

Verträge mit Krankenkassen 2019

Ihre Referenten



Axel Christian Böhnke

– Seminarleiter –
MorphoSys AG, Planegg
Director Market Access

Vertragstypen
und Kooperations-
möglichkeiten
für Ihre Praxis



Dr. Thomas Ecker

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg
Geschäftsführer



Roman Feuerer

Barmer, Wuppertal
Fachreferent „Verträge Arzneimittel“



Nils Hußmann

Kozianka & Weidner
Rechtsanwälte, Hamburg
Rechtsanwalt



Dr. Goentje-Gesine Schoch

Techniker Krankenkasse, Hamburg
Fachbereich Arzneimittel



Dr. Hans-Jürgen Seitz

IGES Institut GmbH, Berlin
Bereichsleiter Business Development

Ihr Programm am 10. April 2019 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Update GSAV

Nils Hußmann

- Aktueller Stand des Gesetzgebungsverfahrens und mögliche Konsequenzen für den selektivvertraglichen Bereich

9.45 Uhr

Generika, Biosimilars und patentgeschützte Arzneimittel

Hans-Jürgen Seitz

- Überblick über die Ausgaben im GKV-System
- Was passiert im Markt?
- Auswirkungen auf die Vertragslandschaft

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

Vertragstypen und -gestaltung

Nils Hußmann

- Klassischer Rabattvertrag
- Ausschreibemodelle 2019
- Mögliche Selektivverträge für KK
- Vertragstypen
 - Ausschreibung, Open House, Verhandlung
 - Risk-Share, Mehrwert, Pay for performance
- Vergabe- und Kartellrecht

11:45 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?

12:45 Uhr Mittagessen

14:00 Uhr

Finanzierung von Selektivverträgen durch Rabattverträge?

Roman Feuerer

- Biosimilars im Fokus der wirtschaftlichen Arzneimittelversorgung
- Aktuelle rechtliche Lage
- Case Study – Wie Ideen industrieseitig aufbereitet sein sollten
- Rabattverträge mit Leben füllen

15:15 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr

Herausforderungen durch patentgeschützte Arzneimittel: Beispiel langwirksame Gentherapien

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 am 11. April 2019 von 08:30 - 16:30 Uhr

08:30 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: Methode oder Arzneimittel? – Konsequenzen für Krankenkassenverträge

09:30 Uhr

Verträge 2.0 – neue Herausforderungen und neue Ansätze

Dr. Thomas Ecker

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

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 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?

11:15 Uhr

Krankenkassenverträge als Teil des Market Access

Axel Christian Böhnke

13:00 Uhr Mittagspause

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 und mögliche Fallstricke bei Vertragsverhandlungen.

Nach dem Seminar wissen Sie,

- wie die wirtschaftliche Arzneimittelversorgung sichergestellt wird.
- welche Kooperationsangebote umsetzbar sind
- welchen Mehrwert sich Kassen für ihre Patienten wünschen.

Den aktuellen Entwicklungen rund um GSAV und die Finanzierungen hochpreisiger, innovativer Therapien wird ausreichend Zeit für Fragen und Diskussion 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: service@forum-institut.de oder Fax: +49 6221 500-555

Ja, ich nehme teil am Seminar

Verträge mit Krankenkassen 2019

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen

per E-Mail per Telefon übermitteln darf.

Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

■ **Anmeldung: +49 6221 500-500**

■ **Tagungs-Nr. 19 04 280**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

10. - 11. April 2019 in Hamburg
Adina Apartment Hotel Hamburg Speicherstadt
Willy-Brandt-Straße 25 · 20457 Hamburg
Tel. +49 40 334 608-0 · Fax +49 40 334 608-599

■ **Gebühr:**

€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Rückfragen und Informationen:**

Dr. Valeska Steinig · Tel. +49 6221 500-695
v.steinig@forum-institut.de

■ **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 eingesehen werden können.