Seminar

FORUM

Verhandlung & Verträge mit Krankenkassen

Versorgungsmanagement – Industrie & Krankenkassen im selben Boot?

Die Themen

- Versorgungsmanagement – strategische Überlegungen
- Rechtsrahmen und Spielregeln für die Vertragsbeziehung
- Was erwarten Krankenkassen von der Industrie?
- Verhandlung in der Praxis – welche Spielräume bestehen auf beiden Seiten?
- Der GKV-Spitzenverband als neuer Verhandlungspartner

Wann lohnen Gespräche mit der Krankenkasse? Hier bekommen Sie Anregungen!

Ihre Referenten

Susanne Eble, M.A.
Berlin-Chemie AG, Berlin

Dr. Thomas Ecker
Arbeitsschwerpunkte: Nutzenbewertung und Market Access, Hamburg

Nils Hußmann
Rechtsanwälte Dr. Schmidt-Felzmann & Kozianka, Hamburg

Tim Steimle
Techniker Krankenkasse, Hamburg

Dr. Edda Würdemann
Techniker Krankenkasse, Hamburg

13. - 14. Dezember 2012 in Hamburg

Verhandlung & Verträge mit Krankenkassen

Ziel des Seminars

Auch 1 Jahr nach AMNOG sind Erfolgsstories in der Kooperation zwischen Industrie und Krankenkassen rar. Neben individuellen Kooperationsmöglichkeiten tritt als neuer Player der GKV-Spitzenverband in die Verhandlungen ein.

Dieses Seminar gibt Ihnen Anregungen, welche Kooperationsoptionen mit Krankenkassen bestehen und wie Verträge rechtssicher gestaltet werden können. Beide Vertragsseiten haben ein Interesse an einem professionellen Versorgungsmanagement, der Weg dorthin ist jedoch noch mit vielen Fragezeichen behaftet.

Im Seminar treffen Sie auf kompetente Gesprächspartner, die Ihnen Tipps zur Vorbereitung, Durchführung und Umsetzung von Kooperationsgesprächen geben.

Nutzen Sie die zwei Tage zum intensiven Austausch mit Experten aus Krankenkasse, Industrie und Jurisprudenz, um eigene Ideen zur Kooperation im GKV-System zu erhalten.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Gesundheitspolitik/Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Produkt- & Key Account Management
- Medical Affairs
- Recht

werden vom Seminar profitieren.

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 20 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Ihr Nutzen

- Kompaktes gesundheitspolitisches Update
- Kennenlernen beider Seiten in der Vertragsverhandlung
- Viele Anregungen zur Herangehensweise an das Thema Versorgungsmanagement

Ihre Referenten

Susanne Eble, M.A.

Berlin-Chemie AG,
Berlin

Frau Eble ist Leiterin Gesundheitsmanagement. Zuvor war sie Marketingleiterin in einem anderen großen Pharmaunternehmen. Sie ist stellvertretende Vorstandsvorsitzende im Bundesverband Managed Care e.V.

Dr. Thomas Ecker

Arbeitsschwerpunkte: Nutzenbewertung und Market Access, Hamburg

Mit seinem Team begleitete er schon eine Vielzahl von unterschiedlichen Projekten rund um die frühe Nutzenbewertung.

Nils Hußmann

Rechtsanwälte Dr. Schmidt-Felzmann & Kozianka, Hamburg

Herr Hußmann ist seit über 10 Jahren Anwalt in vorbenannter Kanzlei. Seine beruflichen Schwerpunkte liegen im Arzneimittelrecht, Apothekenrecht, Sozialrecht, Wettbewerbsrecht und der Gesundheitspolitik/-recht.

Tim Steimle

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Leiter des Fachbereichs Arzneimittel

Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Leiterin Fachreferat AM.2

Ihr Programm im Überblick

13. Dezember 2012: 10.00 – 18.00 Uhr

10.00 Uhr

Die Zukunft der selektivvertraglichen Ausgestaltung

Susanne Eble

10.30 Uhr

Rechtsrahmen und Spielregeln für die vertragliche Zusammenarbeit

Nils Hußmann

- Verträge nach § 130 c, Verhandlungen nach § 130 b
- Die Pharmaindustrie als Vertragspartner in der Integrierten Versorgung?
- Ausschreibung von Verträgen: Vergaberecht & Kartellrecht beachten
- Vertragsoptionen ohne Ausschreibung
- Vertragsprüfung durch das BVA?
- Neue Vertragspartner (Managementgesellschaften, Dienstleister, Leistungserbringerverbünde)
- Die Vertragsverhandlung
  - Welche Klauseln sind wirksam?
  - Exklusivität – wann verhandelbar?

11.30 Uhr Kaffeepause

11.45 Uhr

Fortsetzung: Rechtsrahmen und Spielregeln für die vertragliche Zusammenarbeit

Nils Hußmann

12.45 Uhr Mittagessen

14.00 Uhr

Die Vertragswelt aus Sicht der KK

Tim Steimle

- Rabattvertrag bei Generika
- Substitution zugunsten des Rabatt-AM in der Apotheke – greifen die Substitutionsregeln?
- Rabatt- und Versorgungsverträge an Fallbeispielen
- Welche Mehrwertverträge machen auch unter AMNOG Sinn? Was erwartet die Krankenkasse in den Verhandlungen? Werden erst Verträge nach § 130 b abgewartet?

16.00 Uhr Kaffeepause

16.15 Uhr

Die Industrie im Rabatt- und Versorgungsvertragsgeschäft

Susanne Eble

- Strategische Überlegungen zum Abschluss von Verträgen
- Bewertung der zukünftigen Vertragsvielfalt
- Gestern IV - morgen Versorgungsmanagement
- Neue Vertragsoptionen nach AMNOG
- Rabattverträge bei innovativen Arzneimitteln nach § 130 b Verhandlungen, überhaupt noch Spielraum für 130 c Verträge?
- Einbindung von Arzneimitteln in Versorgungsverträge
- Rolle der Industrie in Verorgungsverträgen

14. Dezember 2012: 9.00 – 13.00 Uhr

9.00 Uhr

Ablauf der Verhandlung aus Sicht einer Krankenkasse

Dr. Edda Würdemann

- Wer geht in die Verhandlung mit der Industrie?
- Welche Verhandlungsspielräume bestehen vor Ort? Sitzt der Entscheider mit am Tisch?
- Verhandlungsziel – immer Vertragsabschluss?
- Was will man erfahren und was interessiert die Kasse eher nicht?

10.00 Uhr

Vorbereitung und Ablauf der Verhandlung

Dr. Thomas Ecker

- Welche Rolle haben die Verhandlungspartner auf Unternehmensseite?
- Verhandlungsspielräume des Industriepartners – sitzt der Entscheider mit am Tisch? Wie viel Entscheidungsspielraum hat der Industriepartner?
- Verhandlungsziel – immer Vertragsabschluss? Gibt es auch Zwischenziele/Etappenziele?
- Was tun, wenn sich der Krankenkassenpartner nicht „bewegen“ kann?
- Endlich Vertrag – und keiner weiß es? Verträge müssen kommuniziert werden!
- Vertragscontrolling: Was hat es gebracht?

11.00 Uhr Kaffeepause

11.15 Uhr

Andere Krankenkasse – andere Spielregeln?

Dr. Thomas Ecker

- Profile unterschiedlicher Krankenkassen im GKV/PKV-System
- Kooperationsvorschlag muss zur Krankenkasse passen!

12.00 Uhr

Neuer Verhandlungspartner – GKV-Spitzenverband

Dr. Thomas Ecker

- Erstattungsbetragsverhandlungen nach §130 b

13.00 Uhr Seminarende mit Snacks

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar
☐ **Verhandlung & Verträge mit Krankenkassen**

☐ 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

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Information:
FORUM · Institut für Management GmbH
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501
Tagungs-Nr. 12 12 282

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
13. - 14. Dezember 2012
1. Tag: 9.30 Uhr Registrierung; 10.00 - 18.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 13.00 Uhr

Grand Elysee Hotel
Rothenbaumchaussee 10 · 20148 Hamburg
Tel. +49 40 41412–755 · Fax +49 40 4141-2733

Gebühr:
€ 1.390,– (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Anreise:
Sonderpreise unter: www.forum-institut.de/bahn DB BAHN

Zimmerreservierung:
Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Informationen

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: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.