

Selektiv- und Versorgungsverträge – mit welchen Ideen zur Krankenkasse

Themen

- 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

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

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

Seminarziel

Das GKV-Versorgungsstärkungsgesetz (GKV-VSG) soll die Möglichkeiten des selektivvertraglichen Kontrahierens von Krankenkassen verbessern.

Dieses Seminar bringt Sie auf den aktuellsten Stand der Mitte dieses Jahres in Kraft tretenden Neuerungen. Darüber hinaus erhalten Sie aktuelle Einblicke in die Arbeit zweier Krankenkassen:

- Welche Kooperationsangebote der Industrie sind umsetzbar?
- Wo entsteht für Krankenkasse und Patient ein Mehrwert durch die Kooperation?

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 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.

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 (§ 130 a, § 130 c)
- 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; Apothekerin, MPH
Aktuelle Tätigkeitsschwerpunkte:

- Rabattverträge (§ 130 a, § 130 c)
- Pharmazeutische Arztsprache

Tag 1 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

11.30 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

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

15.00 Uhr

Selektivverträge mit der Barmer GEK – wie Kooperationen entstehen können

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

16.15 Uhr

Krankenkasse der GKV – immer der richtige Partner?

Nils Hußmann

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

16.45 Uhr

Versorgungsverträge in der Umsetzung

Susanne Eble

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

Tag 2 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?

11.30 Uhr

KK-Verträge als Teil des Market Access?

Axel Christian Böhnke

- 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 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. 15 07 233

Internet:

www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:

15. - 16. Juli 2015 in Hamburg

1. Tag: 9.00 Uhr Registrierung; 9.30 - 18.00 Uhr Seminar

2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr Seminar

Adina Apartment Hotel Hamburg Michel

Neuer Steinweg 26 · 20459 Hamburg

Tel. +49 40 226350 568 · Fax +49 40 226350 599

Gebühr:

€ 1.690,- (+ 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.