

Vertragsverhandlung mit Krankenkassen post-AMNOG

Selektivverträge, Versorgungsverträge, Verträge bei Market Access

Themen

- Selektivverträge mit/ohne Ausschreibung?
- Vertragsinhalte von A-Z
- Die Rolle der Industrie in Versorgungsverträgen
- Umsetzung innovativer Vertragsvorschläge in einer Krankenkasse
- Vorbereitung & Ablauf von Verhandlungen konkret

Wann lohnen Gespräche mit Krankenkassen? Hier bekommen Sie Anregungen!

Ihre Referenten

Axel Christian Böhnke

Servier Deutschland GmbH, München

Susanne Eble, M.A.

Berlin-Chemie AG, Berlin

Dr. Thomas Ecker

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Nils Hußmann

Rechtsanwälte Dr. Schmidt-Felzmann & Kozianka, Hamburg

Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse, Hamburg

Vertragsverhandlung mit Krankenkassen post-AMNOG

Ziel des Seminars

Auch post-AMNOG sind Erfolgsgeschichten in der Kooperation zwischen Industrie und Krankenkassen rar. Neben individuellen Kooperationsmöglichkeiten tritt als neuer Player der GKV-Spitzenverband in die Verhandlungen ein.

Dieses Seminar gibt Ihnen Anregungen, welche Kooperationsoptionen mit Krankenkassen bestehen und wie Verträge rechtsicher gestaltet werden können. Gerade die verschärfte Ausschreibungspflicht für Verträge führt hier zur Verunsicherung. Beide Vertragsseiten haben jedoch ein Interesse an einem professionellen Versorgungsmanagement, der Weg dorthin ist noch mit vielen Fragezeichen behaftet.

Im Seminar treffen Sie auf kompetente Verhandlungspartner, die Ihnen Tipps zur Vorbereitung, Durchführung und Umsetzung von Kooperationsgesprächen geben.

Nutzen Sie die zwei Tage zum intensiven Austausch mit Experten aus Krankenkasse, Industrie und Jurisprudenz, um eigene Ideen zur Kooperation im GKV-System zu erhalten.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie. Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Gesundheitspolitik/Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Produkt- & Key Account-Management
- Medical Affairs
- Recht

werden vom Seminar profitieren.

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 20 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Seminarleitung



Axel Christian Böhnke

Servier Deutschland GmbH, München

Leiter Marktzugang und Versorgungsmanagement

Ihre Referenten



Susanne Eble, M.A.

Berlin-Chemie AG, Berlin

Frau Eble ist Leiterin Gesundheitsmanagement. Zuvor war sie Marketingleiterin in einem anderen großen Pharmaunternehmen. Sie ist stellvertretende Vorstandsvorsitzende im Bundesverband Managed Care e.V.



Dr. Thomas Ecker

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Geschäftsführer; er beschäftigt sich seit 2004 beruflich schwerpunktmäßig mit den Themen Nutzenbewertung und Market Access. Mit seinem Team begleitete er schon eine Vielzahl von unterschiedlichen Projekten rund um die frühe Nutzenbewertung.



Nils Hußmann

Rechtsanwälte Dr. Schmidt-Felzmann & Koziarka, Hamburg

Herr Hußmann ist seit über 10 Jahren Anwalt in vorbenannter Kanzlei. Seine beruflichen Schwerpunkte liegen im Arzneimittelrecht, Apothekenrecht, Sozialrecht, Wettbewerbsrecht und der Gesundheitspolitik/-recht.



Dr. Edda Würdemann

Techniker Krankenkasse, Hamburg

Leiterin Fachreferat AM.2

Tag 1 von 11.00 - 18.00 Uhr

11.00 Uhr

Selektivverträge – politischer Wille in der neuen Legislaturperiode

Susanne Eble

11.30 Uhr

Selektivvertragliches Kontrahieren mit/ohne Ausschreibung?

Nils Hußmann

- Kriterien zur Ausschreibungspflicht
- Neuerungen durch den Gesetzgeber (§ 130a SGB V)
- Mögliche Vertragstypen
- Anwendbarkeit von Vergabe- und Kartellrecht

12.45 Uhr Mittagessen

14.00 Uhr

Selektivvertrag: mögliche Inhalte von A-Z

Nils Hußmann

- Welche Klauseln sind wirksam?
- Exklusivität – wann verhandelbar?
- Mengensteuerung? Controlling der Vertragsumsetzung?
- Vertragsprüfung durch die BVA?

15.30 Uhr Kaffeepause

15.45 Uhr

Strategische Optionen der Industrie

Susanne Eble

- Rabattverträge nach § 130a (vor Nutzenbewertung?), Kooperationen unter § 130c oder kompletter Verzicht?
- Alternativen zum Vertrag innerhalb der GKV?

16.30 Uhr

Krankenkasse der GKV – immer der richtige Partner?

Nils Hußmann

- Vertragspartner PKV?
- Verträge mit Managementgesellschaften, Dienstleistern, Leistungserbringerverbünden/MVZs

17.00 Uhr

Versorgungsverträge in der Umsetzung

Susanne Eble

- Gestern IV - morgen Versorgungsmanagement – Rolle der Industrie in Versorgungsverträgen
- Mengensteuerung in Verträgen?

18.00 Uhr Ende von Tag 1

Tag 2 von 9.00 - 16.30 Uhr

9.00 Uhr

Umsetzung innovativer Vertragsvorschläge in einer Krankenkasse

Dr. Edda Würdemann

- Verträge nach § 130a SGB V vor Nutzenbewertung?
- § 130c SGB V Verträge – wann auch nach AMNOG sinnvoll?
- Herausforderungen bei der Umsetzung von Selektivverträgen

10.00 Uhr

Aus der Praxis: Ablauf der Verhandlung

Dr. Edda Würdemann

- Wer geht in die Verhandlung mit der Industrie?
- Welche Verhandlungsspielräume bestehen vor Ort?
- Was will man erfahren und was interessiert nicht?

11.15 Kaffeepause

11.30 Uhr

KK-Verträge als Teil des Market Access?

Axel Christian Böhnke

- Market Access nach Klasse oder Mass(e): Verträge und Ausschreibungen
- Instrumente für strategisches Kontrahieren
- Regionale Steuerungsinstrumente im Rabattvertragsumfeld
- Erfolgs-Monitoring von Verträgen

12.30 Uhr Mittagessen

14.00 Uhr

Vorbereitung und Ablauf der Verhandlung

Dr. Thomas Ecker

- Welche Rolle haben die Verhandlungspartner auf Unternehmensseite?
- Verhandlungsspielräume des Industriepartners
- Verhandlungsziel – immer Vertragsabschluss? Gibt es auch Zwischenziele/Etappenziele?
- Was tun, wenn sich der Krankenkassenpartner nicht „bewegen“ kann?
- Endlich Vertrag – und keiner weiß es? Kommunikation!
- Vertragscontrolling: Was hat es gebracht?

14.30 Uhr

Andere KK – andere Spielregeln?

Dr. Thomas Ecker

15.00 Uhr

Verhandlung des Erstattungsbetrages

Dr. Thomas Ecker

- Rechtlicher Rahmen
- 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?

16.30 Uhr Seminarende bei Kaffee und Kuchen

**Anmeldung
30 Tage vorab
empfohlen**

Anmeldung unter
anmeldung@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

☐ **Vertragsverhandlung mit Krankenkassen post-AMNOG**

☐ Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501

Tagungs-Nr. 13 12 232

Internet:

www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:

12.-13. Dezember 2013 in Hamburg

1. Tag: 10.30 Uhr Registrierung; 11.00 - 18.00 Uhr Seminar

2. Tag: 9.00 - 16.30 Uhr Seminar

Grand Elysée Hotel

Rothenbaumchaussee 10 · 20148 Hamburg

Tel. +49 40 41412-755 · Fax +49 40 4141-2733

Gebühr:

€ 1.590,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Anreise:

Sonderpreise unter: www.forum-institut.de/bahn



Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Informationen



Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Dr. Henriette Wolf-Klein

Bereichsleitung Pharma

Tel. +49 6221 500-680

h.wolf-klein@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.