ONLINE-SEMINAR

FORUM

Verträge mit Krankenkassen

Vertragstypen und Kooperationsmöglichkeiten 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-verordnungssteuerung

Roman Feuerer
Barmer, Wuppertal
Fachreferent „Verträge Arzneimittel“

Dr. Hans-Jürgen Seitz
IGES Institut GmbH, Berlin
Director IGES Pharma Network

Stephanie Sussmann
IGES Institut GmbH, Berlin
Stellvertretende Bereichsleiterin Value & Access Strategy

26. - 27. APRIL 2022 ONLINE ODER
8. - 9. DEZEMBER 2022 ONLINE

Ihr Programm an Tag 1 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr
Vorstellungsrunde

09:30 Uhr
Generika, Biosimilars und patentgeschützte 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
- 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 Mittagspause

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 patentgeschützte Arzneimittel: Beispiel langwirksame Gentherapien
Stephanie Sussmann und Dr. 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 an Tag 2 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 Kassenverhandllung?

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 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 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 und der Finanzierung hoch-preisiger, 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.

ANMELDUNG UNTER

www.forum-institut.de
service@forum-institut.de
Webcode 22042200/22122200
Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

Gebühr:
€ 1.790,– (+ gesetzl. MwSt.)

Veranstaltungsort:
Online

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

klimaneutral Druckerzeugnis
natureOffice.com | DE-077-864437

IHR ANSPRECHPARTNER

Leila Grupp
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de