

Selektiv- und Versorgungsverträge – mit diesen Ideen zur Krankenkasse

Bietet das GKV-VSG neue Chancen zur Kooperation? – Hier bekommen Sie Anregungen!

Ihre Referenten



Axel Christian Böhnke

– Seminarleiter –
Intercept Pharmaceuticals
Deutschland, München

Director Market Access &
Reimbursement D-A-CH



Susanne Eble, M.A.

Berlin-Chemie AG, Berlin
Leiterin Gesundheitsmanage-
ment; Stellv. Vorstands-
vorsitzende BMC e.V.



Dr. Thomas Ecker

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg
Geschäftsführer; Beruflicher
Schwerpunkt: Nutzenbewertung
und Market Access



Roman Feuerer

Barmer GEK, Wuppertal
Tätigkeitsschwerpunkte
Ausschreibung, Rabatt- und
Selektivverträge



Nils Hußmann

Rechtsanwälte Dr. Schmidt-
Felzmann & Kozianka, Hamburg
Rechtsanwalt, Schwerpunkte u.a.
Arzneimittelrecht, Sozialrecht,
Gesundheitspolitik/-recht



Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse,
Hamburg
Leiterin Fachreferat AM.2:
Tätigkeitsschwerpunkte:
Rabattverträge und pharm.
Arztansprache

Ihr Programm am 7. Dezember 2015 von 9.30 - 18.00 Uhr

9.30 Uhr

Selektivverträge – Status quo und Perspektiven

Susanne Eble

10.00 Uhr

Selektivvertragliches Kontrahieren – Änderungen durch das GKV-VSG?

Nils Hußmann

- Gesetzliche Neuerungen
- Mögliche Selektivverträge für Krankenkassen
- Vertragstypen
- Anwendbarkeit von Vergabe- und Kartellrecht

11.15 Uhr Kaffeepause

11.30 Uhr

Selektivvertrag: Mögliche Inhalte von A-Z

Nils Hußmann

- Wirksame Klauseln; Exklusivität – wann verhandelbar?
- Mengensteuerung? Controlling der Vertragsumsetzung?

12.45 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14.15 Uhr

Strategische Optionen der Industrie

Susanne Eble

- Reine Rabattverträge oder Versorgungsverträge
- Alternativen zum Vertrag, z. B. Kooperationen

15.00 Uhr

Versorgungsverträge in der Umsetzung

Susanne Eble

- Bietet das GKV-VSG neue Chancen für Versorgungsverträge mit der Industrie? – Stellenwert des Innovationsfonds
- Herausforderungen; Hemmnisse; Chancen; Perspektiven

16.15 Uhr Kaffeepause

16.30 Uhr

Selektivverträge mit der Barmer GEK – wie Kooperationen entstehen können

Roman Feuerer

- 360°-Sicht in der Versorgung
- Wie Ideen industrieseitig aufbereitet werden müssen
- Case Study

17.30 Uhr

Krankenkasse der GKV – immer der richtige Partner?

Nils Hußmann

- Vertragspartner PKV?
- Verträge mit Managementgesellschaften, Dienstleistern, Leistungserbringerverbänden/MVZs

18.00 Uhr Ende von Tag 1

Bietet das GKV-VSG neue Chancen zur Kooperation?

Ihr Programm am 8. Dezember 2015 von 9.00 - 16.30 Uhr

9.00 Uhr

Umsetzung innovativer Vertragsvorschläge in der Techniker Krankenkasse

Dr. Edda Würdemann

- Umsetzung von Selektivverträgen – haben sich die Rahmenbedingungen verbessert?
- Bedeutung freiwilliger Satzungsleistungen
- Bedeutung der HZV

10.00 Uhr

Aus der Praxis: Ablauf der Verhandlung

Dr. Edda Würdemann

- Wer geht in die Verhandlung mit der Industrie?
- Welche Verhandlungsspielräume bestehen vor Ort?
- Was will man erfahren und was interessiert nicht?

11.15 Uhr Kaffeepause

11.30 Uhr

Krankenkassen-Verträge als Teil des Market Access?

Axel Christian Böhnke

- Instrumente für strategisches Kontrahieren
- Regionale Steuerungsinstrumente im Rabattvertragsumfeld
- Erfolgs-Monitoring von Verträgen

12.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr

Vorbereitung und Ablauf der Verhandlung

Dr. Thomas Ecker

- Welche Rolle haben die Verhandlungspartner auf Unternehmensseite?
- Verhandlungsspielräume des Industriepartners
- Verhandlungsziel – immer Vertragsabschluss?
- Was tun, wenn sich der Partner nicht „bewegen“ kann?
- Endlich Vertrag – und keiner weiß es? Kommunikation!
- Vertragscontrolling: Was hat es gebracht?

14.30 Uhr

Andere Krankenkassen – andere Spielregeln?

Dr. Thomas Ecker

15.00 Uhr Kaffeepause

15.15 Uhr

Verhandlung des Erstattungsbetrages

Dr. Thomas Ecker

- Rechtlicher Rahmen
- Wer nimmt teil und wie bereitet man sich vor?
- Bedeutung des Protokolls
- Was sollte in die Anlagen I-III?
- Was ist im Schiedsamt zu beachten?

16.30 Uhr Seminarende

Seminarziel

Das GKV-Versorgungsstärkungsgesetz (GKV-VSG) soll das selektivvertragliche Kontrahieren von Krankenkassen fördern.

Im Seminar erfahren Sie Ihre aktuellen Möglichkeiten zur Kooperation. Darüber hinaus erhalten Sie aktuelle Einblicke in die Arbeit zweier Krankenkassen:

- Welche Kooperationsangebote der Industrie sind umsetzbar?
- Wie entsteht hier für Krankenkasse und Patient ein Mehrwert?

Nach dem Seminar wissen Sie um die kritischen Punkte vom Kooperationsentwurf bis zur Vertragsabwicklung. Nutzen Sie das Seminar als Ideengeber für Ihre eigenen Krankenkassenkooperationen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die mit Krankenkassen aktuell kooperieren oder Konzepte entwickeln.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

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

werden vom Seminar profitieren.

Um einen intensiven Austausch zu gewährleisten, ist der Teilnehmerkreis auf 20 begrenzt.

■ 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.

Anmeldung: service@forum-institut.de oder Fax: +49 6221 500-555

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Selektiv- und Versorgungsverträge – mit diesen Ideen zur Krankenkasse**

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

■ **Anmeldung: +49 6221 500-500**

■ **Tagungs-Nr. 15 12 234**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

7. - 8. Dezember 2015 in Hamburg
Empire Riverside Hotel
Bernhard-Nocht-Straße 97 · 20359 Hamburg
Tel. +49 40 31 11 9-0 · Fax +49 40 31 11 9-70 731

■ **Gebühr:**

€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Rückfragen und Informationen:**

Dr. Henriette Wolf-Klein · Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@forum-institut.de