

Arzneimittelpreisverhandlungen nach AMNOG



Bereiten Sie sich optimal vor und informieren Sie sich über:

- **RAHMENVEREINBARUNG:** Was sind die Regeln für die Verhandlungen?
- **VIER VERHANDLUNGSTERMINE:** Wie bereitet man sich vor?
- **RECHTSRAHMEN:** Was ist möglich, was ist schriftlich vereinbar?
- **VERFAHREN VOR DER SCHIEDSSTELLE:** Was geschieht, wenn man sich nicht einigt?
- **EUROPÄISCHER REFERENZPREIS:** Entscheidet die Schiedsstelle?
- **VERTRAULICHKEIT VON ERSTATTUNGSBETRÄGEN:** Wie wird entschieden?
- **RECHTSMITTEL:** Wie kann man sich gegen eine Entscheidung wehren?
- **PREISÄNDERUNG UND -ANPASSUNG:** Wie geht man vor?
- **MARKET EXIT:** Wie kann ein Produkt aus dem Verkehr genommen werden?

Intensive und praxisorientierte Wissensvermittlung
und erste Erfahrungsberichte von allen Beteiligten!



Fachliche Leitung: Prof. Dr. Dr. Christian Dierks Dierks+Bohle Rechtsanwälte
Silke Baumann, Bundesministerium für Gesundheit
Dr. Norbert Gerbsch Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie
Dr. Antje Haas GKV-Spitzenverband
Dr. Andreas Heigl GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG



Dr. Stefan Sauer Novartis Pharma GmbH
Tim Steimle Techniker Krankenkasse
Dr. Everhard von Groote Team Psychologie & Sicherheit
Dr. Manfred Zipperer Schiedsstelle nach § 130 b SGB V

SEPARAT BUCHBARER WORKSHOP:
Erfolgreich Preisverhandlungen führen
24. September 2012, Berlin

ERSTER SEMINARTAG

Dienstag, 25. September 2012

8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.05

Begrüßung durch den fachlichen Leiter

Prof. Dr. Dr. Christian Dierks, Rechtsanwalt und Arzt,
Dierks+Bohle Rechtsanwälte

9.05 – 10.30

Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen

- AMNOG – Der gesetzliche Rahmen
- Nutzungsverordnung – Die Interpretation durch das Ministerium
- Verfahrensordnung des G-BA – Wie wird das Gesetz umgesetzt?
- Rahmenvereinbarung – Spielräume für die Verhandlung
- Rechtliche Bewertung und Ausblick auf die Vertragsinhalte

Prof. Dr. Dr. Christian Dierks

10.30 – 11.00 Pause mit Kaffee und Tee

11.00 – 12.30

Neutrale Streitlösung durch die Schiedsstelle

- Aufgabe und Verfahren
- Geschäftsordnung
- Inhalt und Reichweite des Schiedsspruches
- Rechtsmittel
- Rahmenvereinbarung als erster Streitfall

Die Schiedsstelle soll einen fairen Preis festsetzen, in dem sich beide Vertragspartner in ihren Argumenten wiederfinden können.

Dr. Manfred Zipperer, Unparteiischer Vorsitzender,
Schiedsstelle nach § 130 b SGB V

12.30 – 13.00 Fragen und Antworten

13.00 – 14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 – 14.45

Was Kassen wirklich wollen – Missverständnisse zwischen den Anforderungen der Kassen und den Informationen der Pharmahersteller auflösen

- Analyse des Arzneimittelmarktes aus Sicht einer Krankenkasse
- Darstellung der Arzneimittelversorgungsstrategie am Beispiel der Techniker Krankenkasse
- Diskussion der gemeinsamen und unterschiedlichen Interessen von Krankenkassen und der pharmazeutischen Industrie

Tim Steimle, Leiter Fachbereich Arzneimittel,
Techniker Krankenkasse

14.45 – 15.30

Verhandlung von Erstattungsbeträgen – ein fairer Prozess? Die Sicht der Industrie

- Verhandlungsgrundlagen: Vom Dossier zum Beschluss des G-BA
- Rahmenvereinbarung: Leitplanke oder Korsett?
- Die Rolle des GKV-Spitzenverbandes: Beauftragen, beschließen, verhandeln
- Ein fairer Prozess? Möglich, aber nicht garantiert
- Die Schiedsstelle: Notausgang für Verhandlungen?

Die Verhandlung von Erstattungsbeträgen kann ein fairer Prozess sein – wenn alle Parteien ihre Möglichkeiten mit Augenmaß nutzen. Garantiert ist das nicht.

Dr. Norbert Gerbsch, Stellv. Hauptgeschäftsführer,
Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie

15.30 – 16.00 Fragen und Antworten

16.00 – 16.30 Pause mit Kaffee und Tee

16.30 – 18.00

Verhandlungspartner GKV-Spitzenverband – Erwartungshaltung und Ziele

- Bewertung des Gesetzes und der AMG-Novelle
- Hürden im Verfahren
- Erwartungen an den Verhandlungspartner
- Erfahrungen nach den ersten Verhandlungen

Bisher verstand jeder etwas anderes unter einem „guten Preis“. Zukünftig wird es Aufgabe sein, hier ein gemeinsames Verständnis auf der Basis des patientenrelevanten Zusatznutzens zu entwickeln und dieses in einen Vertrag zu gießen.

Dr. Antje Haas, Abteilungsleiterin Arznei- und Heilmittel,
GKV-Spitzenverband

18.00 – 18.30 Diskussion



Am Abend des ersten Tages laden wir Sie ganz herzlich zu einem Umtrunk ein – Ihre Gelegenheit zu einem informellen Erfahrungsaustausch! Bei schönem Wetter findet der Umtrunk auf der Terrasse mit Blick auf die Spree statt.

ZWEITER SEMINARTAG

Mittwoch, 26. September 2012

8.30 – 9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 – 9.45

Bewertung aus Sicht des Ministeriums

- AMNOG als Gefahr für den Pharma-Standort Deutschland?
- Umgang mit ungewohnter Verhandlungssituation
- Reformbedarf beim AMNOG – Was kommt?
- Nachjustieren an einigen Stellschrauben der frühen Nutzenbewertung

Silke Baumann, Referat Arzneimittelversorgung,
Bundesministerium für Gesundheit

9.45 – 10.45

Die Pharmazeutische Industrie und Preisverhandlungen – Die Ritter der Kokosnuss?

- Ordnungs- und industriepolitischer Hintergrund
- Preisverhandlungen als zentrales Element im AMNOG-Prozess
- Rahmenvereinbarung als harter Kompromiss
- Die Kriterien der Preisverhandlungen
- Die europäische Dimension deutscher Erstattungsbeträge
- Erste Erfahrungen und Bestandsmarkt
- Zukünftige Optionen für ein lernendes System

“

Im gegenwärtigen AMNOG-Prozess befinden sich die Hersteller in keinem Stadium auf Augenhöhe mit der Selbstverwaltung.

Dr. Andreas Heigl, Senior Manager,
GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG

10.45 – 11.15

Diskussion

11.15 – 11.45

Pause mit Kaffee und Tee

11.45 – 12.45

Market Exit – Welche Ausstiegsoptionen gibt es?

- Problem Vergleichstherapie
- Problem Parallelimporteure
- Gesetzliche Verankerung
- Technische Voraussetzungen
- Löschung in der Datenbank: Von av über nv bis opt out

“

Zu klären bleibt die Frage, ob nicht der pharmazeutische Unternehmer des § 130b SGB V mit dem des § 35a SGB V identisch sein muss.

Dr. Stefan Sauer, Leiter Krankenkassen Management
und operative Gesundheitspolitik, Novartis Pharma GmbH

12.45 – 13.45

Gemeinsames Mittagessen

13.45 – 14.45

EXTRA:

Psychologie der Verhandlung

- Das psychologische Momentum in der Verhandlung
- In Geiselnahmen erprobt:
Das FIRE-Modell der Verhandlung
- Wie tickt mein Gegenüber?
Profiling am Verhandlungstisch
- Emotionen kontrollieren: Warum wir unseren Gefühlen manchmal (nicht) trauen sollten
- Die Exit-Strategie: Was tun, wenn nichts mehr geht?

“

Verhandlungen werden zwischen den Ohren entschieden.

Dr. Everhard von Groote, Diplom-Psychologe,
Team Psychologie & Sicherheit

14.45 – 15.15

Diskussion

15.15 – 16.00



ABSCHLUSS-SPEZIAL:

Offene Fragerunde unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. Christian Dierks

Diskutieren Sie die gewonnenen Erkenntnisse mit den anderen Teilnehmern und verdichten Sie die Themen und Ihr Wissen! Ihre im Laufe des Seminars aufgetretenen Fragen werden beantwortet und Sie haben die Gelegenheit, die Inhalte nochmals Revue passieren zu lassen.

16.00

Ende des Seminars



SEPARAT BUCHBARER WORKSHOP

Montag, 24. September 2012

BEGRENZTE
TEILNEHMERZAHL

PRAXISTRAINING

Erfolgreich Preisverhandlungen führen

Neben fundiertem Wissen über die Rahmenvereinbarung und exzellenter inhaltlicher Vorbereitung kommt es bei der Verhandlung auch auf Auftreten, Souveränität und Durchsetzungsstärke an. Die bilaterale Vereinbarung über den Erstattungsbetrag stellt die Pharmazeutische Industrie vor große Herausforderungen.

Sie betreten ein komplett neues Terrain. Eine gezielte Vorbereitung ist unerlässlich!

In diesem eintägigen Workshop erhalten Sie einen detaillierten Einblick in die Psychologie der Arzneimittelpreisverhandlung.

Dabei trainieren Sie insbesondere, wie Sie

- strategisch geschickt vorgehen, um die Vorteile Ihres Produkts zu präsentieren
- die unbekannt Situation der Arzneimittelpreisfindung souverän meistern
- mit der Monopolstellung des GKV-Spitzenverbands umgehen
- Ihre Ziele durch den Einsatz von Sprache und Körpersprache erreichen
- Ihre Innovation nutzen, um sich im wettbewerbsstarken Markt durchzusetzen
- Ihr Unternehmen in dieser entscheidenden Situation sachlich und zielführend vertreten

DAS TOOL-SET FÜR IHRE PERSÖNLICHE PREISVERHANDLUNG: Tipps, Tricks und zahlreiche Fallübungen bieten Ihnen eine optimale Vorbereitung!

Nach dem Workshop:

- Kennen Sie die notwendigen psychologischen Kniffe für Ihre Verhandlung!
- Wissen Sie wie ein mächtiger Gesprächspartner einzuschätzen ist!
- Agieren Sie souverän in jedem Moment der Verhandlung!
- Wissen Sie Ihre Stärken gezielt einzusetzen und zu überzeugen!

ZEITRAHMEN FÜR DEN WORKSHOP:

Beginn 10.00

Ende 17.00

Gemeinsame Kaffeepausen und das Mittagessen werden flexibel mit der Gruppe abgesprochen.

IHR TRAINER



Jörg Rosenberger ist Inhaber der Trainingsagentur reden ist silber. Als Experte für die Erhöhung von kommunikativer Wirksamkeit trainiert, coacht und berät er seit über zehn Jahren Führungskräfte mit dem Ziel, noch wirksamer und souveräner in Führungs- und Verhandlungssituationen zu agieren.

VERPASSEN SIE NICHT DEN GESUNDHEITSPOLITISCHEN BRANCHENTREFF:

17. Handelsblatt Jahrestagung

„Health“

26. und 27. November 2012, Berlin

Unter dem bewährten Vorsitz von:
Prof. Dr. Günter Neubauer und Prof. Dr. Eberhard Wille

www.health-jahrestagung.de

Der Kampf um den besten Preis ist eröffnet – Worauf kommt es bei den Verhandlungen an?

Im Januar dieses Jahres begannen die ersten Verhandlungen der Pharmazeutischen Industrie mit dem GKV-Spitzenverband über den Erstattungspreis für Arzneimittel mit nachgewiesenem Zusatznutzen. Die beteiligten Akteure stehen dabei vor komplett neuen Herausforderungen, erste Erfahrungswerte werden nach und nach erzielt. Vieles wird diskutiert, einiges kritisiert und manches bereits nachjustiert.

Welche Spielregeln gelten für die vier Runden im Ring? Als Anleitung gilt die Rahmenvereinbarung, die durch das 4x4 der Preisverhandlung führt. In diesem Intensiv-Seminar wird der Ablauf der Verhandlungen detailliert besprochen. Die Besonderheiten dieser neuartigen Ausgangssituation für die Preisfindung werden vorgestellt und Handlungsempfehlungen gegeben. Nutzen Sie das Praxiswissen der Referenten für Ihre eigene Vorbereitung.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



Praxisrelevante Wissensvermittlung

Die Referenten geben Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen und Tipps an die Hand, mit denen Sie sich sicher an den Verhandlungstisch begeben können.



Zeit für Ihre Fragen

In einer offenen Fragerunde wird im Anschluss an das Seminar gezielt auf Ihre Fragen eingegangen, so dass Sie optimal vorbereitet sind.



Diskussionen

Die Referenten stehen nach den Vorträgen für Fragen zur Verfügung. Sie können Ihre individuellen Anliegen anbringen und sich den Rat der Experten einholen.

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Executives, Leiter und leitende Mitarbeiter aus Pharmazeutischen Unternehmen insbesondere der Abteilungen

- Market Access/Gesundheitspolitik
- Pricing und Reimbursement
- Unternehmensentwicklung
- Healthcare Management
- Recht

sowie Vertreter aus Krankenkassen und Krankenversicherungen, aus dem Bereich Vertrags- und Leistungsmanagement.

INFOLINE: **0211/96 86-36 17**

Haben Sie Fragen? Wir helfen gerne weiter:



KONZEPTION UND INHALT:

RAin Vera Urban, Konferenz-Managerin

ORGANISATION:

Natascha Manowski, Konferenz-Koordinatorin, natascha.manowski@euroforum.com

Besuchen Sie uns im Internet unter: www.euroforum.de/verhandlung

[Kenn-Nummer]

Praxiswissen

Arzneimittelpreis- verhandlungen nach AMNOG



Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-36 17 [Natascha Manowski]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-3000
schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
im Internet: www.euroforum.de/verhandlung

Ja, ich nehme teil

- am Seminar, 25. und 26. September 2012
zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1105575M023]
- am Workshop, 24. September 2012
zum Preis von € 1.199,- p.P. zzgl. MwSt. [P1105575M100]
- an Seminar und Workshop, 24. bis 26. September 2012
zum Preis von € 2.699,- p.P. zzgl. MwSt. [P1105575M013]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Seminarunterlagen enthalten.]
- Ja, ich abonniere den kostenlosen E-Mail-Newsletter „Gesundheit/Pharma“
mit allen aktuellen Veranstaltungsterminen [R05185]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	
Fax	
E-Mail	Geburtsjahr (JJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst
oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Abion Spreebogen Waterside Hotel

Alt-Moabit 99, 10559 Berlin, Telefon: 0 30/39 920-0

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im Seminarhotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Wir über uns. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40