

§ 130a SGB V / 15. AMG-Novelle

Rabattverträge 2010

**Herstellerrabatte für patentgeschützte Arzneimittel
und Apothekenrabatte für Zytostatika und Co.**

Win-Win für Hersteller und Krankenkasse?

§ 130a: Die verschiedenen Vertragsoptionen in der Umsetzung

Erfahrungen der Krankenkassen mit dem Originalhersteller:
Verhandlungsroutine oder Preisdumping?

Besonderheiten bei Onkologie und Neurologie

Gewinner ist letztlich doch der Hersteller - Die Verluste tragen
die Konkurrenten

Was plant schwarz-gelb? Preisverhandlungen anstelle von
Rabattverträgen?

Hilfstaxe für Apotheker: GKV und Apothekerverband setzen
die AMG-Novelle um

Welche Rabatte gibt die KH-Apotheke weiter?

TERMIN/ORT



11. März 2010 in Berlin

LEITUNG



Gabriele Prahl, Geschäftsführerin, GfG Gesellschaft für Gesundheitsökonomie & -management, Hamburg

REFERENTEN



Thomas Ballast, Vorsitzender des Vorstandes,
Verband der Ersatzkassen e. V. (vdek), Berlin

Roland Dieckmann, Referent des Vorstandes,
DAK - Unternehmen Leben, Hamburg

Prof. Dr. Gerd Glaeske, Arzneimittelversorgungsforschung,
Zentrum für Sozialpolitik (ZeS), Universität Bremen, Bremen

Holger Hennig, Präsident, Bundesverband Deutscher Krankenhausapotheker;
Direktor der Apotheke, Klinikum Stuttgart, Stuttgart

Dr. med. Torsten Kühn, MBA, Geschäftsführer,
ContraCare GmbH, Fürth

ZIELSETZUNG



Derzeit gibt es zwei Prognosen, die gegensätzlicher nicht sein könnten: Die einen setzen auf den Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung und hoffen auf ein Ende der Rabattverträge. Die anderen sehen die Zeit für Rabattverträge gerade erst so richtig am Anfang und hoffen einerseits auf Verträge mit Herstellern und andererseits auf Verträge mit Apothekern.

Bei Letzteren hat man sich nun gerade auf die neue Hilfstaxe für Apotheker geeinigt. Krankenkassen werden von Rabatten profitieren, die die niedergelassenen Apotheker aushandeln. Ähnliches soll - der 15. AMG-Novelle sei Dank - in den Verhandlungen mit den Krankenhausapothekern gelingen.

Da muten die Verträge nach § 130a fast schon bescheiden an. Im generischen Bereich haben nach den AOKen jetzt auch Ersatzkassen und Betriebskrankenkassen breit angelegte Vereinbarungen unter Dach und Fach gebracht. Der Blick der Krankenkassen richtet sich jetzt vermehrt auf die Originale. Patentgeschützte Präparate, so deren Rechnung, erlauben deutlich höhere Einspargewinne als Generika. Die Palette der Vertragsmöglichkeiten ist hier allerdings immens. Immerhin: Auf diesem Feld winkt auch dem Hersteller ein beträchtlicher Profit, wenn es ihm gelingt, die Wettbewerber aus dem Feld zu schlagen. Voraussetzung ist allerdings, neben den vertragsschließenden Krankenkassen, auch die verordnenden Ärzte für den Vertrag zu gewinnen, insbesondere dann, wenn die Apothekensubstitution keine Option ist.

In dieser Veranstaltung liegt der Informationsschwerpunkt bei den Rabattvereinbarungen für patentgeschützte Präparate und bei der Rabattweitergabe durch Apotheken. Sie erfahren nicht nur, welche Vertragsalternativen sich bieten, sondern auch welche Varianten zu welchen Präparaten passen. Krankenkassenexperten stellen ihre Erfahrungen und Erwartungen vor und diskutieren das Thema Preisverhandlungen anstelle von Rabatten.

TEILNEHMER



ZENO-Veranstaltungen stehen allen Interessierten offen, die solide Informationen für Entscheidungen benötigen, wo immer sie diese zu treffen haben. Angesprochen sind Entscheidungsträger in der Industrie, in Krankenkassen, in der Krankenversicherung, Anbieter von Dienstleistungen, Vertreter der Ärzteschaft, Apotheker sowie Vertreter von interessierten Verbänden und Organisationen.

PROGRAMM



11. März 2010

Leitung: Gabriele Prahl

Beginn 9.30 Uhr

Begrüßung der Teilnehmer

9.45 Uhr

Prof. Dr. Gerd Glaeske

Rabattvereinbarungen versus Preisverhandlungen

- Vereinbarungen zwischen Krankenversicherung und pharmazeutischen Herstellern anstelle von Rabattvereinbarungen?
- Allgemeines Wettbewerbsrecht für Verträge nach § 130a: Künftig ohne Sozialgerichte?

10.30 Uhr

Roland Dieckmann

Patentgeschützte Arzneimittel in der Rabattvereinbarung

- Innovation zu verträglichen Preisen
- Welche Vertragsalternativen hat die DAK bereits umgesetzt?
- Nächste Runde in den Vertragsverhandlungen

11.15 Uhr

Kaffee und Tee im Foyer

11.45 Uhr

Dr. med. Torsten Kühn

Rabattverträge für patentgeschützte Arzneimittel

- Darstellung und Bewertung bestehender Vertragsmodelle
- Vertragsumfang (Produkt, Wirkstoff, Portfolio, Sortiment)
- Bewertung der Verträge nach Risikoverteilung und Ressourcenverbrauch

12.30 Uhr

Diskussion

13.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr

Dr. med. Torsten Kühn

Rabattverträge für Märkte, in denen die Umsetzung durch Apothekensubstitution keine Option ist: Onkologie und Neurologie

- Vertragsstrategie aus Sicht der Krankenkassen und aus Sicht der Hersteller
- Beispiele und „real-life-Daten“ aus ersten Erfahrungen
- Die Kooperation mit den Verordnern

14.45 Uhr

Thomas Ballast

Steuerungswirkungen der Arzneimittelrabatte

- Mitwirkung der Apotheken auf dem Prüfstand
- Rabatte in öffentlichen und Krankenhausapotheken
- Politisches Ziel: Geordnetes Nebeneinander von Steuerungsinstrumenten (Rabatte, Festbeträge, Preisverhandlungen)

15.30 Uhr

Kaffee und Tee im Foyer

16.00 Uhr

Holger Hennig

Umsetzung der AMG-Novelle in der Krankenhausapotheke

- Verhandlungs- und Vertragsmarathon
- Wirtschaftliche Auswirkungen auf das Krankenhaus

16.45 Uhr

Abschlußdiskussion

Ende ca. 17.15 Uhr

INFORMATION

| | |
|-------------------------|--|
| Termin | 11. März 2010, 9.30 Uhr bis ca. 17.15 Uhr |
| Veranstaltungsort/Hotel | Grand Hotel Esplanade, Lützowufer 15, 10785 Berlin, Telefon: 0 30/2 54 78 - 0, Telefax: 0 30/2 54 78-82 22 |
| Zimmerreservierung | Für die Teilnehmer steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Die Reservierung nehmen Sie bitte unter Bezug auf ZENO direkt vor. |
| Gebühr | € 950,00 zzgl. 19% MwSt. |
| Leistungen | Die Gebühr beinhaltet die Teilnahme an der Konferenz, aktuelle Dokumente, Mittagessen sowie Pausen- und Konferenzgetränke. |
| Konferenz-Nr. | Z1003-01. |

ANMELDUNG



Rabattverträge 2010

11. März 2010

| | |
|-------------------|-------|
| Vorname/Name | _____ |
| Position | _____ |
| Firma/Institution | _____ |
| Straße | _____ |
| PLZ/Ort | _____ |
| Telefon/Telefax | _____ |
| e-Mail | _____ |
| Unterschrift | _____ |

Anmeldungen können telefonisch, per Fax, per e-Mail oder schriftlich erfolgen. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmekarte sowie die Rechnung. Bei Abmeldung eines Teilnehmers bis 2 Wochen vor dem Veranstaltungstermin fallen Stornierungskosten in Höhe von € 50,00 (zzgl. 19 % MwSt.) an. Bei Abmeldungen, die später als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir 50 % der Konferenzgebühr und später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn die gesamte Gebühr. Wir akzeptieren ohne zusätzliche Kosten gerne einen Stellvertreter. Zur Fristenwahrung müssen Stornierungen schriftlich erfolgen. Programmänderungen aus dringendem Anlaß behält sich der Veranstalter vor.

ZENO Veranstaltungen GmbH

Executive Conferences

Neuenheimer Landstraße 38/2
69120 Heidelberg

Telefon 0 62 21/58 80 - 80
Telefax 0 62 21/58 80 - 810
e-Mail info@zeno24.de
Internet www.zeno24.de