

Die Unternehmen der  
Medizintechnologie  
[www.bvmed.de](http://www.bvmed.de)



Seminar  
17. September 2024  
Aesculap Akademie | Berlin

## **Kommunikation mit Krankenkassen** Interesse wecken | Überzeugen | Versorgen

# Kommunikation mit Krankenkassen

17. September 2024 | Berlin

## Übersicht

### Zum Thema

In den gesetzlichen Krankenkassen sind ca. 90 % der deutschen Gesamtbevölkerung versichert. Viele Hersteller und Leistungserbringer im Gesundheitsmarkt sind daher darauf angewiesen, dass ihr Produkt und/oder ihre Dienstleistung durch die gesetzlichen Krankenkassen erstattet werden. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer zielorientierten Kommunikation mit dem Geschäftspartner.

Der GKV-»Markt« hält jedoch Besonderheiten bereit, die es bei der Kommunikation zu beachten und erfolgreich im Gespräch umzusetzen gilt. Hierzu zählen u. a.:

- > der gesetzliche und institutionelle Rahmen
- > die spezifischen Finanzierungsmechanismen und budgetären Gegebenheiten
- > die unterschiedlichen Erwartungshaltungen und Zielsetzungen
- > die spezifischen Konstellationen der Akteure

Die erschwerten Bedingungen erfordern passgenaue Strategien für eine erfolgreiche Kommunikation und bei Verhandlungen mit Krankenkassen. Dabei spielt das Erstgespräch eine entscheidende Rolle. Eine bewusste, präzise und kompetente Kommunikation ist daher von Anfang an ein absolutes Muss.

Im Fokus stehen u. a. folgende Fragestellungen:

- > Welche Regeln gelten für die erfolgreiche Kommunikation?
- > Welche Faktoren beeinflussen den Handlungs- und Entscheidungsrahmen einer Krankenkasse?
- > Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen zur Verfügung?
- > Was ist in Verhandlungen mit Kostenträgern wichtig? Welche Faktoren führen zum erfolgreichen Vertragsschluss?
- > Welche Erwartungen stellen Sie an die Vertragspartner?
- > Was überzeugt Kostenträger von innovativen Lösungsansätzen?

### Ziele

Die Referenten betrachten interne Strukturen, Prozesse und Mechanismen im selektiv- wie auch im kollektivvertraglichen Kontext. Dabei geben sie einen besonderen Einblick in die Erwartungshaltung und den Entscheidungsrahmen einer Krankenkasse und beleuchten Lösungsansätze der Kommunikation im Allgemeinen und Speziellen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, erlebte Situationen zu reflektieren und mit Blick auf künftige Situationen praxisnah zu rekapitulieren.

### Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an alle, die eine erfolgreiche Kommunikation bis hin zur Geschäftsanbahnung mit Krankenkassen verfolgen.

### Referent:innen

- > **Tim Beyer**  
Selbstständiger Berater / Business Coach  
Coaching & Consulting to the point | Berlin
- > **Nikolaus Schmitt**  
Leitung Arzneimittel- und Hilfsmittel-Begleitforschung  
BARMER Institut für Gesundheitssystemforschung | Wuppertal
- > **N.N. | angefragt**  
...  
Techniker Krankenkasse | Hamburg

### Workshopleitung

- > **Christof Fiscoeder**  
Inhaber und Geschäftsführer  
Fiscoeder Kommunikationsberater | Berlin

### Workshopbetreuung

- > **Heike Bullendorf**  
Leiterin BVMed-Akademie  
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

#### Ameldung bis 10.09.2024

online | [www.bvmed.de/kommkk2024](http://www.bvmed.de/kommkk2024)

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung erhalten.

#### Veranstaltungsort

Aesculap Akademie  
Luisenstraße 58-59 | 10117 Berlin

#### Anfahrtsbeschreibung

#### Stornierung

Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werktagen vor Seminarbeginn möglich.

#### Teilnahmegebühr

Pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. und inkl. Veranstaltungsunterlagen:

#### BVMed-Mitglieder

**525,00 Euro | zzgl. MwSt.**  
624,75 Euro | inkl. MwSt.

#### Nicht-Mitglieder

**595,00 Euro | zzgl. MwSt.**  
708,05 Euro | inkl. MwSt.

Fälligkeit nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug. Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung des Seminars.

#### Veranstalter

BVMed-Akademie  
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.  
Reinhardtstraße 29 b | 10117 Berlin  
Tel. | +49 30 246255-0  
[www.bvmed-akademie.de](http://www.bvmed-akademie.de)

Die BVMed-Akademie behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die die BVMed-Akademie zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

# Kommunikation mit Krankenkassen

17. September 2024 | Berlin

## Programm

- 09:30 Uhr *Kaffee-Empfang*
- 10:00 Uhr Christof Fiscoeder  
**Kommunikation als Schlüssel**  
> Erfolgreich kommunizieren  
> Begeistern und überzeugen | Strategien der Kommunikation  
> Wie nehmen wir Kontakt auf? Kommunikative Techniken im Wandel
- 10:30 Uhr **Fragen der Teilnehmer:innen**
- 10:45 Uhr Tim Beyer  
**Kollektiv, selektiv, innovativ: Richtige Einordnung der Produkte als Voraussetzung für die richtige Ansprache der Kassen**  
> Hilfsmittel, sonstige Medizinprodukte, Arzneimittel, Digitale Anwendungen  
> Gibt es Unterschiede?  
> Kollektiv- und Selektivverträge – was gilt?  
> Rechtlich definierte Kommunikationskanäle: Vertragsverhandlungen & Co.
- 11:15 Uhr **Fragen der Teilnehmer:innen**
- 11:30 Uhr Nikolaus Schmitt  
**Kommunikation mit Krankenkassen**  
> Ziele und Interessen einer Krankenkasse  
> Handlungs- und Entscheidungsrahmen einer gesetzlichen Krankenkasse  
> Kommunikationsthemen, Schnittstellen und Konstellationen - Wann mit Krankenkassen kommunizieren?  
> Praktische Beispiele | Kommunikationsthemen  
> Innovative Zusammenarbeit: Wie die Kasse von der Zusammenarbeit überzeugen?  
> Woran scheitert die Kommunikation?  
> Aufzeigen von Störfeldern  
> Erfolgsfaktoren gelungener Verträge
- 12:30 Uhr **Fragen der Teilnehmer:innen**
- 12:45 Uhr *Mittagspause*
- 13:45 Uhr N.N.  
**Kommunikation bei Abschluss von Selektivverträgen**  
> Herausforderung der unterschiedlichen selektivvertraglichen Möglichkeiten  
> Motivation eines Kostenträgers zur Unterstützung von Selektivverträgen  
> Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen einer Krankenkasse zur Verfügung?  
> Spannungsfeld | Wirtschaftlichkeit vs. Innovativer Versorgungsansatz?  
> Welche Rolle spielt ggf. der Morbi-RSA bei der Auswahl von Versorgungsprojekten?  
> Anforderungen seitens der Kostenträger
- 14:45 Uhr **Fragen der Teilnehmer:innen**
- 15:00 Uhr Tim Beyer  
**Krankenkassen von Zusammenarbeit überzeugen**  
> Bedarfe der Krankenkassen kennen und ansprechen  
> Wie werden überzeugende Inhalte für die Krankenkasse entwickelt?  
> Welche Kommunikation und Inhalte überzeugen den Kostenträger?
- 15:30 Uhr **Fallbesprechung in Podium und Plenum**  
*Kommunikation mit Krankenkassen in der praktischen Anwendung*  
Grundlage der Diskussion: eingebrachte Fallbeispiele
- 16:20 Uhr Christof Fiscoeder  
**Abschluss und Zusammenfassung**  
> Dos and Dont´s  
> Störfelder  
> Tipps & Tricks
- 16:30 Uhr *Ende des Workshops*