

Die Unternehmen der
Medizintechnologie
www.bvmed.de



Interaktiver Case-Study-Workshop

29. Oktober 2025

BVMed-Akademie | Berlin

Selektivverträge mit MedTech – eine Chance für die Industrie?

Fallstudie mit ausgewählten Krankenkassen

Selektivverträge mit MedTech – eine Chance für die Industrie?

29. Oktober 2025 | Berlin

Thema

Der Marktzugang und die Erstattungssituationen sind in den vergangenen Jahren für die Medizintechnik immer anspruchsvoller und vielfältiger geworden. Selektivverträge als Option des Marktzugangs sind seit der Einführung des Innovationsfonds und der Verbreitung von Hybrid-DRGs im Wesentlichen auf Projekte im Rahmen des Innovationsfonds beschränkt. Dies kann eine große Chance für die Industrie darstellen, da sich aufgrund dieser Rahmenbedingungen der Personaleinsatz und die konzeptionelle Arbeit solcher Verträge durch staatliche Fördergelder finanzieren lässt. Auch personelle Ressourcen der Krankenkassen werden in diesem Rahmen finanziert. Es entsteht daher eine Zielidentität mit der Industrie, für - aus der Perspektive der Krankenversicherung - sinnvolle Selektivverträge. Der Selektivvertrag bleibt das **flexibelste Instrument für vertragliches Handeln mit Krankenkassen**.

Im Rahmen von geförderten Selektivverträgen, an denen Krankenkassen beteiligt sind, nehmen gesundheitsökonomische Evaluationen und die Evidenzaufbereitung aus GKV-Perspektive eine zentrale Rolle ein. Sie allein reichen jedoch für eine erfolgreiche Implementierung von Selektivverträgen nicht aus. Erforderlich sind auch eine auf Krankenkassenbedürfnisse ausgerichtete Ansprache sowie Kenntnisse über Entscheidungsprozesse von Krankenkassen.

Ziel

Im Workshop wird die Verbindung zwischen einem Kollektivvertragsrecht und deren Einfluss auf das Selektivvertragssystem aufgezeigt. Die Grundlagen und Praxis der Selektivverträge werden unter aktuellen Rahmenbedingungen beleuchtet und Chancen der Evidenzgenerierung diskutiert. Die Teilnehmer:innen lernen, den Wert einer Idee aus Perspektive der Krankenkassen aufzuzeigen, den Stellenwert von Evidenz und gesundheitsökonomischen Werkzeugen zu beurteilen und erhalten praktische Tipps für den Zugang zu Krankenkassen sowie zur Gesprächsführung mit diesen.

Folgende Fragen werden bspw. beantwortet:

- > Welche Anforderungen haben Krankenkassen an Verhandlungen im Selektivvertragsgeschäft?
- > Was sind Erfolgsfaktoren für die Vertragsverhandlungen aus Kassenperspektive?
- > Welche Gremien sind krankenkassenintern an den Vertragsvorbereitungen beteiligt und wie lange dauert die Umsetzung?
- > Wie kommt es zur Förderung von Selektivverträgen durch den Innovationsfonds und wie hoch sind Fördersummen?
- > Welche Rolle kann Real-World Data beim Marktzugang spielen?
- > Welche Implikationen kann das neue Gesundheitsdatennutzungsgesetz auf die Evidenzgenerierung haben?
- > Welche Art der Evidenzkommunikation ist besonders zielführend bei Kassen?

Zielgruppe

Der Workshop wurde speziell für Fach- und Führungskräfte im Produktmanagement, Market Access und Marketing/Reimbursement von Unternehmen der Medizintechnologie entwickelt, die den Marktzugang über das Kollektiv- und Selektivvertragssystem effizienter gestalten möchten, um ihre Marktposition auszubauen.

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 25 Personen begrenzt.

Methoden

Der theoretische Teil wird durch eine simulierte Vertragsgestaltung mit erfahrenen Krankenkassenvertreter:innen in Kleingruppen (Case Study) ergänzt. Die Teilnehmer:innen erhalten unmittelbar Feedback von den Vertragsverhandlern.

Referenten

- > **Torben Bergemann**
Abteilungsleiter Versorgungsinnovationen
Bereich Gesundheitsmanagement
AOK Rheinland/Hamburg | Hamburg
- > **Jonas Kaulen**
Vertragsmanagement West
KKH Kaufmännische Krankenkasse | Hannover
- > **Dr. Tino Schubert**
Geschäftsführer
LinkCare GmbH | Stuttgart

Moderation

- > **Olaf Winkler**
Leiter Referat Industrieller Gesundheitsmarkt
Bundesverband Medizintechnologie e.V. (BVMed) | Berlin

Seminarbetreuung

- > **Tina Wilke**
Referentin BVMed-Akademie
Bundesverband Medizintechnologie e. V. (BVMed) | Berlin

Selektivverträge mit MedTech – eine Chance für die Industrie?

29. Oktober 2025 | Berlin

Ablauf

09:30 Uhr	Kaffee-Empfang / Teilnehmerregistrierung	13:30 Uhr	Dr. Tino Schubert Wirtschaftlichkeitsbewertung eines Vertrages > Wie belege ich die Wirtschaftlichkeit eines Vertrages anhand eines Business Case für die Krankenkasse? > Veranschaulichung anhand eines Praxisbeispiels > Herausforderungen beim Umgang mit Daten im Gesundheitswesen
10:00 Uhr	Olaf Winkler Begrüßung und Einführung in die Thematik		
10:05 Uhr	Dr. Tino Schubert Selektivverträge der Krankenkassen und deren Potential im Rahmen des Innovationsfonds > Kollektiv- versus Selektivvertragssystem, Selektivverträge als integraler Bestandteil des Innovationsfonds > Beispiele erfolgreicher Verträge und interessanter Versuche, erfolgreich zu sein > Praktische Implikationen und relevante Fördergelder > Lessons learned		
		CASE STUDY IN KLEINGRUPPEN mit allen Referent:innen	
11:05 Uhr	Torben Bergemann, Jonas Kaulen Die Prozesse eines Selektivvertrags aus Sicht von Krankenkassen > Vom Angebot bis zur Umsetzung – Selektivverträge aus Prozesssicht > Die internen Prozesse von Krankenkassen bei Selektivvertragsverhandlungen – Kommunikation und Evaluation anhand von Praxisbeispielen	14:00 Uhr	Vertragswerkstatt: Wie mit Krankenkassen erfolgreich verhandeln? > Erfolgsfaktoren in der GKV-Verhandlung > Umsetzungszeitpläne im Kontext der Förderung durch den Innovationsfonds
		15:00 Uhr	Kaffeepause
		15:15 Uhr	Fortsetzung der Gruppenarbeit
		15:45 Uhr	Präsentation der Case Study-Ergebnisse
12:15 Uhr	Mittagspause	16:00 Uhr	Ende

Anmeldung bis 22.10.2025 | 15:00

online | www.bvmed.de/selektivvertraege2025

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten. **Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen begrenzt.**

Veranstaltungsort

BVMed-Akademie | 5. Etage
Georgenstr. 25 | 10117 Berlin

Anfahrtsbeschreibung

Stornierung

Eine kostenfreie Stornierung ist bis spätestens 21 Werktage vor Seminarbeginn möglich. Danach wird die Gebühr auch bei Nicht-Teilnahme fällig.

Teilnahmegebühr

Inbegriffen sind die Seminarunterlagen und Tagungsverpflegung.

BVMed-Mitglieder

630,00 Euro | zzgl. MwSt. | pro Person
749,70 Euro | inkl. MwSt. | pro Person

Nicht-Mitglieder

740,00 Euro | zzgl. MwSt. | pro Person
880,60 Euro | inkl. MwSt. | pro Person

Die Rechnungslegung erfolgt nach Durchführung der Veranstaltung. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

Änderungen/Anpassungen

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.

Veranstalter

BVMed-Akademie
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.
Georgenstraße 25, 10117 Berlin
Tel. | +49 30 246255-0
info@bvmed-akademie.de
www.bvmed-akademie.de