

# Verträge mit Krankenkassen 2021

Vertragstypen  
und Kooperations-  
möglichkeiten  
für Ihre Praxis

## IHRE REFERENTEN



**Axel Christian Böhnke**

– Seminarleiter –  
PTC Therapeutics Germany  
GmbH, Frankfurt  
Director Market Access, EU North



**Nils Hußmann**

Kozianka & Weidner  
Rechtsanwälte, Hamburg  
Rechtsanwalt



**Dr. Thomas Ecker**

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg  
Geschäftsführer



**Dr. Goentje-Gesine  
Schoch**

Techniker Krankenkasse, Hamburg  
Teamleiterin Arzneimittel-  
verordnungsteuerung



**Roman Feuerer**

Barmer, Wuppertal  
Fachreferent „Verträge Arzneimittel“



**Dr. Hans-Jürgen Seitz**

IGES Institut GmbH, Berlin  
Director IGES Pharma Network

# Verträge mit Krankenkassen 2021

---

## Ihr Programm am 26. November 2020 von 09:30 - 17:00 Uhr

09:30 Uhr

### **Generika, Biosimilars und patent-geschützte Arzneimittel**

Hans-Jürgen Seitz

- Überblick über die Ausgaben im GKV-System
- Marktdynamiken
- Rahmenbedingungen und Entwicklungen für die Vertragslandschaft

10:10 Uhr

### **Vertragstypen und -gestaltung**

Nils Hußmann

- Klassischer Rabattvertrag
- Ausschreibemodelle 2020
- Änderungen durch das GKV-FKG in Puncto Rabattverträge?
- Mögliche Selektivverträge für KK
- Vertragstypen
  - Ausschreibung, Open House, Verhandlung
  - Risk-Share, Mehrwert, Pay for performance

*11:15 Uhr Kaffeepause*

11:30 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?

*12:00 Uhr Mittagessen*

13:30 Uhr

### **Finanzierung von Selektivverträgen**

### **durch Rabattverträge?**

Roman Feuerer

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

*15:15 Uhr Kaffeepause*

15:30 Uhr

### **Herausforderungen durch patent-geschützte Arzneimittel: Beispiel langwirksame Gentherapien**

Hans-Jürgen Seitz

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

16:30 Uhr

### **Finanzierung neuer, hochpreisiger Therapien – Welche Möglichkeiten bieten Selektivverträge?**

Diskussion mit allen Referenten

*17:00 Uhr Ende des 1. Seminartags*

# Vertragstypen und Kooperationsmöglichkeiten in der Praxis

---

## Ihr Programm am 27. November 2020 von 08:30 – 16:30 Uhr

08:30 Uhr

### Krankenkassenverträge als Teil des Market Access

Axel Christian Böhnke

*10:00 Uhr Kaffeepause*

10:15 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: immer Arzneimittel? – Konsequenzen für Krankenkassenverträge

11:15 Uhr

### Verträge 2.0 – neue Herausforderungen und neue Ansätze

Dr. Thomas Ecker

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

*12:15 Uhr Mittagspause*

13:30 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?

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 Seminarend*

# Verträge mit Krankenkassen 2021

---

## 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 Vertragsverhandlungen.

Nach dem Seminar wissen Sie,

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

Neben den aktuellen Entwicklungen rund um das GSAV und der Finanzierung hochpreisiger, innovativer Therapien wird ausreichend Zeit für Fragen und Diskussionen 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.

---

## \*Präsenz- oder Online-Teilnahme

Die Konferenz wird in Präsenz und digital erlebbar sein. Vor Ort werden wir die nötige Sicherheit mittels deutlich vergrößerter Räume und ausgeklügeltem Hygienekonzept gewährleisten. Alternativ können Sie online die Vorträge verfolgen und sich aktiv einbringen.

---

## ANMELDUNG UNTER

[www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

[service@forum-institut.de](mailto:service@forum-institut.de)

Webcode 2011281

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

### Gebühr:

€ 1.790,- (+ gesetzl. MwSt.)

### Veranstaltungsort:

Renaissance Hamburg Hotel

Tel. +49 40 3505-1699



---

## 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.



---

## IHR ANSPRECHPARTNER



### Leila Grupp

Konferenzmanagerin Healthcare

Tel. +49 6221 500-695

[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)