

# Verträge mit Krankenkassen 2019

## Ihre Referenten



**Axel Christian Böhnke**

– Seminarleiter –  
MorphoSys AG, Planegg  
Director Market Access

Vertragstypen  
und Kooperations-  
möglichkeiten  
für Ihre Praxis



**Dr. Thomas Ecker**

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg  
Geschäftsführer



**Roman Feuerer**

Barmer, Wuppertal  
Fachreferent „Verträge Arzneimittel“



**Nils Hußmann**

Kozianka & Weidner  
Rechtsanwälte, Hamburg  
Rechtsanwalt



**Dr. Goentje-Gesine Schoch**

Techniker Krankenkasse, Hamburg  
Fachbereich Arzneimittel



**Dr. Hans-Jürgen Seitz**

IGES Institut GmbH, Berlin  
Bereichsleiter Business Development

## Ihr Programm am 10. April 2019 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

### Update GSAV

*Nils Hußmann*

- Aktueller Stand des Gesetzgebungsverfahrens und mögliche Konsequenzen für den selektivvertraglichen Bereich

9.45 Uhr

### Generika, Biosimilars und patentgeschützte Arzneimittel

*Hans-Jürgen Seitz*

- Überblick über die Ausgaben im GKV-System
- Was passiert im Markt?
- Auswirkungen auf die Vertragslandschaft

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

### Vertragstypen und -gestaltung

*Nils Hußmann*

- Klassischer Rabattvertrag
- Ausschreibemodelle 2019
- Mögliche Selektivverträge für KK
- Vertragstypen
  - Ausschreibung, Open House, Verhandlung
  - Risk-Share, Mehrwert, Pay for performance
- Vergabe- und Kartellrecht

11:45 Uhr

### Selektivvertrag: Inhalte von A-Z

*Nils Hußmann*

- Mehrwertverträge: Kombination von Zusatzleistung und Rabatt nach §130a Abs. 8 SGB V/§ 130c SGB V
- Krankenkasse der GKV – immer der richtige Partner? Vertragspartner PKV?

12:45 Uhr Mittagessen

14:00 Uhr

### Finanzierung von Selektivverträgen durch Rabattverträge?

*Roman Feuerer*

- Biosimilars im Fokus der wirtschaftlichen Arzneimittelversorgung
- Aktuelle rechtliche Lage
- Case Study – Wie Ideen industrieseitig aufbereitet sein sollten
- Rabattverträge mit Leben füllen

15:15 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr

### Herausforderungen durch patentgeschützte Arzneimittel: Beispiel langwirksame Gentherapien

*Hans-Jürgen Seitz*

- Was kommt entwicklungsseitig auf uns zu?
- Welche (sektorspezifischen) Herausforderungen gibt es?

16:30 Uhr

### Finanzierung neuer, hochpreisiger Therapien: Welche Möglichkeiten bieten Selektivverträge?

*Diskussion mit allen Referenten*

17:00 Uhr

Ende des 1. Seminartags

## Ihr Programm am 11. April 2019 von 08:30 - 16:30 Uhr

08:30 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?
- Bewertung hochinnovativer Therapien durch den G-BA: Methode oder Arzneimittel? – Konsequenzen für Krankenkassenverträge

09:30 Uhr

### Verträge 2.0 – neue Herausforderungen und neue Ansätze

*Dr. Thomas Ecker*

- Überlegungen des GKV-SV
- Neue technische Möglichkeiten durch AIS, Register, etc.
- Was heißt das für Ihre Kassenverhandlung?

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

### Verhandlung des Erstattungsbetrages

*Dr. Thomas Ecker*

- 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?

- Individuelle Krankenkassenverträge vor und nach verhandeltem Erstattungsbetrag?

11:15 Uhr

### Krankenkassenverträge als Teil des Market Access

*Axel Christian Böhnke*

13:00 Uhr Mittagspause

14:00 Uhr

### Verträge mit der Techniker Krankenkasse

*Dr. Goentje-Gesine Schoch*

- Stellenwert von Rabattverträgen/ Open-House-Verträgen & Selektivvertragsvorschlägen der Healthcare-Industrie
- Umsetzung von Selektivverträgen – haben sich die Rahmenbedingungen verbessert?
- Selektivverträge zur Finanzierung von CAR-T – Möglichkeiten und Ausblick

15:15 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr

### Aus der Praxis: Ablauf der Verhandlung

*Dr. Goentje-Gesine Schoch*

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

16:30 Uhr Seminarende

## Seminarziel

Das Seminar gibt Ihnen einen profunden Überblick über die Vertragsmöglichkeiten und wie Sie dabei konstruktiv mit den Kassen zusammenarbeiten. Sie erhalten nicht nur einen Einblick in die Arbeit zweier Kassen, sondern auch in den Ablauf von und mögliche Fallstricke bei Vertragsverhandlungen.

Nach dem Seminar wissen Sie,

- wie die wirtschaftliche Arzneimittelversorgung sichergestellt wird.
- welche Kooperationsangebote umsetzbar sind
- welchen Mehrwert sich Kassen für ihre Patienten wünschen.

Den aktuellen Entwicklungen rund um GSAV und die Finanzierungen hochpreisiger, innovativer Therapien wird ausreichend Zeit für Fragen und Diskussion gegeben.

Nutzen Sie den Austausch mit unseren Praxis-Experten!

## Teilnehmerkreis

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

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

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

werden vom Seminar profitieren.

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

## Anmeldung: [service@forum-institut.de](mailto:service@forum-institut.de) oder Fax: +49 6221 500-555

Ja, ich nehme teil am Seminar

Verträge mit Krankenkassen 2019

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  
 per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

■ **Anmeldung: +49 6221 500-500**

■ **Tagungs-Nr. 19 04 280**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

10. - 11. April 2019 in Hamburg  
Adina Apartment Hotel Hamburg Speicherstadt  
Willy-Brandt-Straße 25 · 20457 Hamburg  
Tel. +49 40 334 608-0 · Fax +49 40 334 608-599

■ **Gebühr:**

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

■ **Rückfragen und Informationen:**

Dr. Valeska Steinig · Tel. +49 6221 500-695  
[v.steinig@forum-institut.de](mailto:v.steinig@forum-institut.de)

■ **AGB:**

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.