

Verhandlung & Vertragsgestaltung mit Krankenkassen

Themen

- Rechtsrahmen & Spielregeln für die Vertragsbeziehung (NCEs und Generika)
- Welche Mehrwertverträge machen unter AMNOG Sinn?
- Praktische Tipps zur Vorbereitung auf KK-Verhandlungen
- Verhandlung in der Praxis – welche Spielräume bestehen auf beiden Seiten?
- Vertrag geglückt – wie geht es weiter?

Wann lohnen Gespräche mit der Krankenkasse – hier erhalten Sie Tipps!

Ihre Referenten

Susanne Eble

Berlin-Chemie AG,
Berlin

Dr. Thomas Ecker

Arbeitsschwerpunkte: Nutzenbewertung und Market Access,
Hamburg

Nils Hußmann

Rechtsanwälte
Dr. Schmidt-Felzmann & Kozianka,
Hamburg

Tim Steimle

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Verhandlung & Vertragsgestaltung mit Krankenkassen

Ziel des Seminars

Das AMNOG hat einige Änderungen – auch hinsichtlich der Zusammenarbeit von pharmazeutischem Unternehmer und Krankenkasse – gebracht.

Auf der einen Seite sind pharmazeutische Unternehmer als vollwertige Partner in der IV möglich, auf der anderen Seite ist nicht klar, wann sich noch Verträge nach § 130 c lohnen. Dieses Seminar fokussiert auf Ihre Chancen und Möglichkeiten in der direkten Zusammenarbeit mit den Krankenkassen der GKV. Nutzen Sie Tag 1 der Veranstaltung zum kompakten gesundheitspolitischen Update.

Tag 2 der Veranstaltung ist als Workshop geplant. Hier erhalten Sie Tipps zur professionellen Vorbereitung auf Krankenkassengespräche, bekommen Informationen zum Ablauf der Verhandlungen und zur Nachbereitung im Unternehmen.

Nutzen Sie diese 1,5 Tage zum intensiven Austausch mit Vertretern der Krankenkasse, der Industrie und der Jurisprudenz. Hier erhalten Sie viele Tipps und Praxisbeispiele!

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Marketing/Vertrieb
- Produkt- & Key Account Management
- Gesundheitspolitik/Market Access/Healthcare Management
- Recht

werden vom Seminar profitieren.

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 25 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Ihr Nutzen

- Kompaktes gesundheitspolitisches Update
- Kennenlernen beider Seiten in der Vertragsverhandlung
- Viele Praxisbeispiele und Tipps für Ihre Verhandlungen

Ihre Referenten



Susanne Eble

Berlin-Chemie AG,
Berlin

Frau Eble ist Leiterin Gesundheitsmanagement. Zuvor war sie Marketingleiterin in einem anderen großen Pharmaunternehmen. Berufliche Stationen waren davor pharmazeutischer Außendienst, Regionalleitung und Produktmanagement.



Dr. Thomas Ecker

Arbeitsschwerpunkte: Nutzenbewertung und Market Access, Hamburg

Mit seinem Team begleitete er schon eine Vielzahl von unterschiedlichen Projekten rund um die frühe Nutzenbewertung.



Nils Hußmann

Rechtsanwälte Dr. Schmidt-Felzmann & Kozianka, Hamburg

Herr Hußmann ist seit 2001 Anwalt in vorbenannter Kanzlei. Seine beruflichen Schwerpunkte liegen im Arzneimittelrecht, Apothekenrecht, Sozialrecht, Wettbewerbsrecht und der Gesundheitspolitik/-recht.



Tim Steimle

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Leiter des Fachbereichs Arzneimittel



Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Leiterin Fachreferat AM.2

5. Juni, 10.00 – 18.00 Uhr

10.00 Uhr

Rabatt- und Versorgungsverträge

Susanne Eble

10.30 Uhr

Rechtsrahmen und Spielregeln für die Vertragsbeziehung

Nils Hußmann

- Ausschreibungen im Generikamarkt – Kartellrecht gilt!
- Patentgeschützte AM: Verträge nach § 130 c, Verhandlungen nach § 130 b
- Ausschreibung von Verträgen – wann essenziell? Vergaberecht!
- Die Pharmaindustrie als Vertragspartner in der Integrierten Versorgung?
- Neue Vertragspartner (Managementgesellschaften, Dienstleister, Leistungserbringerverbünde)
- Die Vertragsverhandlung
 - Welche Klauseln sind wirksam?
 - Exklusivität – wann verhandelbar?

11.30 Uhr Kaffeepause

11.45 Uhr

Fortsetzung: Rechtsrahmen und Spielregeln für die Vertragsbeziehung

Nils Hußmann

12.45 Uhr Mittagessen

14.00 Uhr

Die Vertragswelt aus Sicht der KK

Tim Steimle

- Rabattvertrag bei Generika
- Substitution zugunsten des Rabatt-AM in der Apotheke – greifen die neuen Substitutionsregeln?
- Rabatt- und Versorgungsverträge an Fallbeispielen
- Welche Mehrwertverträge machen auch unter AMNOG Sinn? Was erwartet die Krankenkasse in den Verhandlungen? Werden erst Verträge nach § 130 b abgewartet?

16.00 Uhr Kaffeepause

16.15 Uhr

Die Industrie im Rabattgeschäft – was ist praktisch umsetzbar?

Susanne Eble

- Strategische Überlegungen zum Abschluss von Verträgen
- Bewertung der zukünftigen Vertragsvielfalt
- Steuerungswirkung von Software in Versorgungsverträgen
- Rabattverträge bei innovativen Arzneimitteln nach § 130 b Verhandlungen, überhaupt noch Spielraum für 130 c Verträge?
- Optionen für Costshare- und Riskshare-Verträge
- Einbindung von Arzneimitteln in Versorgungsverträge (IV sowie Verträge nach §§ 73 b und c SGB V)
- Ausblick und Perspektiven

18.00 Uhr Ende des 1. Seminartags

6. Juni, 9.00 – 13.00 Uhr

9.00 Uhr

Vertragsentwicklung: Inhalte und Preis

Dr. Thomas Ecker

- Einbindung in die Vertragsstrategie
- Medizinische und ökonomische Analyse
- Bisherige Erfahrungen: Deutschland und international

9.45 Uhr

Ablauf der Verhandlung aus Krankenkassensicht

Dr. Edda Würdemann

- Wer geht in die Verhandlung mit der Industrie?
- Welche Verhandlungsspielräume bestehen vor Ort? Sitzt der Entscheider mit am Tisch?
- Verhandlungsziel – immer Vertragsabschluss?
- Was will man erfahren und was interessiert die Kasse eher nicht?

10.45 Uhr Kaffeepause

11.00 Uhr

Vorbereitung und Ablauf der Verhandlung

Dr. Thomas Ecker

- Welche Rolle haben die Verhandlungspartner auf Unternehmensseite?
- Verhandlungsspielräume des Industriepartners – sitzt der Entscheider mit am Tisch? Wie viel Entscheidungsspielraum hat der Industriepartner?
- Verhandlungsziel – immer Vertragsabschluss? Gibt es auch Zwischenziele/Etappenziele?
- Was tun, wenn sich der Krankenkassenpartner nicht „bewegen“ kann?

12.00 Uhr

Nach der Unterschrift – war's das?

Dr. Thomas Ecker

- Endlich Vertrag – und keiner weiß es? Verträge müssen kommuniziert werden!
- Abrechnung: Nun geht es ans Geld!
- Vertragscontrolling: Was hat es gebracht?

13.00 Uhr Seminarende mit Snacks

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

Anmeldeformular

- Ja, ich nehme teil am Seminar
Verhandlung & Vertragsgestaltung mit Krankenkassen
- 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 500-501

Tagungs-Nr. 12 06 233

Termin/Veranstaltungsort:

5.-6. Juni 2012 in Hamburg

1. Tag: 9.30 Uhr Registrierung; 10.00 - 18.00 Uhr Seminar

2. Tag: 9.00 - 13.00 Uhr

Dorint Hotel

Martinistraße 72 · 20251 Hamburg

Tel. +49 221 48567-333 · Fax +49 40 548037-521

Gebühr:

€ 1.290,- (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Anreise:

Sonderpreise unter: www.forum-institut.de/bahn



Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein **begrenzttes Zimmerkontingent** zu Vorzugskonditionen im Tagungshotel zur Verfügung. **Bitte beachten Sie**, dass das Abrufokontingent für Veranstaltungsteilnehmer automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel vor** unter Berufung auf das FORUM-Kontingent und die Tagungsnummer.

Rückfragen und Informationen



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

Dr. Henriette Wolf-Klein

Bereichsleiterin Pharma

Tel. +49 6221 500-680

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.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter www.erv.de