Seminar

FORUM

Selektiv- und Versorgungsverträge – mit welchen Ideen zur Krankenkasse

Themen

Wann lohnen Gespräche mit Krankenkassen? Hier bekommen Sie Anregungen!

- Selektivverträge mit/ohne Ausschreibung?
- Vertragsinhalte von A-Z
- Die Rolle der Industrie in Versorgungsverträgen
- Umsetzung innovativer Vertragsvorschläge in einer Krankenkasse
- Vorbereitung und Ablauf von Verhandlungen konkret

Ihre Referenten

Axel Christian Böhnke
Raptor Pharmaceuticals Germany GmbH, Frankfurt

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

Dr. Thomas Ecker
Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Roman Feuerer
Barmer GEK, Wuppertal

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

Dr. Edda Würdemann
Techniker Krankenkasse, Hamburg

4. - 5. Dezember 2014 in Hamburg

Selektiv- und Versorgungsverträge

Seminarziel

„Die Krankenkassen müssen Freiräume erhalten, um im Wettbewerb gute Verträge gestalten ... zu können“. So sagt es der Koalitionsvertrag. Bedeutet dies auch einen Fortschritt bei Selektiv- und Versorgungsverträgen mit der Industrie in dieser Legislaturperiode?

In diesem Seminar bekommen Sie aktuelle Einblicke in die Arbeit zweier Krankenkassen und der Industrie in puncto Zusammenarbeit.

- Wo sind Kooperationen möglich und sinnvoll?
- Wie scheitern gute Vertragskonzepte nicht an Ausschreibungspflichten oder dem BVA?

Nach dem Seminar sind Sie diesbezüglich auf dem aktuellsten Stand und wissen um die kritischen Punkte vom Vertragsentwurf bis zur Vertragsabwicklung. Nutzen Sie das Seminar als Ideengeber für Ihre eigenen Krankenkassenkooperationen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die mit Krankenkassen kooperieren oder dies planen.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen
- Gesundheitspolitik/Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Produkt- und 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.

Seminarleiter



Axel Christian Böhnke

Raptor Pharmaceuticals Germany GmbH, Frankfurt

Director Market Access, Managed Care and Health Economics

Ihre Referenten



Susanne Eble, M.A.

Berlin-Chemie AG, Berlin

Frau Eble ist Leiterin Gesundheitsmanagement. Sie ist stellvertretende Vorstandsvorsitzende im Bundesverband Managed Care e.V.



Dr. Thomas Ecker

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Geschäftsführer; er beschäftigt sich seit 2004 beruflich schwerpunktmäßig mit den Themen Nutzenbewertung und Market Access. Mit seinem Team begleitete er schon eine Vielzahl von unterschiedlichen Projekten rund um die frühe Nutzenbewertung und Vertragsverhandlungen.



Roman Feuerer

Barmer GEK, Wuppertal

Verträge Arzneimittel; aktuelle Tätigkeitsschwerpunkte:
- Selektivverträge (§ 130a, § 130c)
- Ausschreibungen (Konzeption, fachlich-inhaltliche Begleitung)
- Begleitung von Rabattverträgen (Kommunikation, Steuerung, Abrechnung...)



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.



Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse, Hamburg

Leiterin Fachreferat AM.2

– mit welchen Ideen zur Krankenkasse

Mit ausreichend Zeit zum Networken in den Pausen

Ihr Programm

Tag 1 von 9.30 - 18.00 Uhr

9.30 Uhr

Selektivverträge – Status quo und Perspektiven

Susanne Eble

10.00 Uhr

Selektivvertragliches Kontrahieren mit/ohne Ausschreibung?

Nils Hußmann

- Kriterien zur Ausschreibungspflicht
- Neuerungen durch den Gesetzgeber?
- Mögliche Vertragstypen
- Anwendbarkeit von Vergabe- und Kartellrecht

11.30 Uhr

Selektivvertrag: Mögliche Inhalte von A-Z

Nils Hußmann

- Wirksame Klauseln; Exklusivität – wann verhandelbar?
- Mengensteuerung? Controlling der Vertragsumsetzung?
- Vertragsprüfung durch das BVA – ein Hemmschuh?

14.15 Uhr

Strategische Optionen der Industrie

Susanne Eble

- Rabattverträge nach § 130 a & 130 c SGB V oder Versorgungsverträge nach § 140 ff SGB V
- Alternativen zum Vertrag - z. B. Kooperationen

15.00 Uhr

130er Verträge bei der Barmer GEK – die Praxis sieht anders aus als die Theorie

Roman Feuerer

- Widrigkeiten in der Umsetzung von (innovativen) Verträgen
- Bedeutung freiwilliger Satzungsleistungen

16.15 Uhr

Krankenkasse der GKV – immer der richtige Partner?

Nils Hußmann

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

16.45 Uhr

Versorgungsverträge in der Umsetzung

Susanne Eble

- Gestern IV – morgen Versorgungsmanagement – Rolle der Industrie in Versorgungsverträgen
- Herausforderungen – Hemmnisse – Chancen und Perspektiven

Tag 2 von 9.00 - 16.30 Uhr

9.00 Uhr

Umsetzung innovativer Vertragsvorschläge in der Techniker Krankenkasse

Dr. Edda Würdemann

- Verträge nach § 130 a SGB V oder/und § 130 c SGB V Verträge – wann für die TK sinnvoll?
- Umsetzung von Selektivverträgen – haben sich die Rahmenbedingungen verbessert?
- Bedeutung freiwilliger Satzungsleistungen

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?

11.30 Uhr

KK-Verträge als Teil des Market Access?

Axel Christian Böhnke

- Market Access nach Klasse oder Mass(e): Verträge und Ausschreibungen
- Instrumente für strategisches Kontrahieren
- Regionale Steuerungsinstrumente im Rabattvertragsumfeld
- Erfolgs-Monitoring von Verträgen

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 KK – andere Spielregeln?

Dr. Thomas Ecker

15.00 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?

Anmeldung 30 Tage vorab empfohlen!

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar
☐ **Selektiv- und Versorgungsverträge – mit welchen Ideen zur Krankenkasse**

☐ 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 500-500
Tagungs-Nr. 14 12 234

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
4. - 5. Dezember 2014 in Hamburg
1. Tag: 9.00 Uhr Registrierung; 9.30 - 18.00 Uhr Seminar
2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr Seminar

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:
€ 1.590,– (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Logistik:
Exklusiver Logistikpartner
www.deutschepost.de
Deutsche Post

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 und der Tagungs-Nr.

Rückfragen und Informationen



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

Dr. Henriette Wolf-Klein
Bereichsleitung Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-680
E-Mail: 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.