

Verträge mit Krankenkassen

Vertragstypen und
Verhandlungsmodelle
in der GKV

IHRE REFERENT*INNEN



Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG, Ingelheim
Head of Market Access and
Healthcare Affairs



Dr. Andreas Pollandt

Sträter Rechtsanwälte, Bonn
Fachanwalt für Medizinrecht



Janine Leismann

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg
Team Lead Market Access



**Dr. Goentje-Gesine
Schoch**

Techniker Krankenkasse, Hamburg
Teamleiterin Arzneimittel-
verordnungssteuerung



Dr. Birgit Heltweg

Barmer, Wuppertal
Teamleitung Apotheken /
Selektivverträge



Hans-Holger Bleß

fbeta GmbH, Berlin
Partner



Dr. Thomas Ecker

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg
Geschäftsführer

Verträge mit Krankenkassen

Ihr Programm an Tag 1 von 09:00 - 16:30 Uhr

09:00 Uhr

Vorstellungsrunde

09:30 Uhr

Generika, Biosimilars und patentgeschützte Arzneimittel

Hans-Holger Bleß

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

10:10 Uhr

Vertragstypen und -gestaltung

Dr. Andreas Pollandt

- 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

Dr. Andreas Pollandt

- 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

Selektivverträge bei der BARMER

Dr. Birgit Heltweg

- Wirtschaftliche Arzneimittelversorgung in Selektivverträgen
- Aktuelle rechtliche Lage
- Beispiel für Selektivverträge bei der BARMER

14:45 Uhr Digitaler Erfahrungsaustausch

15:00 Uhr

Herausforderungen durch patentgeschützte Arzneimittel: Beispiel langwirksame Gentherapien

Hans-Holger Bleß

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

16:00 Uhr

Finanzierung neuer, hochpreisiger Therapien – Welche Möglichkeiten bieten Selektivverträge?

Diskussion mit allen Referent*innen

16:30 Uhr Ende des 1. Seminartags

Ihr Programm an Tag 2 von 09:00 – 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Krankenkassenverträge als Teil des Market Access

Dr. Marco Penske

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

Vorbereitung und Ablauf der Verhandlung

Janine Leismann/Dr. Thomas Ecker

- 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

11:45 Uhr

Verträge 3.0 – neue Herausforderungen und neue Ansätze

Janine Leismann/Dr. Thomas Ecker

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

12:45 Uhr Mittagspause

14:00 Uhr

Verhandlung des Erstattungsbetrages

Janine Leismann/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?

14:30 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

15:45 Uhr Kaffeepause

16:00 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?

17:00 Uhr Seminarende

Verträge mit Krankenkassen

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!

Wer sollte teilnehmen?

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
service@forum-institut.de
Webcode 24042200/24102200
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.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN



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