

# 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



**Tim Steimle**

Techniker Krankenkasse,  
Hamburg Leiter des Fachbereichs  
Arzneimittel



**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 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 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 patentgeschützte 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*

## 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 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**

Tim Steimle

- 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**

Tim Steimle

- 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*

# 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.

---

## ANMELDUNG UNTER

**www.forum-institut.de**  
**service@forum-institut.de**  
**Webcode 2104280/2110281**  
**Tel. +49 6221 500-500**  
**Fax +49 6221 500-555**

### Gebühr:

€ 1.790,- (+ gesetzl. MwSt.)

### Veranstaltungsort:

Online oder in Hamburg



---

## 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)