

Praxiswissen

Preisverhandlungen nach AMNOG

Praxiswissen und Erfahrungswerte aus erster Hand:



Fachliche Leitung:
Prof. Dr. Dr. Christian Dierks,
Dierks + Bohle Rechtsanwälte



Dr. Christian Burholt,
Dierks + Bohle
Rechtsanwälte



Dr. Thomas Ecker,
Ecker + Ecker GmbH



Dr. Antje Haas,
GKV-Spitzenverband



Silvia Nicht,
Takeda



Dr. Marco Penske,
Boehringer Ingelheim



Manfred Zipperer,
Schiedsstelle nach § 130 b SGB V

+++ plus Workshop „Erfolgreich Verhandeln“ mit Shadow Negotiator Foad Forghani +++

- Wo ist die Weiterentwicklung des AMNOGs notwendig?
- Wo sind Spielräume für die Verhandlung?
- Wie neutral ist die Streitlösung der Schiedsstelle?
- Welche Auswirkungen haben die Verhandlungen auf den internationalen Markt?

Das Ringen um den besten Preis: Welche Strategien sind in den Preisverhandlungen erfolgreich?

Auch drei Jahre nach Inkrafttreten des AMNOG ebbt die Diskussion über die Preisverhandlungen der pharmazeutischen Industrie mit dem GKV-Spitzenverband nicht ab. Inzwischen haben alle Beteiligten die „Herausforderung AMNOG“ angenommen und Erfahrungen gesammelt. Die Zwischenbilanz fällt – erwartungsgemäß – unterschiedlich aus.

Seien Sie dabei, wenn bei unserem Intensiv-Seminar der Ablauf der Verhandlungen detailliert besprochen wird und die beteiligten Verhandlungspartner mit Ihnen das AMNOG-Verfahren analysieren und bewerten.

Nutzen Sie die Gelegenheit, praxisrelevante Informationen zu erhalten und Ihre individuellen Anliegen mit verhandlungserprobten Kollegen zu besprechen.

Wir bieten Ihnen



Informationen aus erster Hand

Entscheidungsträger und Verhandlungsführer analysieren das AMNOG aus ihrer Perspektive und geben konkrete Handlungsempfehlungen für Ihre nächste Preisverhandlung



Ausreichend Zeit für Diskussion und Fragen

Holen Sie sich den Rat der Experten und diskutieren Sie Ihre persönlichen Fragen – kompakt und exklusiv an zwei Tagen



Gibt es Themenkomplexe, die Sie im Rahmen der Preisverhandlungen besonders interessieren?

Wir freuen uns auf Ihre Fragen, damit unsere Referenten gezielt auf Ihre Wünsche eingehen können:

dana.knabbe@euroforum.com



Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen zur Nachbereitung und Vertiefung

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Executives, Mitglieder der Geschäftsleistung sowie leitende Mitarbeiter aus

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

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

Dienstag, 16. September 2014

9.30–10.00

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen

10.00–10.15

Begrüßung und Einführung durch den fachlichen Leiter

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

10.15–12.00

Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen

- AMNOG – Aktuelle Rechtsfragen
- Die Weiterentwicklung der gesetzlichen Vorgaben
- Rechtliche Bewertung der Schiedssprüche
- Entwicklungen auf europäischer Ebene

Prof. Dr. Dr. Christian Dierks

12.00–12.15 Diskussion

12.15–13.30 Gemeinsames Mittagessen

13.30–14.15

Frühe Nutzenbewertung und zentrale Preisverhandlungen im Lichte des Kartellrechts

- (Entsprechende) Anwendbarkeit des deutschen bzw. EU-Kartellrechts?
- Gleiche Spielregeln für Arzneimittelhersteller und Kassen („Waffengleichheit“)?
- Chancen und Risiken für Arzneimittelhersteller
- Kartellbehördlicher und/oder gerichtlicher Rechtsschutz?

Dr. Christian Burholt, LL.M., Rechtsanwalt und Partner,
Dierks + Bohle Rechtsanwälte

14.15–14.30 Fragen und Diskussion

14.30–15.00 Pause mit Kaffee und Tee

15.00–17.00

Drei Jahre neutrale Streitlösung durch die Schiedsstelle

- Aufgabenstellung
- Verfahrenspraxis
- Inhalt des Schiedsspruches
- Überlegungen zum Schiedsermessens
- Rechtsmittel und Veröffentlichung
- Bisher erfolgte Schiedssprüche
- Erfahrungen aus den Schiedsverfahren, Wünsche der Schiedsstelle

„Die Schiedsstelle will einen Erstattungsbetrag festsetzen, der für den vom Gemeinsamen Bundesausschuss festgestellten Zusatznutzen angemessen ist und die Interessen der Versichertengemeinschaft mit denen des pharmazeutischen Unternehmers ausgleicht. Sie macht in ihrem Schiedsspruch deutlich, auf welchen Erwägungen ihr Ermessen beruht und welche Bedeutung sie den Argumenten der Vertragsparteien beigemessen hat.“

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

17.00–17.30 Fragen und Diskussion

ab 18.30 Gemeinsames Abendprogramm



Mittwoch, 17. September 2014

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.45

Zwischenbilanz des GKV-Spitzenverbands nach 3 Jahren Nutzenbewertung und Erstattungsbeträgen

- Kriterien der Arzneimittel-Nutzenbewertungsverordnung (AM-NutzenV) im Gesamtbild
- Verzahnung von Zusatznutzenbewertung und Festbetragsregelung
- Herausforderungen der Zukunft – Europäisierte Nutzenbewertung?
- Teilmärkte mit Besonderheiten

„Der Mischpreis bei unterschiedlichem Zusatznutzen innerhalb einer Zulassungspopulation bleibt Auswirkung der mit AMNOG eingeschränkten Ausschlussmöglichkeit. Wer indikationsspezifische Preise fordert, muss auch den Ausschluss bei fehlendem Zusatznutzen in Kauf nehmen.“

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

9.45–10.00 Diskussion

10.00–10.30

Praxisbericht Preisverhandlung

- Zwischenbilanz aus Sicht eines Herstellers
- Auswirkungen des 14. SGBV Änderungsgesetzes
- Herausforderungen der Erstattungsbetragsverhandlung
- Erstattungsbetrag und dann?

Dr. Marco Penske, Head of Market Access and Health
Care Affairs, Boehringer Ingelheim

10.30–11.00 Fragen und Diskussion

11.00–11.30 Pause

11.30–12.30

Theorie und Praxis – Die Verhandlungsrealität Do's und Dont's: Praktische Fragen rund um die Verhandlung

- Die Preisverhandlung beginnt mit dem Dossier
- Europäische Preise, Mengenangaben und vergleichbare Arzneimittel: Do's und Dont's
- Rahmenvereinbarung und Verhandlungsrealität
- Verhandlungsparameter gestern und heute

Dr. Thomas Ecker, Geschäftsführer, Ecker + Ecker GmbH

12.30–12.45 Fragen und Diskussion

12.45–14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00–15.00

Verhandlung mit einem Monopolisten: Key Learnings aus Sicht der Industrie

- Setting und Organisation:
„A good preparation is half of the pie“
 - Verhandlungskriterien identifizieren, priorisieren und ausfüllen
 - Erfahrungen nach 3 Jahren Preisverhandlungen
- Silvia Nicht**, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht,
HEOR Lawyer, Takeda Pharma Vertrieb GmbH & Co. KG

15.00–15.15 Fragen und Diskussion

15.15–16.00

ABSCHLUSSRUNDE

Offene Fragerunde unter der Leitung von

Prof. Dr. Dr. Christian Dierks und **Dr. Manfred Zipperer**
Diskutieren Sie die letzten offenen Fragen und nutzen Sie die Gelegenheit Ihre individuellen Anliegen vorzutragen.

Ende des Seminars

Donnerstag, 18. September 2014

Workshop – Erfolgreich Preisverhandlungen führen

mit **Foad Forghani**

Der erfolgreiche Markteintritt von Medikamenten steht und fällt seit Inkrafttreten des AMNOG mit der richtigen Verhandlungsstrategie. Doch um einen guten Preis in den Verhandlungen zu erzielen, bedarf es deutlich mehr als guter Argumente.

Bei der gezielten Vorbereitung Ihrer Preisverhandlungen tauchen immer wieder Fragen auf:

- Was zeichnet einen vorausschauenden Verhandlungsführer aus?
- Wie kann man das Tauziehen um Interessen und Motive für sich entscheiden?
- Welche Methoden zeigen gewinnbringende Ergebnisse?
- Und welche taktischen Fehler gilt es zu vermeiden?

In unserem Workshop bekommen Sie Antworten auf diese Fragen und lernen die wesentlichen Ansätze und Methoden eines Ghost Negotiators kennen!

Ghost/Shadow Negotiators sind Verhandlungsspezialisten, die Verhandlungsstrategien für Mandanten aus Wirtschaft und Politik entwickeln und Sie dabei begleiten. Dabei spielen unübliche Taktiken für übliche Verhandlungssituationen eine wesentliche Rolle: Wer heftig droht, zeigt Verhandlungsbereitschaft; wer argumentiert, verliert; Vertrauensvorschuss als Risikohandlung.

Lernen Sie welche Taktiken und Strategien Sie bei den Preisverhandlungen – und nicht nur dort – nach vorne bringen.

Die Schwerpunkte des Workshops:

- Psychologische Aspekte des Verhandeln
- Die unbekannte Situation der Arzneimittelpreisverhandlung souverän angehen
- Wie Sie sich auf Extremsituationen vorbereiten
- Verhandeln mit einem Monopolisten:
Verhandlungssituationen vorbereiten und durchführen
- Preisverhandlungen: Verhandlungsmechanismen der Preisbildung

Zeitraumen für den Workshop:

Beginn: 8.30 | Ende: 16.00

Gemeinsame Mittags- und Kaffeepausen werden flexibel mit der Gruppe abgesprochen.



Ihr Trainer:



Foad Forghani ist einer der gefragtesten Shadow Negotiators in Deutschlands. In politischen Krisensituationen und wirtschaftlich brisanten Verhandlungsfällen wird er als Spezialist hinzugezogen. Auch das Gesundheitswesen kennt er aus der Verhandlungsperspektive: Als „Schattenmann“ begleitete Foad Forghani bereits einige Arzneimittelpreisverhandlungen. Er überblickt die Argumente der Verhandlungsbeteiligten und weiß, wie Sie Ihre Karten am besten spielen. Sein Experten-Know-how sammelte Foad Forghani nach seinem Management-Studium an der Heriot Watt University Edinburgh in leitender Funktion für nationale und internationale Firmen.

„Verhandeln ist wie Tanzen – aber man muss richtig führen.“

Foad Forghani



Die Mischung aus aktuellen Informationen und fachlichem Austausch überzeugt unsere Teilnehmer und sorgt für Bestnoten in der Beurteilung.

„Hoch informativ, praktisch relevant.“

(A. Böhnke, Servier Deutschland GmbH)

„Interessant, anregend, informativ.“

(E.Kunz, Biogen Idec GmbH)



Infoline +49 (0)2 11/96 86 – 35 77

Haben Sie Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Kundenservice und Anmeldung
Anke Ehrentreich, Kundenberatung/Vertrieb
anmeldung@euroforum.com

Konzeption und Inhalt:
Friederike Rennen, Konferenz-Managerin
friederike.rennen@euroforum.com

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

Folgen Sie uns!



www.twitter.com/events_health



www.facebook.com/euroforum.de



www.euroforum.de/news



Ihr persönlicher
Anmeldecode

EUROFORUM-SEMINAR

Preisverhandlungen nach AMNOG

plus Workshop "Erfolgreich Verhandeln"

*„Wertvolle Lerneffekte erzielbar,
lebhaftes Diskussion – lohnt sich.“*

(H. Meurers, Lilly Deutschland GmbH)

Jetzt schnell und
bequem online
anmelden!

www.euroforum.de/anmeldung/p1106515

Ja, ich nehme in Berlin teil

- am Seminar, 16. und 17. September 2014 zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1106515M012]
- am Workshop, 18. September 2014 zum Preis von € 1.199,- p.P. zzgl. MwSt. [P1106515M300]
- an Seminar und Workshop zum Preis von € 2.699,- p.P. zzgl. MwSt. [P1106515M013]
- [Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen].
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Bitte informieren Sie mich über **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: +49 (0) 2 11/96 86 - 33 33.]

16. bis 18. September 2014, Berlin

Grand Hotel Esplanade Berlin
Lützowufer 15, 10785 Berlin
Telefon: +49 (0) 30/2 54 78 - 0

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

1

Name _____

Position/Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____ Geburtsjahr _____

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

2

Name _____

Position/Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____ Geburtsjahr _____

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 _____

Anmeldung erfolgt durch _____

Position _____

Datum, Unterschrift _____

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name _____

Abteilung _____

Anschrift _____

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, 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 Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.

IHR TAGUNGSHOTEL.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie
Grand Hotel Esplanade Berlin herzlich zu einem Umtrunk ein.

Kontakt

Fax: +49 (0) 2 11/96 86 - 40 40

Telefon: +49 (0) 2 11/96 86 - 35 77 [Anke Ehrentreich]

Zentrale: +49 (0) 2 11/96 86 - 30 00

Anschrift: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com

Internet: www.euroforum.de