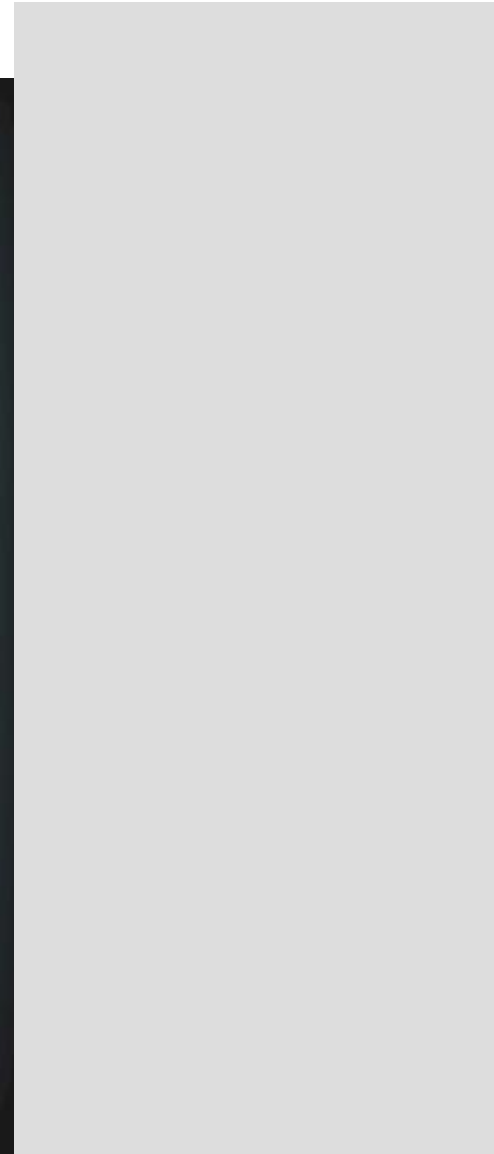




# Market Access Kompass 2014

## Outline



# Agenda

## **Market Access Kompass 2014**

- > Thema
- > Situation
- > Best Practice
- > Lösung
- > Methode und Zielgruppe
- > Fragestellung
- > Ergebnis
- > Monitoring
- > Veröffentlichung
- > Interessenten

# Thema

## Erstattungspreisverhandlungen nach Paragraf 130b SGB V

Kriterien

Kalkulationsmethoden

Positionierungsstrategien

## Situation

Die Nutzenbewertung soll nach dem 14. Gesetz zur Änderung des Fünften Sozialgesetzbuchs (SGB V) ihren zentralen Stellenwert behalten. Mit dem Gesetz wird klar gestellt, dass der zwischen den pharmazeutischen Unternehmen und dem GKV-Spitzenverband vereinbarte Erstattungsbetrag für Arzneimittel mit neuen Wirkstoffen Grundlage für die Berechnung von Zu- und Abschlägen in den Vertriebsstufen ist. Der auf der Grundlage des Erstattungsbetrags berechnete Abgabepreis wird damit auch zur Grundlage für die weitere Abrechnung einschließlich der Berechnung der Mehrwertsteuer und der Zuzahlung der Versicherten.

Aufgrund der Tragweite der Erstattungspreisverhandlungen erscheint es sinnvoll, den Market Access Kompass 2014 auf die Preisverhandlungen zu fokussieren und die Kriterien, Kalkulations- und Referenzierungsmethoden zu analysieren, um aus den bisherigen Verhandlungen zu lernen und die Ergebnisse bei den Positionierungsstrategien berücksichtigen zu können.

Stand April 2014 liegen rund 40 Preisverhandlungsergebnisse zur Nutzenbewertung vor, aus denen eine Reihe von Erfahrungen für die Verhandlungen mit dem GKV-Spitzenverband gezogen werden können. In vier Fällen musste die Schiedsstelle entscheiden.

## Best Practice

Die Erstattungspreise bei innovativen Arzneimitteln haben erheblichen Einfluss auf die die Produkt- und Unternehmensentwicklung. Deshalb ist die eingehende Auseinandersetzung mit den Preisverhandlungen für die Manager im Market Access, Pricing & Reimbursent unverzichtbar.

## Lösung

Die Evaluation und Bewertung der Preisvereinbarungen liefert eine valide Grundlage für künftige Positionierungsstrategien.

## Methode und Zielgruppe

### Qualitative, telefonische Befragung

- Hersteller
- Gesetzliche Krankenversicherung
- Schiedsstelle
- Berater

Für die Studie sollen mindestens 10 Personen befragt werden. Die Teilnehmer müssen Erfahrung in Preisverhandlungen haben.

## Fragestellung

- Kriterien und Kalkulationsmethoden des GKV-Spitzenverbands
- Taktiken, Fallstricke und Dynamiken in der Preisverhandlung
- Zusammensetzung der Verhandlungsteams
- Grenzen der Verhandlung mit dem GKV-Spitzenverband
- Schiedsstellenverfahren
- Opt-Out



## Ergebnis

- Umfassende Darstellung und Beurteilung der Preisverhandlungen in Hinblick auf die Positionierungsstrategien der Unternehmen.
- Reflexion für Selbstverwaltung und Politik hinsichtlich notwendiger Anpassungen des Nutzenbewertungsverfahrens und der Preisverhandlungen.

## Monitoring

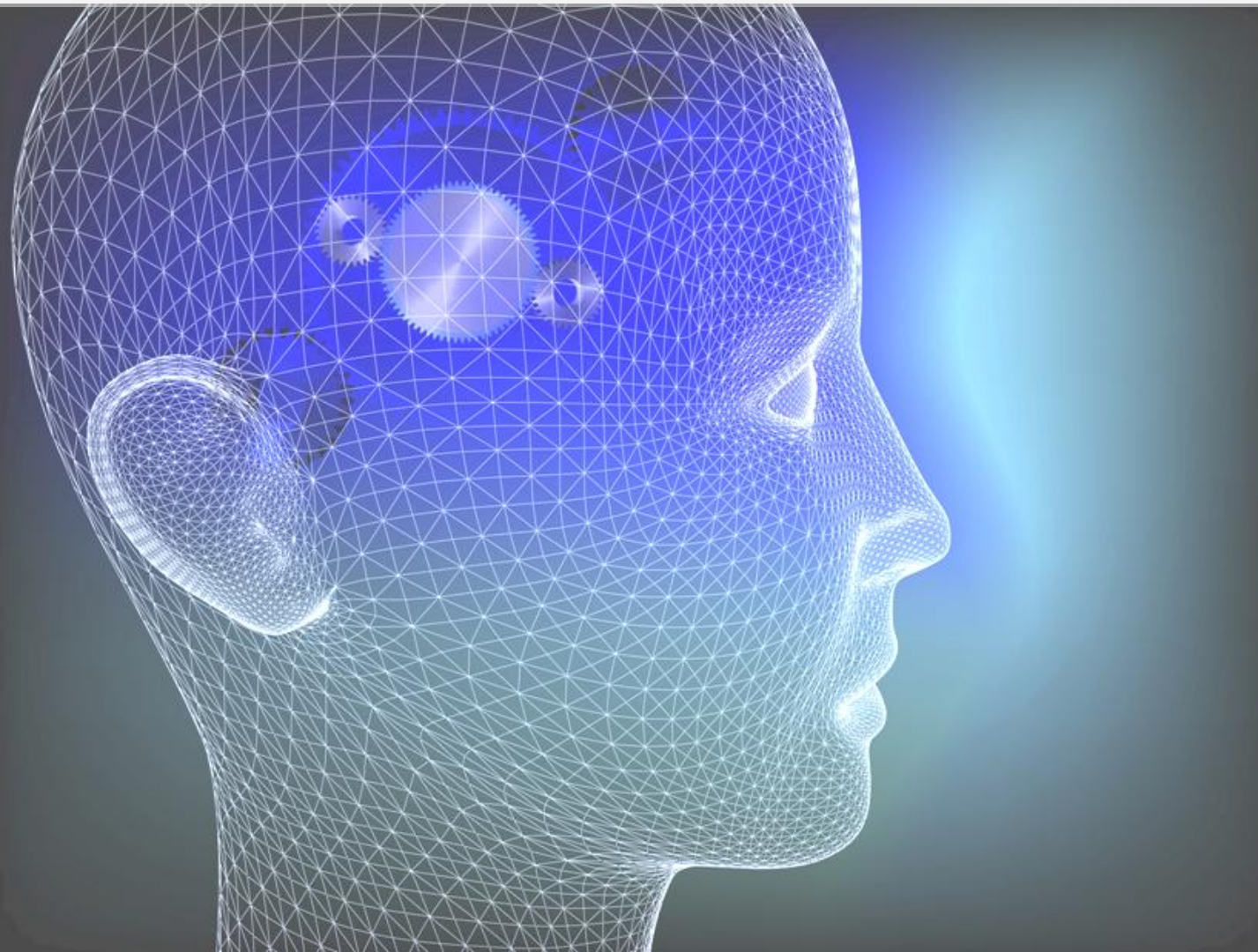
Mit dem jährlichen Monitoring werden Veränderungen und neue Aspekte erfasst, die durch weitere Bewertungsverfahren und Preisverhandlungen sowie durch Änderungen der gesetzlichen Grundlagen entstehen.

## Veröffentlichung

Der Market Access Kompass ist kostenpflichtig. Organisationen, die bereits den Market Access Kompass 2012 bzw. 2013 bezogen haben, erhalten einen Treuerabatt. Weiterhin gilt für alle Interessenten ein Frühbucherrabatt in Höhe von 10% bis zum 30. Mai 2014.

## Interessenten

Die Studie richtet sich an forschende Arzneimittelhersteller und biopharmazeutische Unternehmen in Deutschland und im Ausland sowie an alle interessierten Akteure (Berater, Krankenkassen, Bewertungsinstitutionen, Politik etc.)



**Ihr Ansprechpartner:**

Carolin Knorr  
KNORR Health Strategy  
Storchenstraße 13  
76287 Rheinstetten

Telefon 07242 953428  
[carolin.knorr@knorr-hs.de](mailto:carolin.knorr@knorr-hs.de)  
[www.knorr-hs.de](http://www.knorr-hs.de)