden umfassend mit Experten aus Krankenkasse und Wirtschaft erörtert. Seien Sie mit dabei!

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere der Abteilungen:

- Marketing/Vertrieb
- Market Access
- Gesundheitspolitik
- Recht

Healthcare Manager und Key Account-Manager werden in besonderem Maß von diesem Seminar profitieren.

Um eine intensive Diskussion zu ermöglichen, ist die Teilnehmerzahl auf 25 begrenzt.

## Ihre Referenten

**RA Henning Anders**  
Partner, Happ Luther Rechts-  
anwalts-gesellschaft mbH, Hamburg

**Elisabeth Mürnseer**  
Selbständige Beraterin im  
Gesundheitswesen, Hamburg  
Fokus: Politik Management, Market Access,  
Gesundheitsökonomie, Reimbursement und  
Vertragsverhandlungen

**Dr. Christoph Vauth**  
KKH-Allianz, Gesetzliche  
Krankenversicherung, Hannover  
Sachgebietsleiter,  
Integrierte Gesundheitsversorgung (IGV)

**Frank Weißenfeldt**  
IMS HEALTH GmbH & Co. OHG, Frankfurt  
Senior Manager, Business Line Product &  
Portfolio Management

## Programm Proseminar

Reimbursement unter AMNOG  
am 6. April 2011 von 15.00 - 18.00 Uhr  
Ihr Referent: Henning Anders

- Die Rolle von G-BA, IQWiG und GKV-Spitzenverband in der Erstattung
- Freie Preisbildung versus Festbetrag, Erstattungshöchstbetrag
- Kollektive und selektive Steuerungsmechanismen
- Verordnungseinschränkungen, Verordnungsausschlüsse - Tools des G-BA
- Zentrale versus regionale Steuerung - Möglichkeiten der KVen/KBV

## Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

> 9.00 Uhr

### Key Account-Management im ambulanten Bereich

*Henning Anders*

- Welche Key Account-Strukturen sind sinnvoll im pharmazeutischen Unternehmen?
- Bedeutung der KK als Key Account
- Bedeutung Arzt/Apotheke/MVZ/Apothekenkooperation
- Interaktion verschiedener Key Accounts

> 10.00 Uhr

### Krankenkasse als Key Account

*Dr. Christoph Vauth*

- § 130 b versus § 130 c - welche Möglichkeiten für Individualverträge bleiben unter AMNOG?
- Wie früh im Produktlebenszyklus zur Krankenkasse?
- Regionale oder zentrale Kooperationen und Verträge
- Welche Daten möchte die Krankenkasse sehen? Welche kann sie bereit stellen?
- Qualitätssicherung in der Arzneimittelversorgung/Budgetplanung der KK

> 11.00 Uhr Kaffeepause

> 11.15 Uhr

### Produkt Launch: Value Dossier versus Nutzendossier für den G-BA

*Elisabeth Mürnseer*

- Value Dossier für die KK = Nutzendossier für den G-BA?
- Wann lohnt der Gang zur Krankenkasse?
- Inhalt & Struktur des Nutzendossiers/Value Dossiers

> 12.15 Uhr Mittagessen

> 13.30 Uhr

### Vertragsgestaltung

*Henning Anders*

- Nützen Arzneimittelbewertungen wie EVITA etwas?
- Verträge - Tragfähige Kooperationsmodelle, wirklich zu beiderseitigem Nutzen? Was funktioniert auch unter AMNOG?
- Operative Umsetzung der Verträge durch die Krankenkasse
- Neue Anreizsysteme durch den Gesetzgeber im innovativen Bereich?

> 14.30 Uhr Kaffeepause

> 15.00 Uhr

### Vertrag geschlossen: Vertragscontrolling - wie verändern sich die Umsätze?

*Frank Weißenfeldt*

- Vertragscontrolling im generikafähigen Marktsegment
- Stellhebel Direktverträge und Modelle außerhalb der Regelversorgung
- Gestaltungsmöglichkeiten für die Marktpartner

> 16.00 Uhr

### Individuelle Kooperationen von Industrie und KK - Versorgungsforschung & Managed Care als Option

*Elisabeth Mürnseer*

- Versorgungsforschung als Einstieg in die gemeinschaftliche Kooperation
- Wettbewerbsvorteil durch individuelle Kooperationen

> 16.30 Uhr Abschlussdiskussion

Anmeldung unter  
anmeldung@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Proseminar+Seminar (6.-7. April 2011)  
 Seminar (7. April 2011)

- Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

- **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**  
■ **Tagungs-Nr. 11 04 235 I**

### ■ **Termin/Veranstaltungsort:**

6.-7. April 2011 in Hamburg  
1. Tag: 15.00-18.00 Uhr; 2. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr  
Golden Tulip Aviation  
Hein-Sass-Weg 40 · 21129 Hamburg  
Tel. +49 40 300 849 0 · Fax +49 40 300 849 900

### ■ **Gebühr:**

€ 1.190,00 (+ 19% MwSt.) Proseminar+Seminar  
Das Proseminar kann nur in Verbindung mit dem Seminar gebucht werden.

€ 860,00 (+19% MwSt.) Seminar

Inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen

### ■ **Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel vor.

## Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

**Dr. Henriette Wolf-Klein**

Bereichsleiterin Pharma  
Tel. +49 6221 500-680  
h.wolf-klein@forum-institut.de

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)