

# Verträge mit Krankenkassen

Vertragstypen und  
Verhandlungsmodelle  
in der GKV

## IHRE REFERENT\*INNEN



### **Axel Christian Böhnke**

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



### **Nils Hußmann**

Kozianka & Weidner  
Rechtsanwälte, Hamburg  
Rechtsanwalt



### **Janine Leismann**

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg  
Senior Manager



### **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



### **Stephanie Sussmann**

IGES Institut GmbH, Berlin  
Stellvertretende Bereichsleiterin  
Value & Access Strategy

# Verträge mit Krankenkassen 2023

---

## 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 Referent\*innen

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**

Janine Leismann

- Welche Rolle haben die Verhandlungspartner\*innen auf Unternehmensseite?
- Verhandlungsspielräume auf Seiten der Industrie
- Verhandlungsziel - immer Vertragsabschluss?
- Was tun, wenn sich Partner\*innen nicht „bewegen“ können?
- 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 3.0 – neue Herausforderungen und neue Ansätze**

Janine Leismann

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

*12:15 Uhr Mittagspause*

13:30 Uhr

### **Verhandlung des Erstattungsbetrages**

Janine Leismann

- 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*

# Verträge mit Krankenkassen 2023

---

## 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 Patient\*innen wünschen.

Neben den aktuellen Entwicklungen und der Finanzierung hochpreisiger, innovativer Therapien wird ausreichend Zeit für Fragen und Diskussionen gegeben.

Nutzen Sie den Austausch mit unseren Praxis-Experten\*innen!

## Teilnehmerkreis

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

Insbesondere Mitarbeiter\*innen 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 Personenkreis auf 20 begrenzt.

---

## ANMELDUNG UNTER

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

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

Webcode 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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.



[www.klimaneutral.com](http://www.klimaneutral.com) | DE-077-804437

---

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



**Leila Grupp**

Konferenzmanagerin Healthcare

Tel. +49 6221 500-695

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