

AMNOG-Verhandlungen

Erfolgreich verhandeln in der Pharmabranche

Eine Bestandsaufnahme der
Negotiation Academy Potsdam

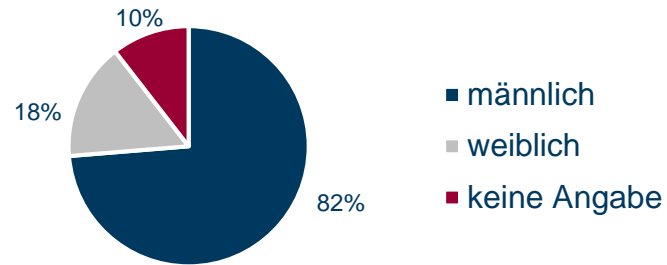


Zielsetzung:

- Was sind mögliche Bedingungen für den erfolgreichen Abschluss von AMNOG-Verhandlungen?
- Unter welchen Rahmenbedingungen ist es sinnvoll, eine AMNOG-Verhandlung innerhalb der gesetzlich vorgesehenen vier Runden zu einem Abschluss zu bringen?
- Unter welchen Umständen sollte eine Entscheidung der Schiedsstelle in Erwägung gezogen werden?

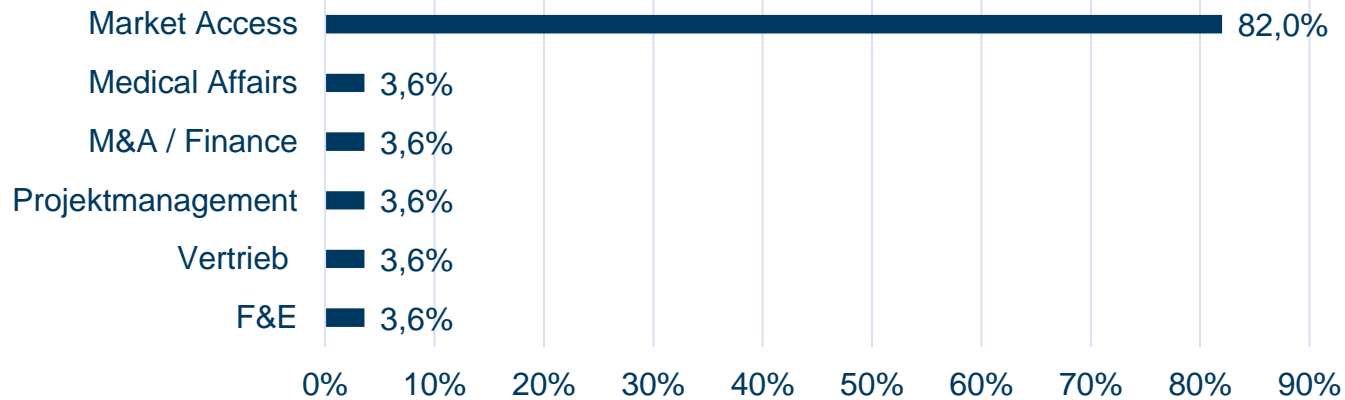
- I. Überblick über die Teilnehmer der Studie
- II. Verhandlungsanalyse: Verhandlungsgegenstände / Verhandlungsthemen
- III. Verhandlungsorganisation: Rollenverteilung und persönliche Voraussetzungen
- IV. Verhandlungsvorbereitung: Einschätzung des Gegenübers und Organisation der eigenen Vorbereitung
- V. Verhandlungsführung: Verhandlungsstrategie und strategischer Einsatz der Schiedsstelle
- VI. Verhandlungscontrolling: Ergebnisanalyse, Ziellanpassung
- VII. Summary

Verteilung nach Geschlecht



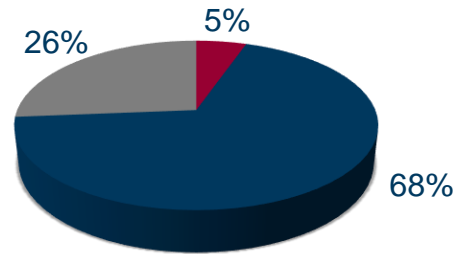
n=19

Verteilung nach Funktionsbereich



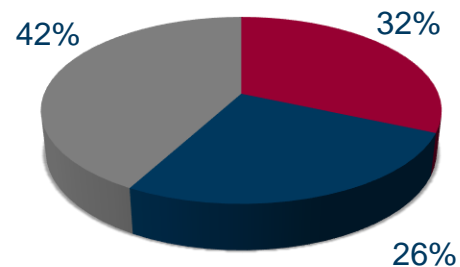
n=19

Berufserfahrung (in Jahren)



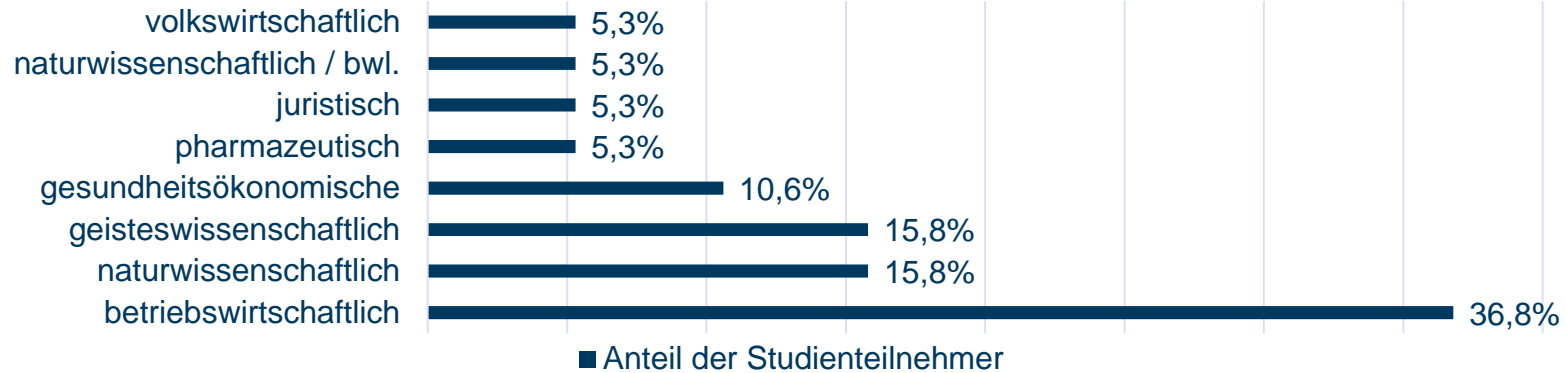
■ mehr als 20 Jahre ■ zwischen 10 und 19 Jahren ■ zwischen 1 und 9 Jahren

Verhandlungserfahrung (in Jahren)

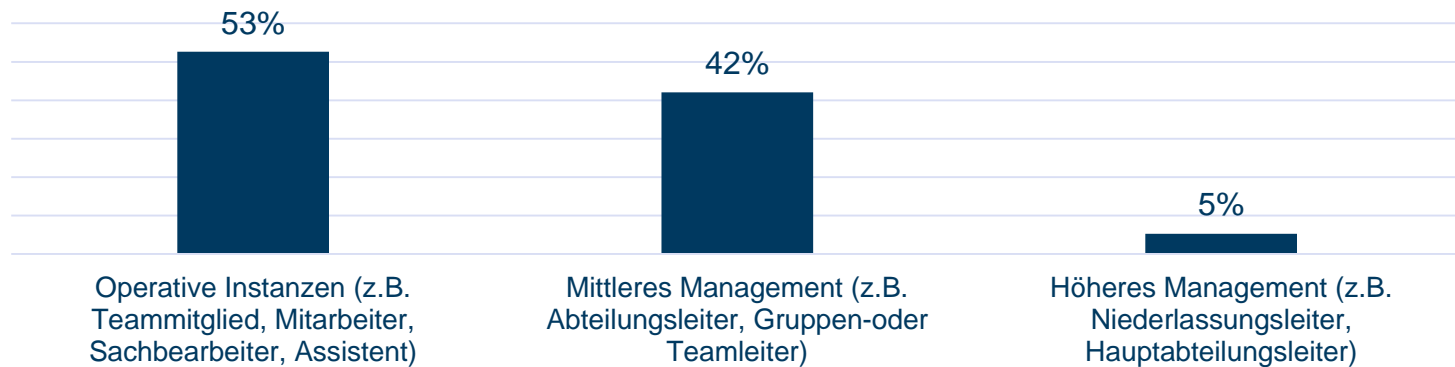


■ mehr als 6 Jahre ■ zwischen 4 und 6 Jahren ■ zwischen 1 und 3 Jahre

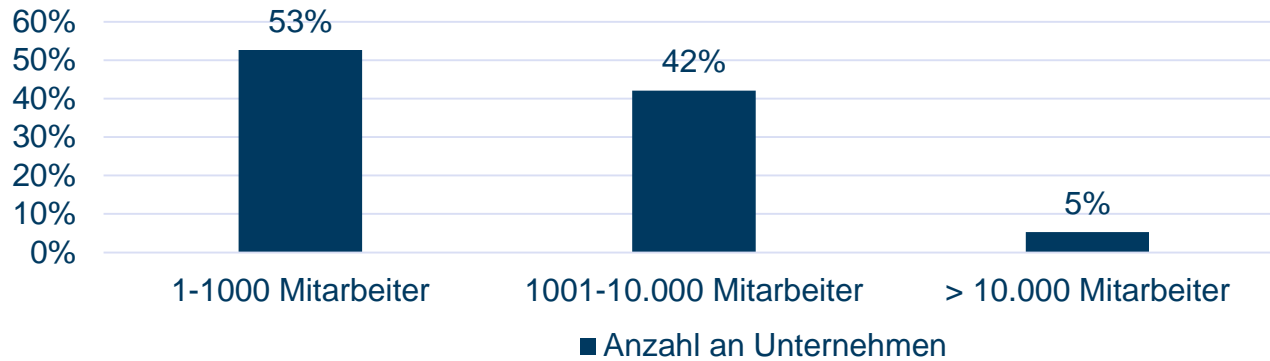
Beruflicher Hintergrund



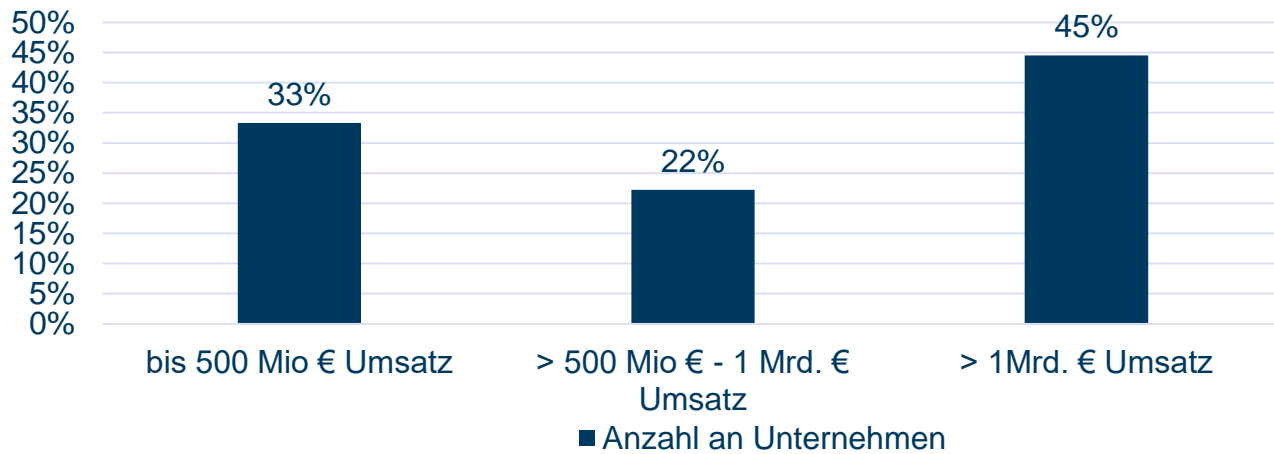
Managementebene



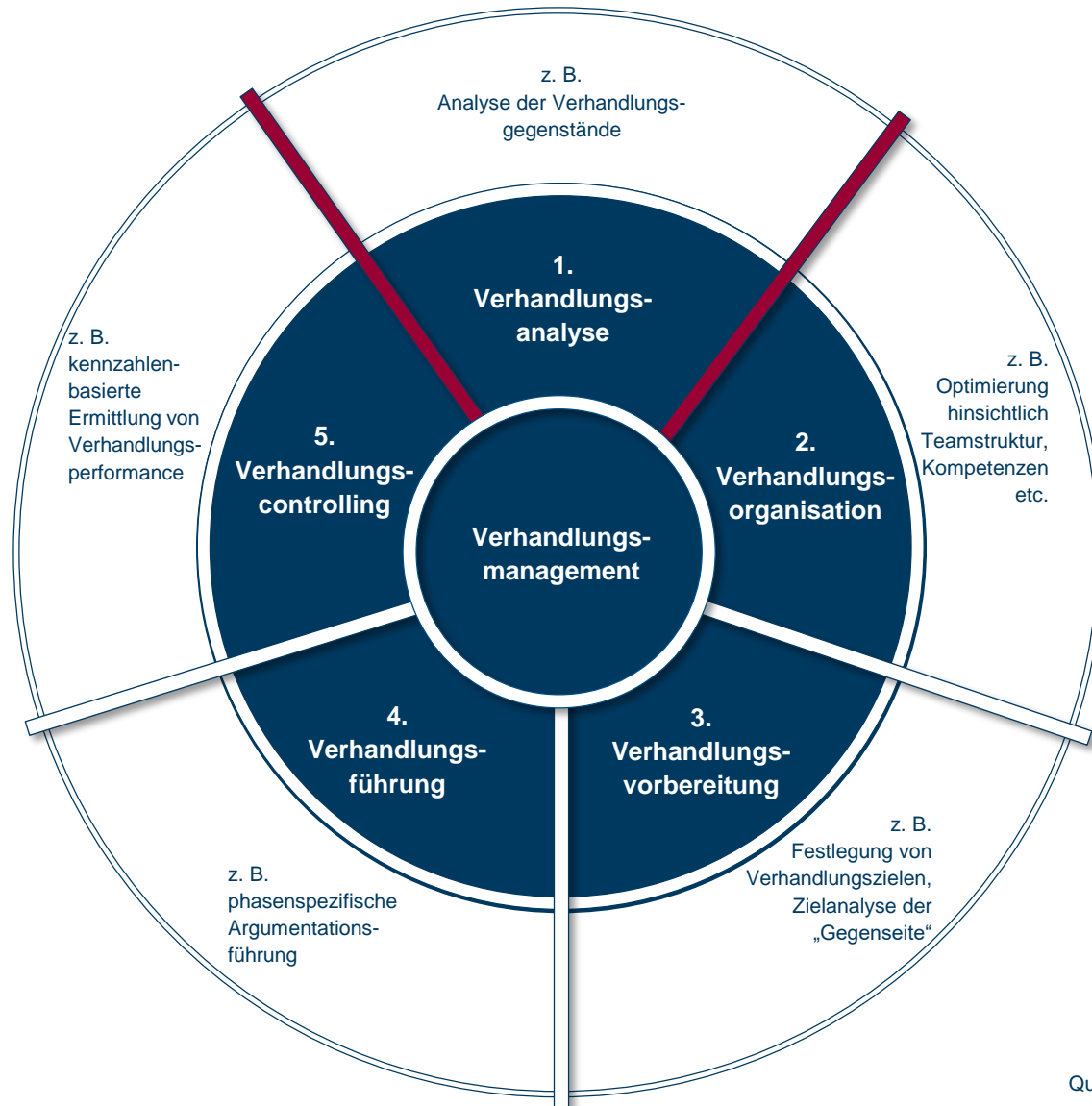
Mitarbeiterzahl



Umsatz (in Mio. €)

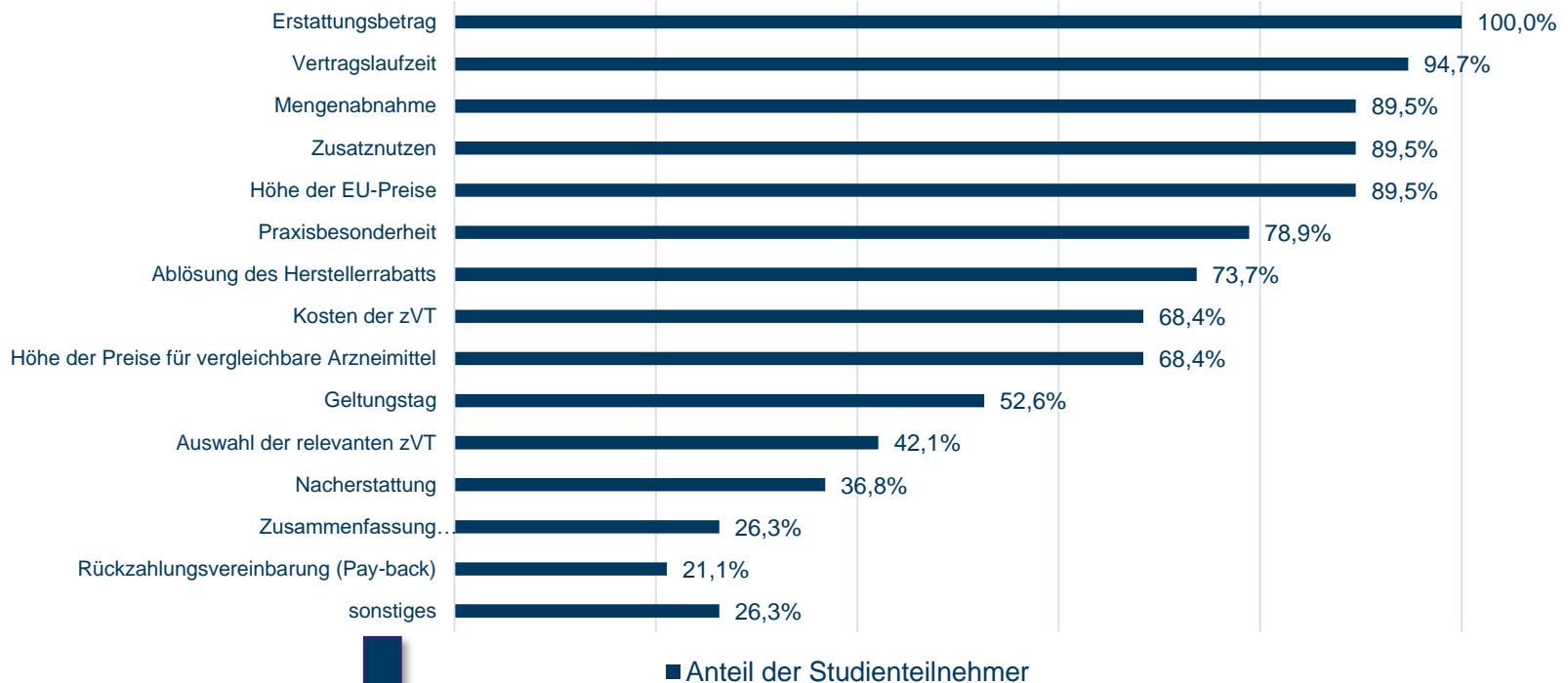


- Dreiviertel aller Befragten haben mehr als 9 Jahre Berufserfahrung
 - Die Berufserfahrung korreliert positiv mit der Verhandlungserfahrung, sodass über die Hälfte der Befragten mindestens 4 Jahre Verhandlungserfahrung aufweisen
 - Die Gruppe der Betriebswirtschaftler stellt die größte der untersuchten Teilnehmergruppen dar, was die betriebswirtschaftliche Relevanz der AMNOG-Verhandlungen unterstreicht
 - Die meisten Studienteilnehmer kommen aus Unternehmen mit weniger als 10.000 Mitarbeitern, die für einen Gesamtumsatz von mehr als 500 Mio. € verantwortlich sind
- Erfahrene Verhandler aus verschiedenen Konzernen der Pharmabranche



Quelle: Voeth/Herbst (2015), S. 48

Verhandlungsthemen / Verhandlungsgegenstände



Andere Packungsgrößen

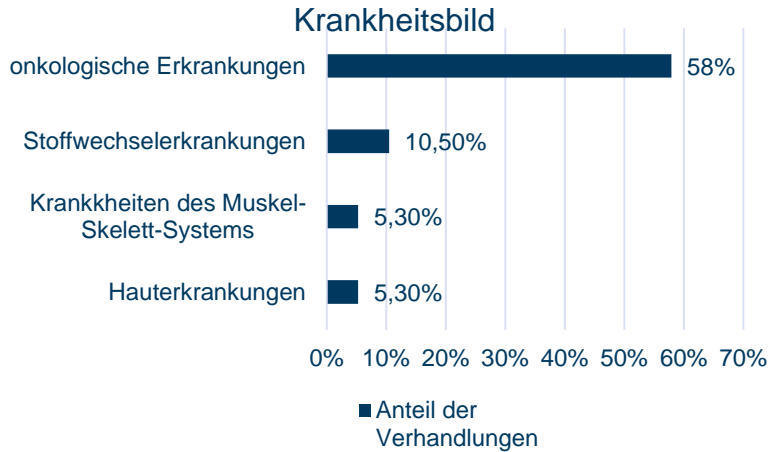
Weitere Vertragsaspekte

Patientenzahlen

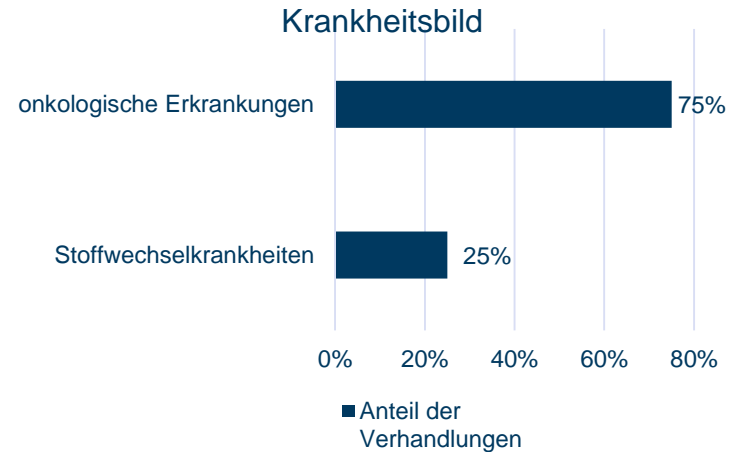
Fest vereinbarte weitere Preissenkung nach 12 Monaten (Staffelpreise)

Verschiedene Wirkstärken, daher Diskussion um Zusatznutzen zu jeder Wirkstärke


Reguläre AMNOG-Verhandlungen



AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren




Für wie viel Prozent der Patienten hat Ihr Arzneimittel einen Zusatznutzen?

 87% der Patienten

n=15

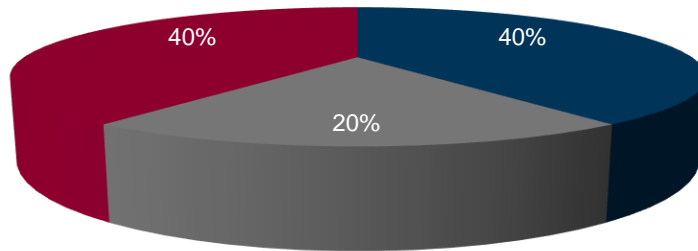
Für wie viel Prozent der Patienten hat Ihr Arzneimittel einen Zusatznutzen?

 85% der Patienten

n=4

Reguläre AMNOG-Verhandlungen

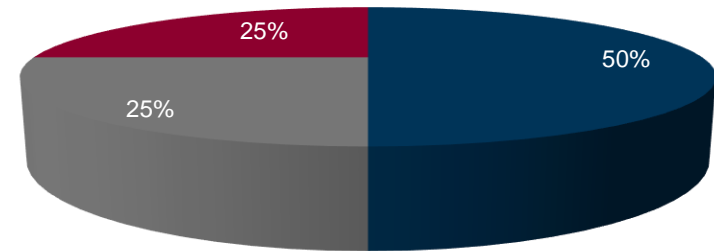
Ausmaß des Zusatznutzens



■ beträchtlich ■ gering ■ nicht quantifizierbar

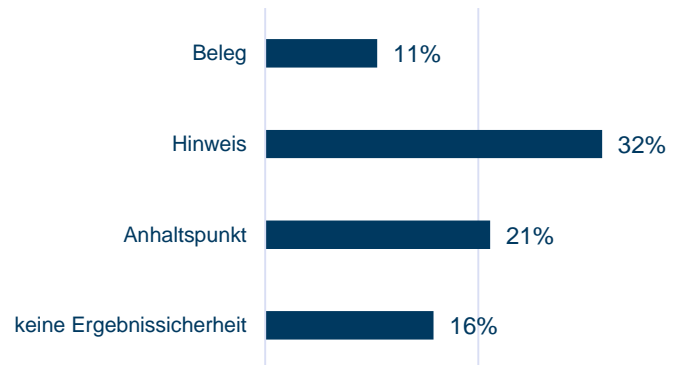
AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

Ausmaß des Zusatznutzens

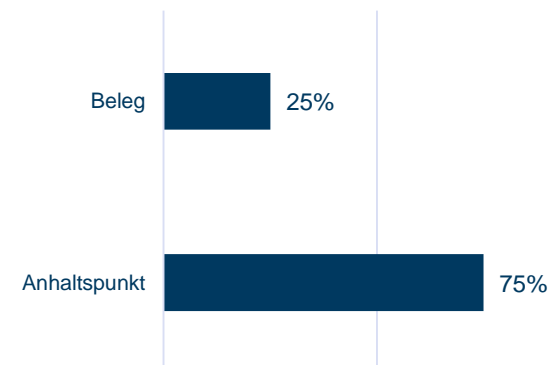


■ beträchtlich ■ gering ■ kein

Ergebniswahrscheinlichkeit

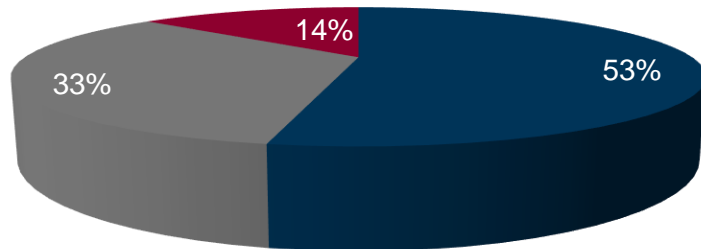


Ergebniswahrscheinlichkeit



Reguläre AMNOG-Verhandlungen

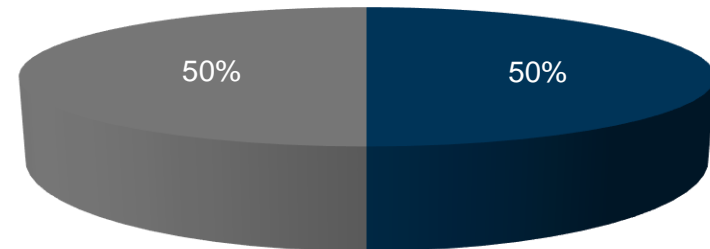
Anteil Zusatznutzen für Patientengruppen



- 100% der Patienten
- >50% bis <100% der Patienten
- 30% bis 50% der Patienten

AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

Anteil Zusatznutzen für Patientengruppen

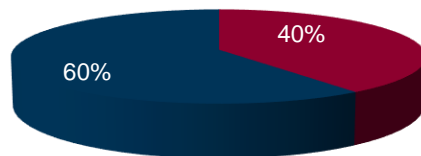


- 100% der Patienten
- >50% bis <100% der Patienten
- 30% bis 50% der Patienten

- Es zeigen sich zunächst hinsichtlich des Krankheitsbildes und der Zusatznutzenstruktur der Arzneimittel keine zentralen Unterschiede zwischen regulären AMNOG-Verhandlungen und AMNOG-Verhandlungen, die ein Schiedsverfahren beinhalteten;
- Ausnahme: Das Nichtvorhandensein des Zusatznutzens in Einzelfällen bei AMNOG-Verfahren inkl. Schiedsverfahren gegenüber AMNOG-Verfahren ohne Schiedsverfahren!
- Medikamente mit Zusatznutzen kommen insgesamt seltener vor die Schiedsstelle als solche ohne Zusatznutzen

Reguläre AMNOG-Verhandlungen

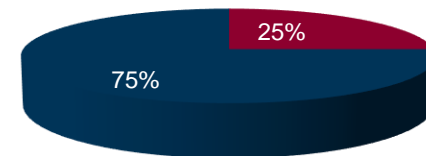
Anteil Medikamente mit Orphan-Status



■ Orphan Drug
■ keine Orphan Drug

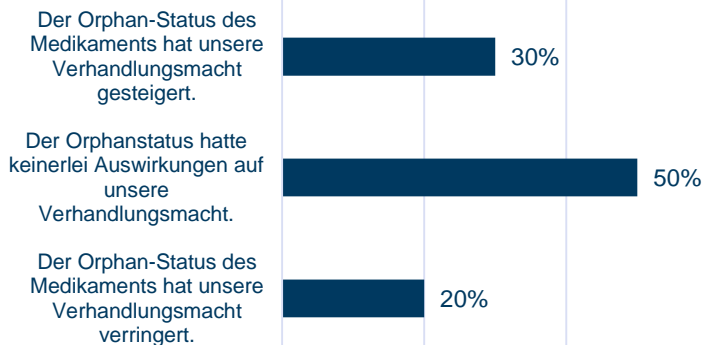
AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

Anteil Medikamente mit Orphan-Status

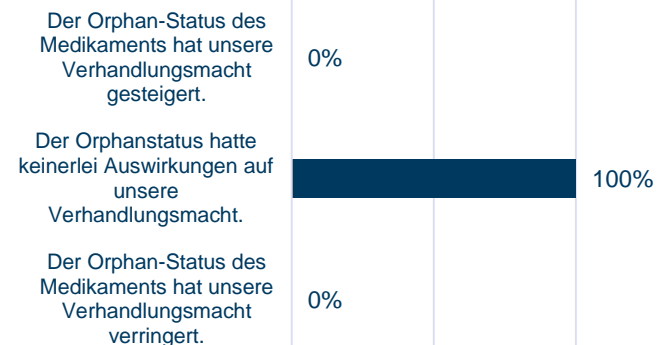


■ Orphan Drug
■ keine Orphan Drug

Auswirkungen auf Verhandlungsmacht

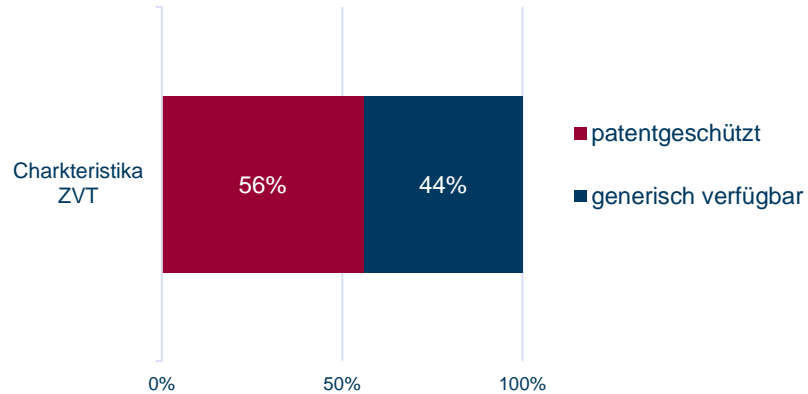


Auswirkungen auf Verhandlungsmacht



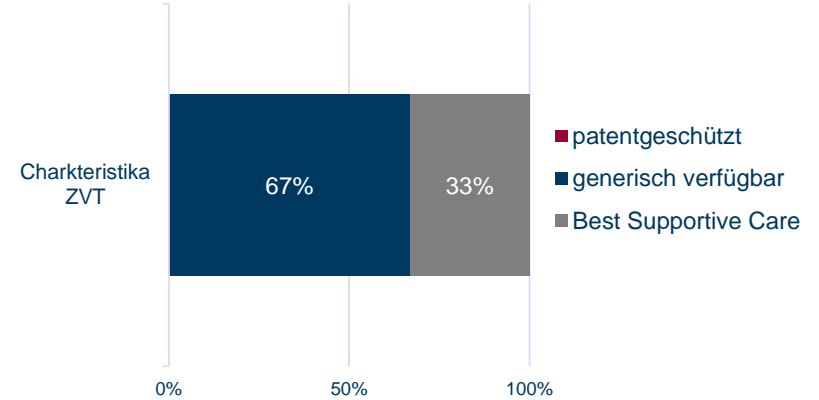
Reguläre AMNOG-Verhandlungen

Charakteristika ZVT

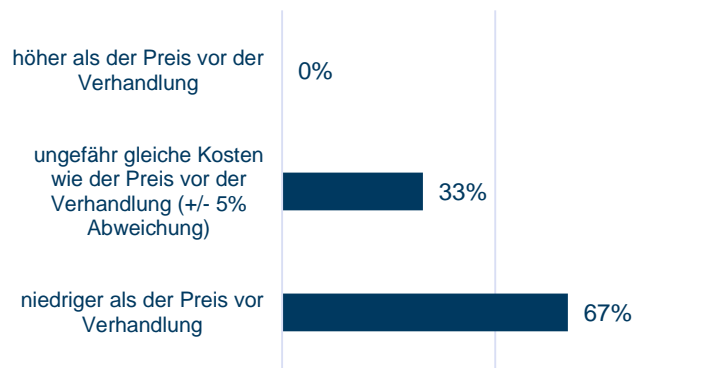


AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

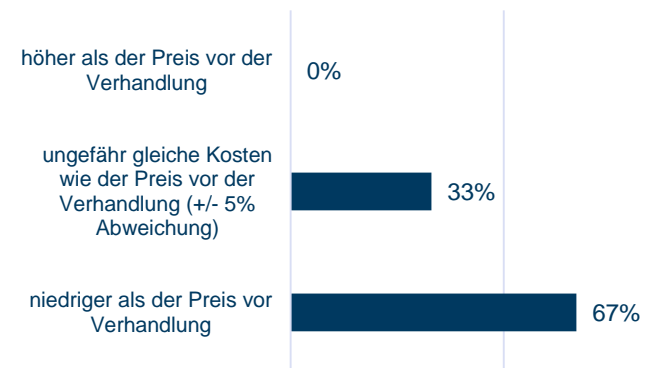
Charakteristika ZVT



Kosten ZVT

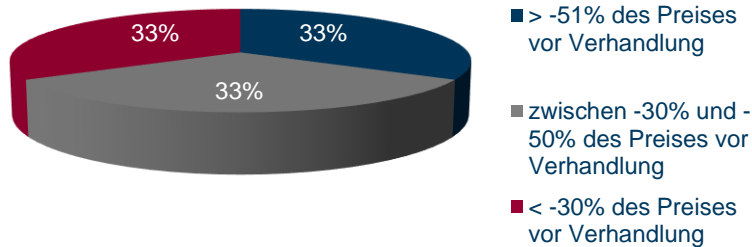


Kosten ZVT



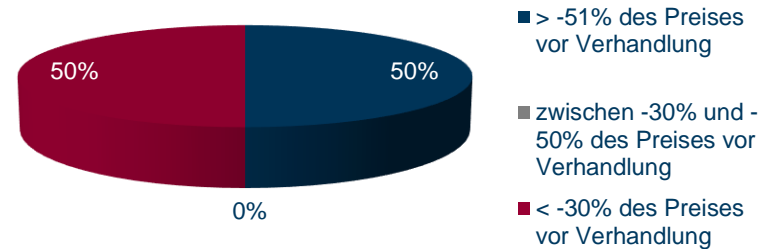
Reguläre AMNOG-Verhandlungen

Spezifikation niedrigerer Preis der ZVT

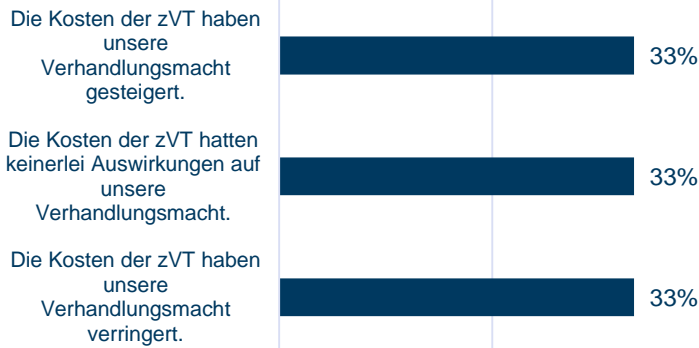


AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

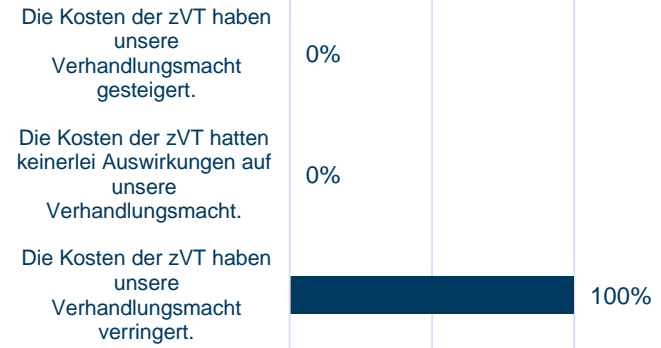
Spezifikation niedrigerer Preis der ZVT



Auswirkungen auf Verhandlungsmacht

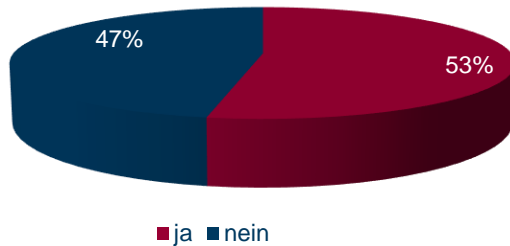


Auswirkungen auf Verhandlungsmacht



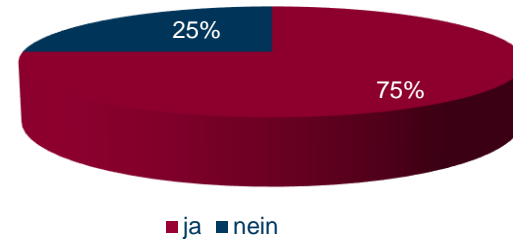
Reguläre AMNOG-Verhandlungen

Vergleichbare Arzneimittel vorhanden?



AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

Vergleichbare Arzneimittel vorhanden?



Kosten VAMs

höher als der Preis vor der Verhandlung

0%

ungefähr gleiche Kosten wie der Preis vor der Verhandlung (+/- 5% Abweichung)

38%

niedriger als der Preis vor der Verhandlung

63%

Kosten VAMs

höher als der Preis vor der Verhandlung

33%

ungefähr gleiche Kosten wie der Preis vor der Verhandlung (+/- 5% Abweichung)

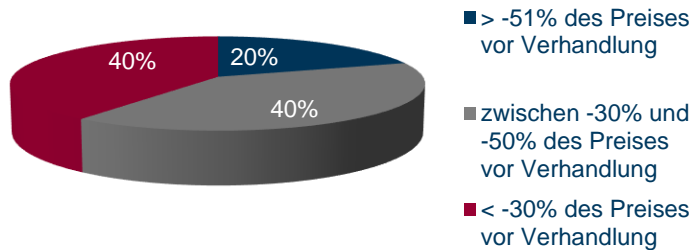
67%

niedriger als der Preis vor der Verhandlung

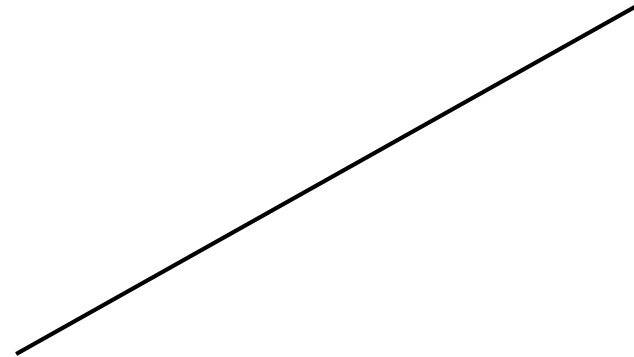
0%

Reguläre AMNOG-Verhandlungen

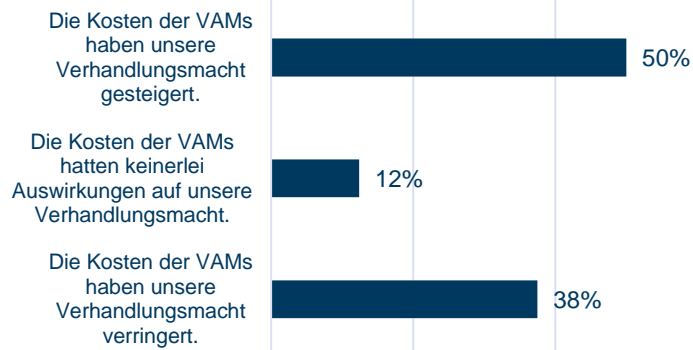
Spezifikation niedrigerer Preis der VAMs



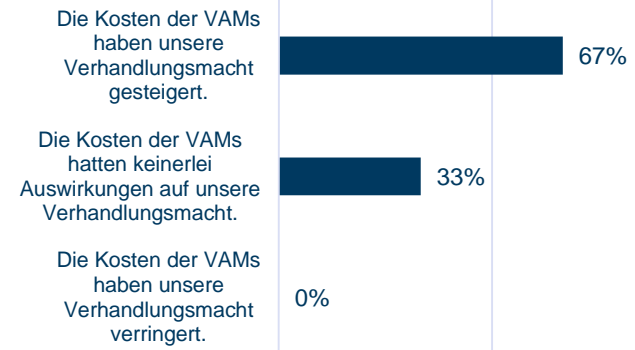
AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren



Auswirkungen auf Verhandlungsmacht

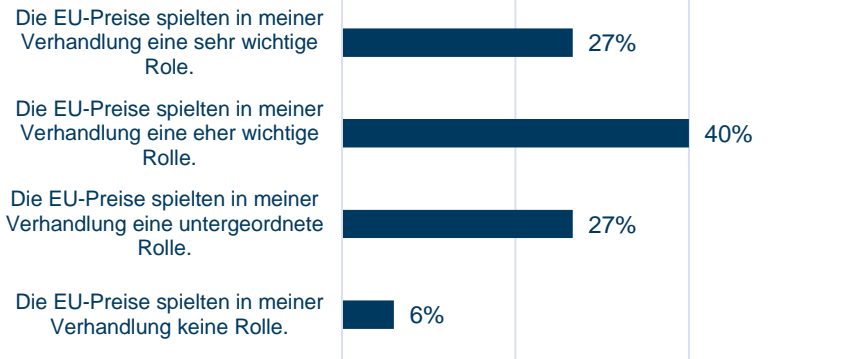


Auswirkungen auf Verhandlungsmacht



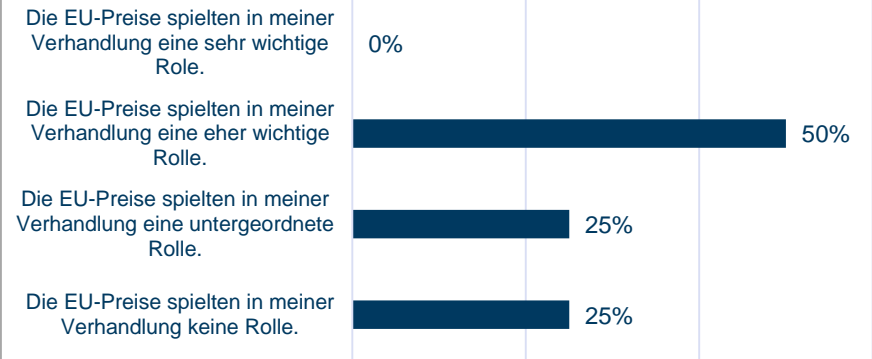
Reguläre AMNOG-Verhandlungen

Inwiefern spielten die EU-Preise eine Rolle in der Verhandlung?



AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

Inwiefern spielten die EU-Preise eine Rolle in der Verhandlung?



Entscheidender Diskussionsgegenstand und Verhandlungsanker

EU-Preis ist Referenzwert

Niedriges Preisniveau in anderen Ländern wird ausführlich diskutiert + immer wieder angeführt

Sehr zeitintensiver Diskussionsgegenstand in allen Verhandlungsrunden

GKV will Entwicklung der EU-Preise nachvollziehen, um EB zu „plausibilisieren“

Thematisierung unterschiedlicher Markteintritts-Szenarien und deren Relevanz seitens GKV

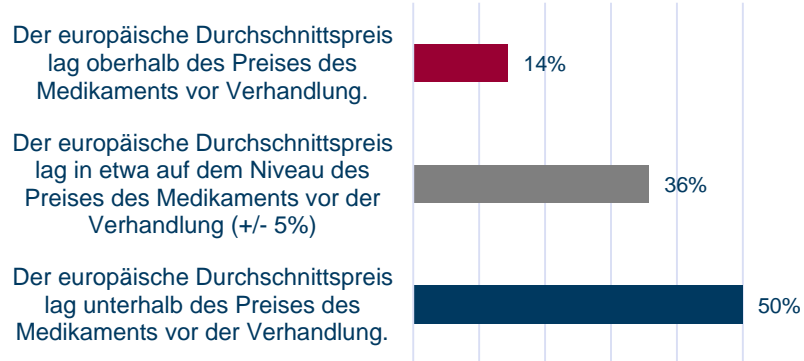
Als Argument für bestimmtes Preisniveau durch GKV genutzt (niedrige Preise als Obergrenze)

Verweis auf länderspezifische Rabatte durch GKV

Argument gegen Unterschreitung eines bestimmten Preisniveaus durch Pharmahersteller genutzt (niedrige Preise als Untergrenze)

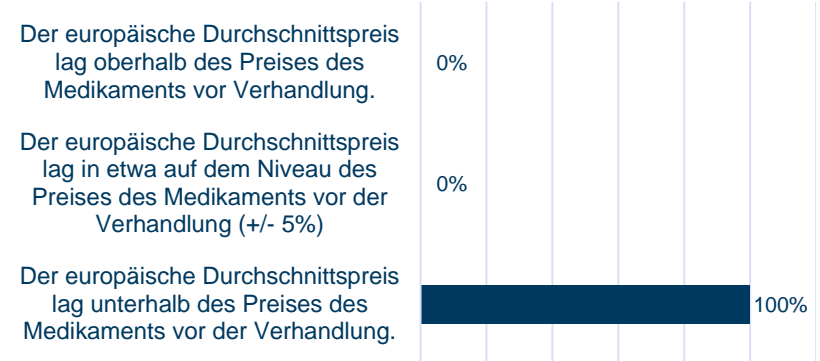
Reguläre AMNOG-Verhandlungen

Höhe der EU-Preise

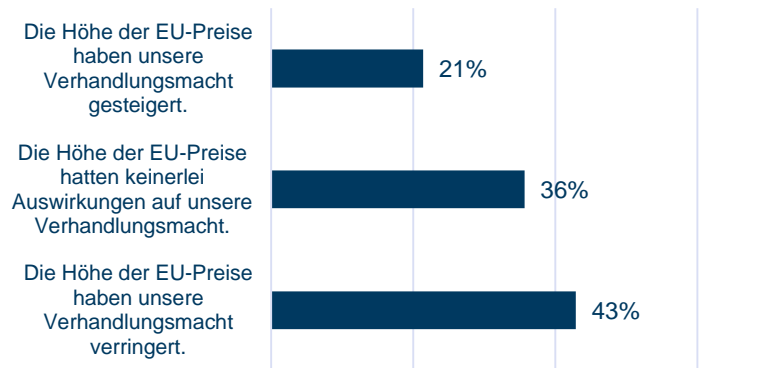


AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

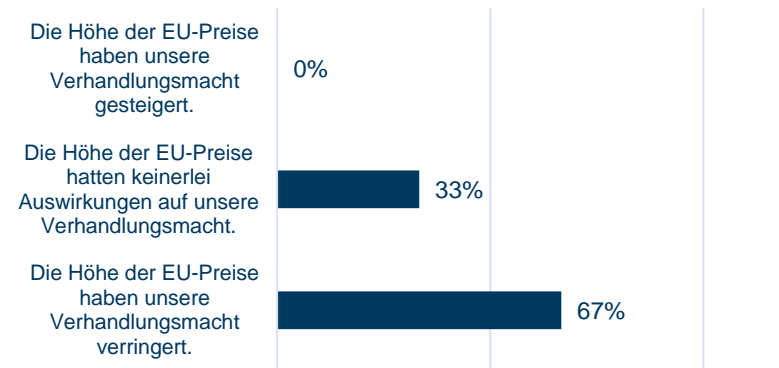
Höhe der EU-Preise



Auswirkungen auf Verhandlungsmacht

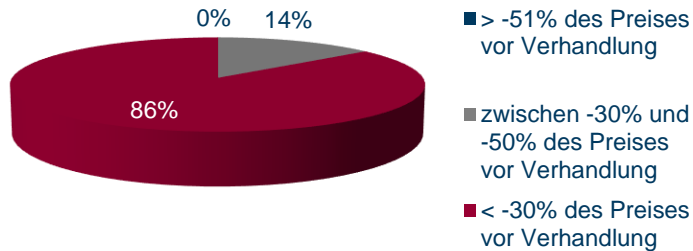


Auswirkungen auf Verhandlungsmacht



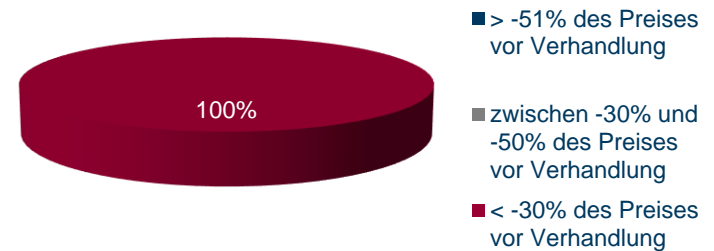
Reguläre AMNOG-Verhandlungen

Spezifikation niedrigerer EU-Preise

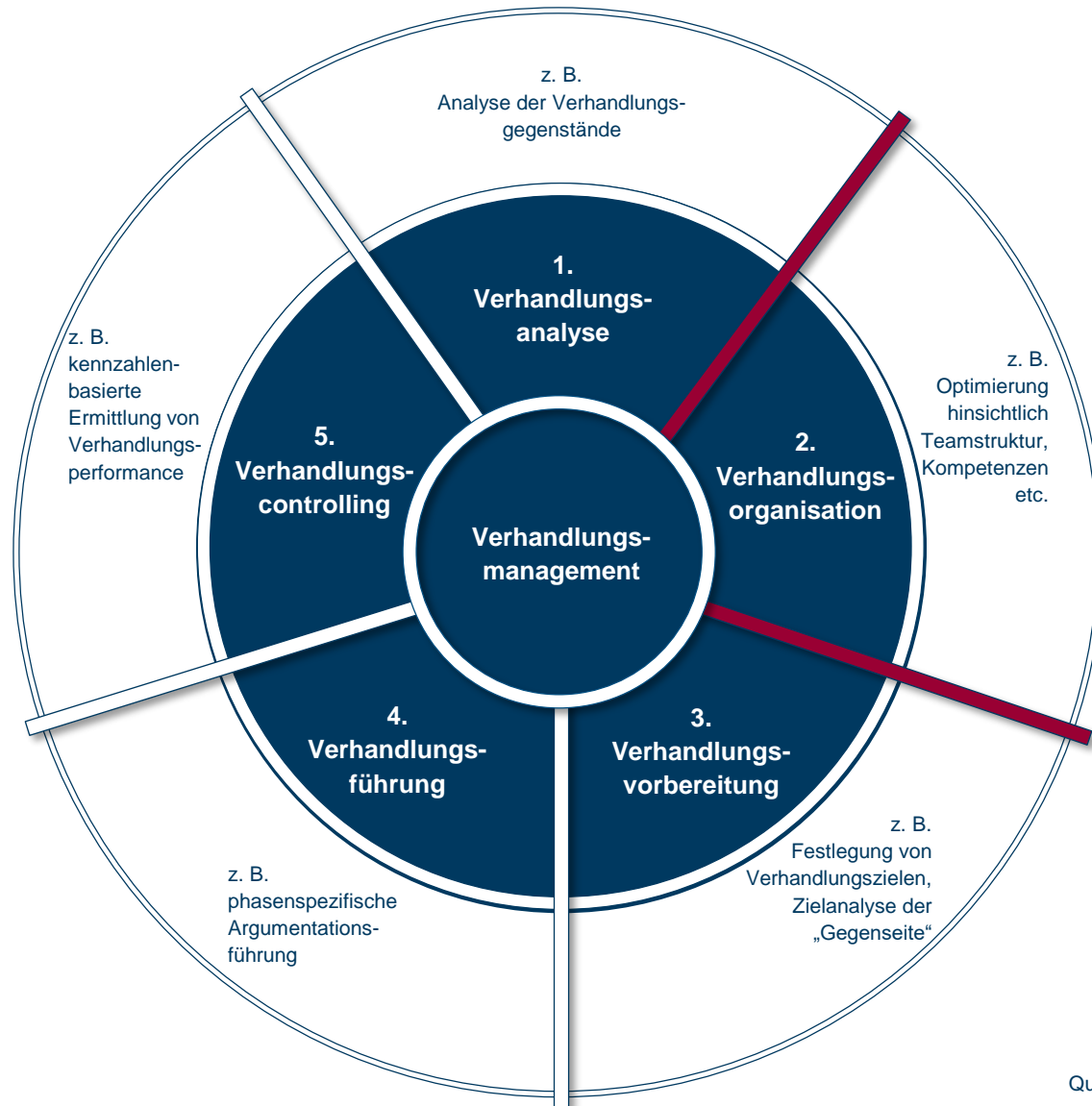


AMNOG-Verhandlungen inkl. Schiedsverfahren

Spezifikation niedrigerer EU-Preise



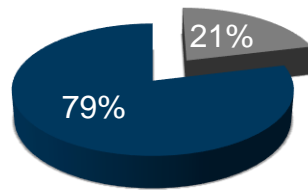
- Neben dem Erstattungsbetrag gibt es zahlreiche Verhandlungsgegenstände in AMNOG-Verhandlungen. Diese bergen integratives Potenzial und können dazu genutzt werden, den distributiven Charakter der Preisverhandlung aufzulösen und die Verhandlung integrativer zu gestalten (z.B. mengenabhängige Preissetzung; Ablösung der Herstellerrabatte, Praxisbesonderheit).
- Medikamente mit Zusatznutzen kommen insgesamt seltener vor die gemeinsame Schiedsstelle als solche ohne Zusatznutzen.
- Der Orphan Status kann sich positiv und negativ auf die Verhandlungsmacht auswirken (ambivalent).
- Während sich bei regulären AMNOG-Verfahren die (niedrigen!) ZVT-Kosten positiv und negativ auf die Verhandlungsmacht auswirken können, wirken sich die ZVT-Kosten bei Verfahren inklusive Schiedsverfahren durchweg negativ auf die Verhandlungsmacht aus. Umgekehrt bedeutet das, dass bei Vorliegen einer patentgeschützten ZVT zumindest die Chance auf eine positive Auswirkung auf die eigene Verhandlungsmacht besteht.
- Hohe Kosten für vergleichbare Arzneimittel begünstigen die wahrgenommene eigene Verhandlungsmacht positiv oder wirken sich zumindest nicht negativ aus. Je geringer die Kosten für VAMs, desto eher verringert sich die Verhandlungsmacht. Aber: Spannend ist in diesem Zusammenhang jedoch, dass bei regulären AMNOG-Verfahren, die ausschließlich gleiche Kosten oder niedrigere Kosten als den Einstiegspreis für die VAMs aufweisen, sich dies auch positiv auf die eigene Verhandlungsmacht auswirken kann (50% der Verfahren). Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass sich niedrige VAM-Kosten nicht immer negativ auswirken müssen.
- Niedrige EU-Preise führen zu einer Verringerung der wahrgenommenen Verhandlungsmacht ($r^2=0.718$).



Quelle: Voeth/Herbst (2015), S. 48

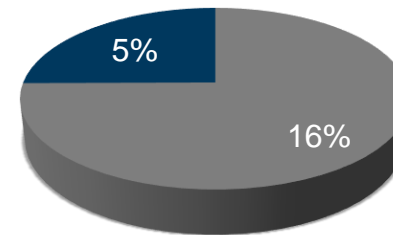
Rolle im Verhandlungsteam

Rolle im Team



- Verhandlungsführung
- Verhandlungsteammitglied

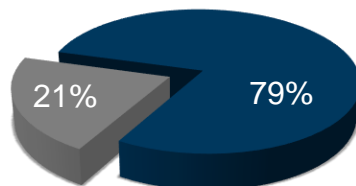
Vorerfahrung in anderer Rolle



- ja
- nein

Rolle im Verhandlungsteam

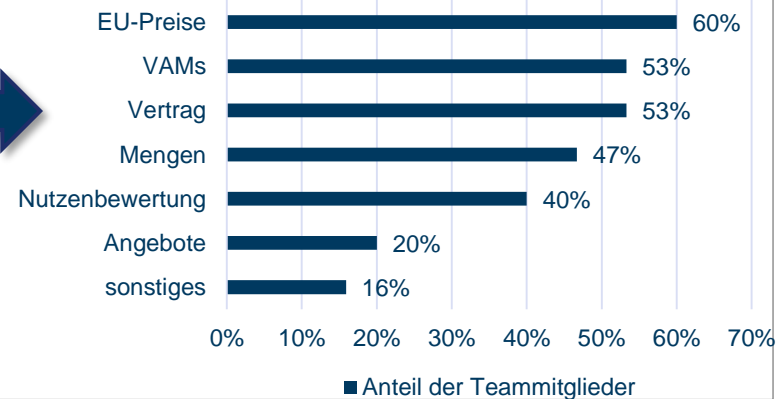
Rolle im Team



- Verhandlungsführung
- Verhandlungsteammitglied

Mehrfachantworten
zulässig

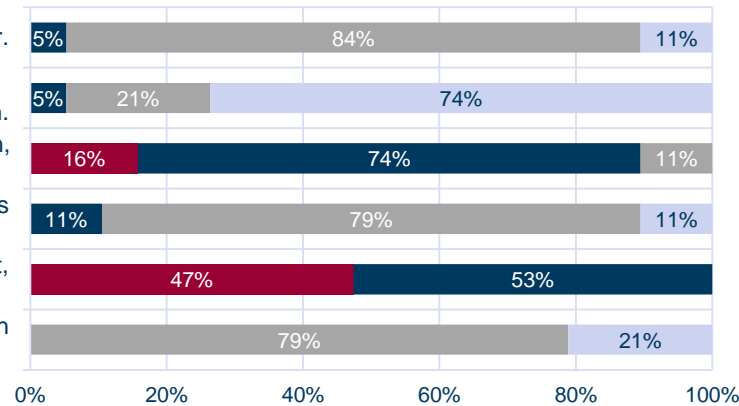
Inhaltliche Zuständigkeit



Verhandlerpersönlichkeit

Selbstwirksamkeit in Verhandlungen

- Ich bin ein guter Verhandler.
- In Verhandlungssituationen fällt es mir leicht, Angebote abzulehnen, die nicht meinen Vorstellungen entsprechen. Für andere ist es leicht, sich einen Vorteil zu verschaffen, wenn sie mir verhandeln. ®
- Aus den meisten Verhandlungssituationen trete ich als Gewinner hervor.
- Ich bringe Fähigkeiten, die ein guter Verhandler braucht, leider nicht mit. ®
- Meine Freunde und mein persönliches Umfeld halten mich für einen guten Verhandler.



- stimme nicht zu (1)
- stimme eher nicht zu (2)
- stimme eher zu (3)
- stimme voll und ganz zu (4)

$\bar{x} = 3,2$

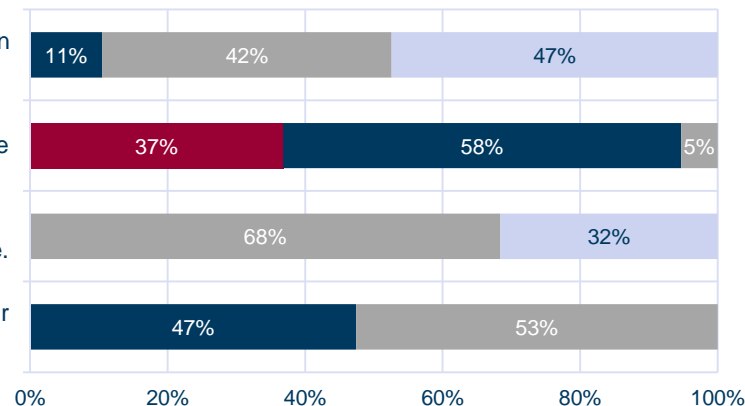
Cronbachs Alpha: 0.705

Unter Berücksichtigung der gedrehten Items

Verhandlerpersönlichkeit

Perspektive Taking Ability

- Bevor ich jemanden kritisiere, versuche ich mich in denjenigen hineinzusetzen.
- Wenn ich mir sicher bin, dass ich recht habe, verschwende ich nicht viel Zeit damit, mir die Argumente des anderen anzuhören. ®
- Ich versuche die Sichtweise aller Streitparteien einzubeziehen, bevor ich eine Entscheidung treffe.
- Wenn ich auf jemanden wütend bin, versuche ich für gewöhnlich mich in seine Lage zu versetzen.

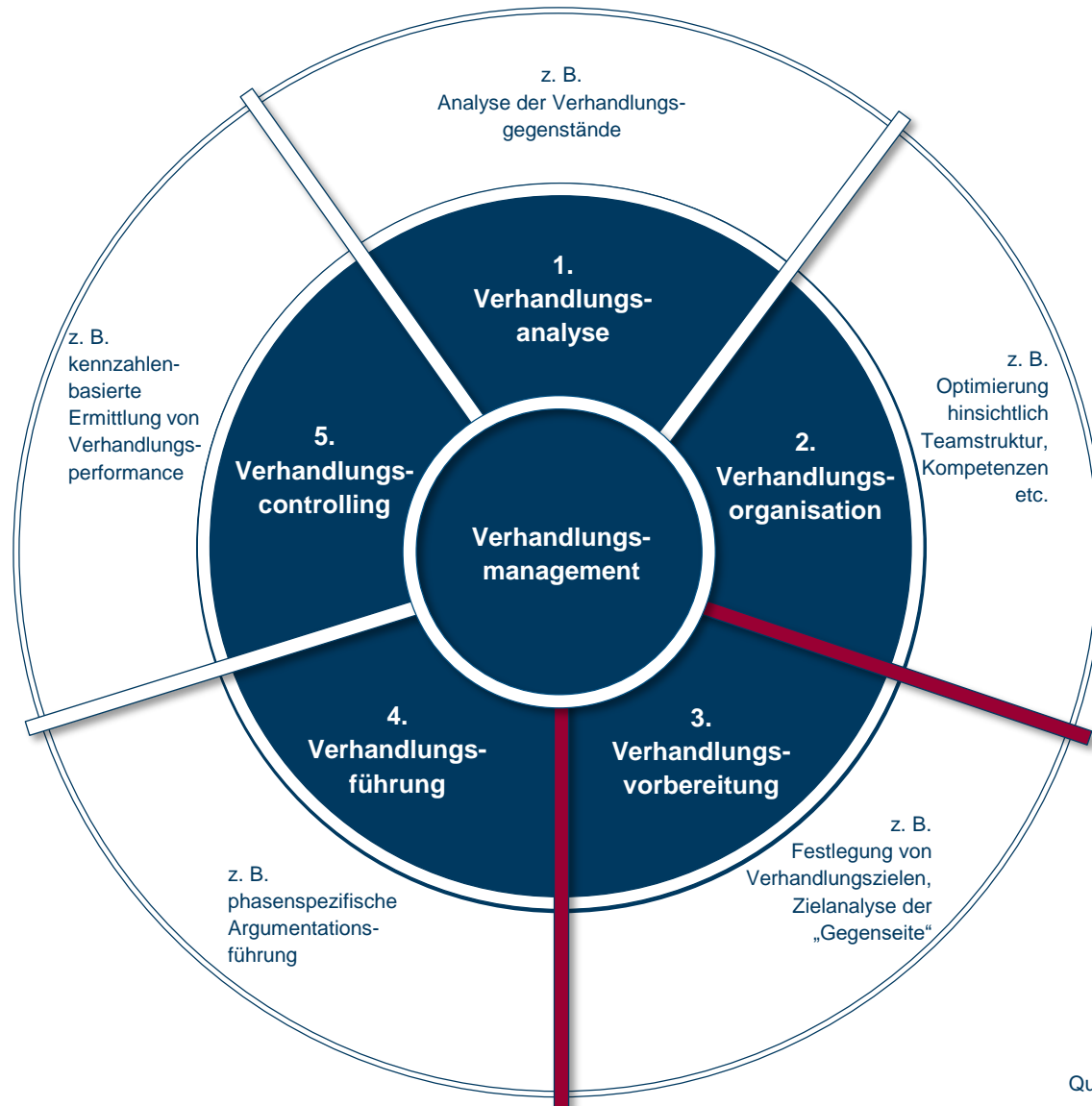


- stimme nicht zu (1)
- stimme eher nicht zu (2)
- stimme eher zu (3)
- stimme voll und ganz zu (4)

$\bar{x} = 3,1$

Cronbachs Alpha: 0.764

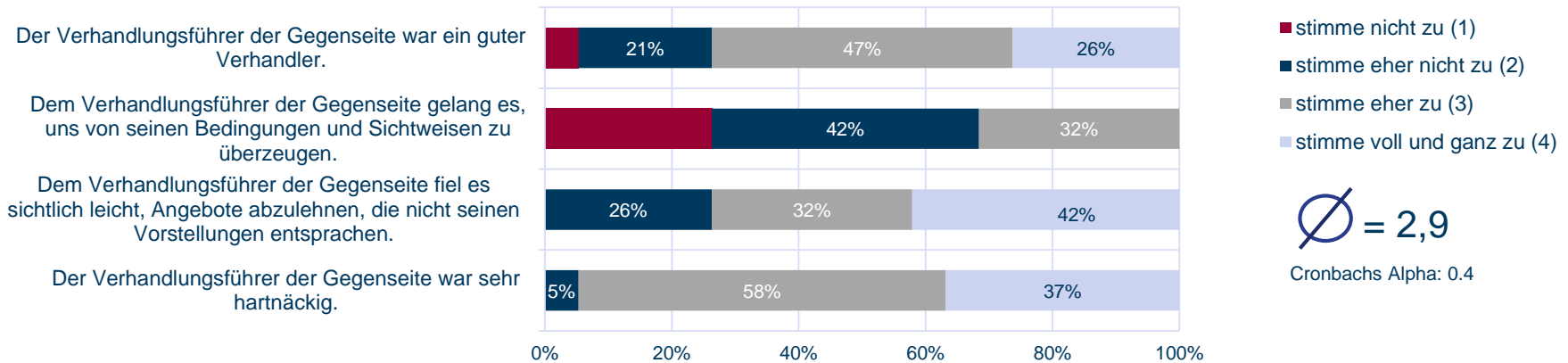
Unter Berücksichtigung der gedrehten Items



Quelle: Voeth/Herbst (2015), S. 48

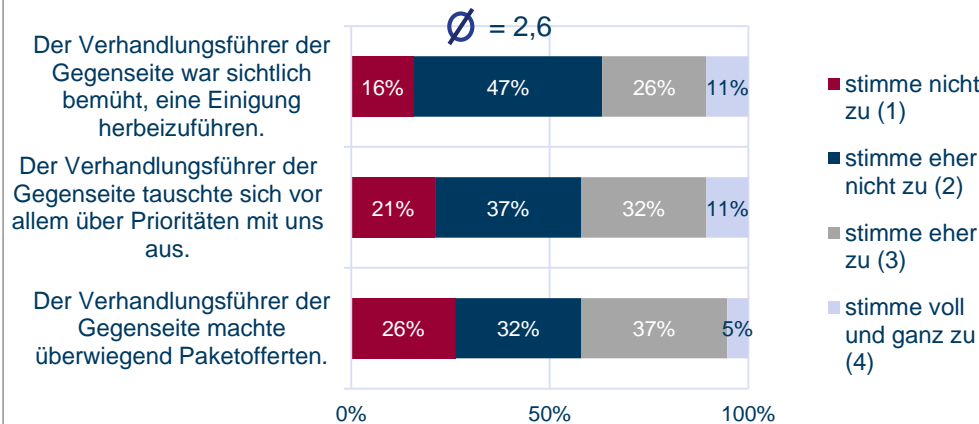
Verhandlerpersönlichkeit

Einschätzung der Selbstwirksamkeit der Gegenseite

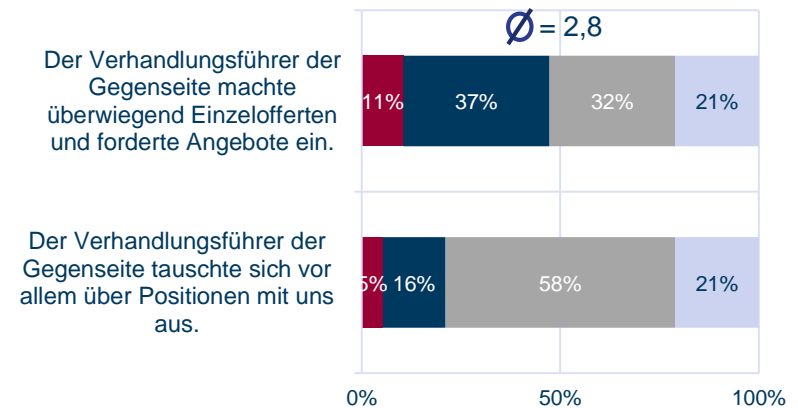


Verhandlungsverhalten der Gegenseite

Integratives Verhandlungsverhalten

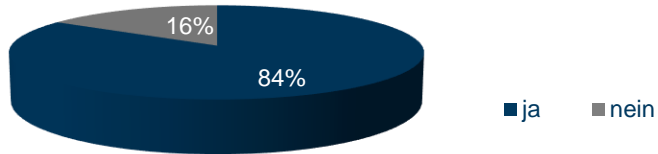


Distributives Verhandlungsverhalten



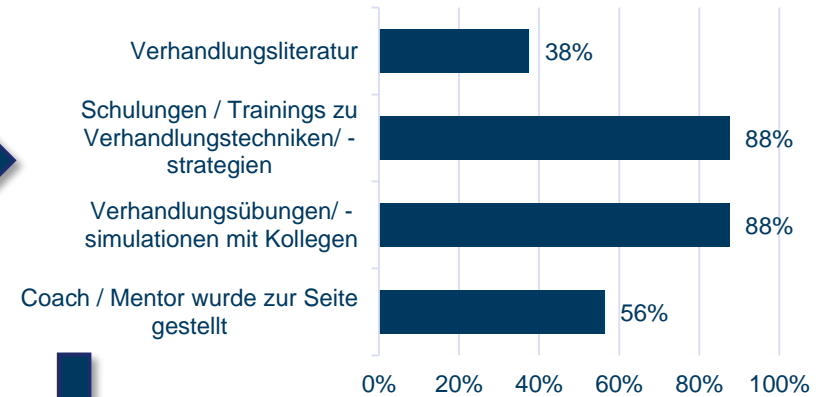
Vorbereitung

Vorbereitung durch das Unternehmen
auf Verhandlungstätigkeiten



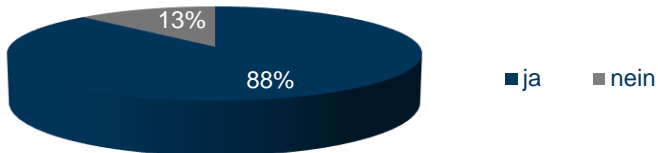
Ausgestaltung der Vorbereitung

Vorbereitungsunterstützung durch...



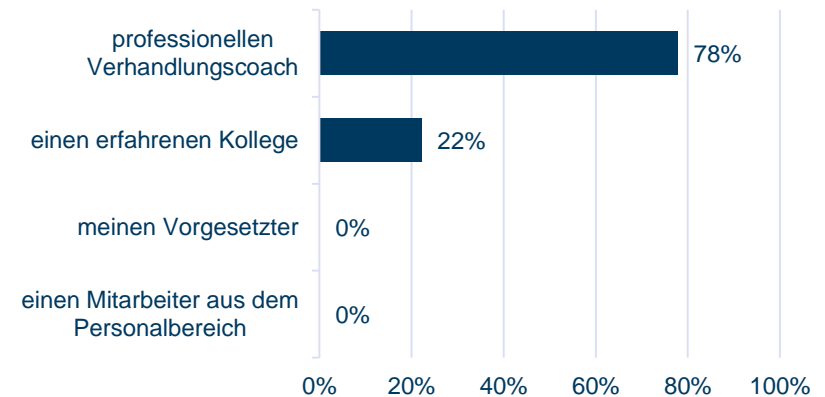
Erfahrungsaustausch

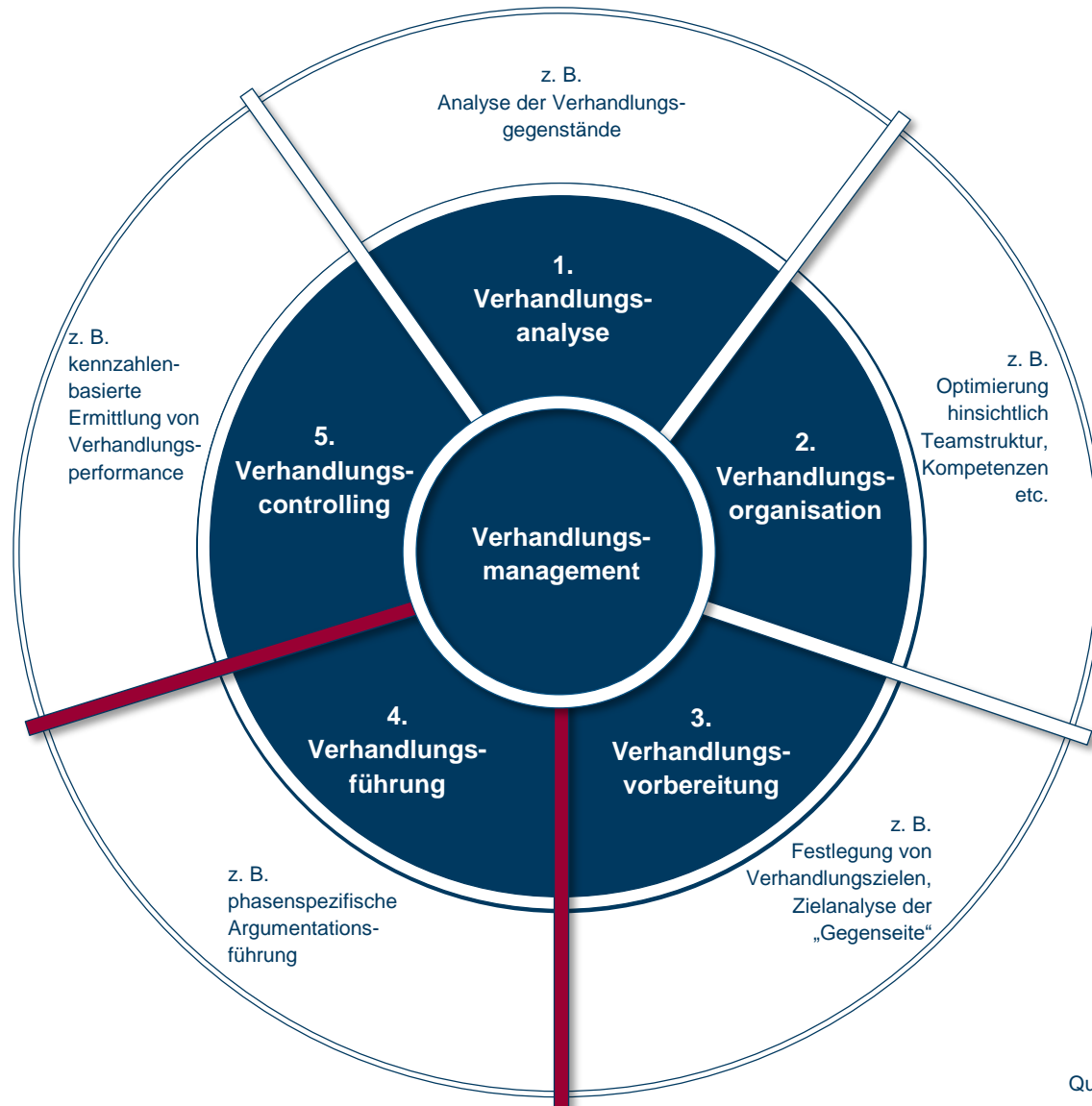
Unternehmensinterner Austausch mit
Kollegen / Vorgesetzten / Mitarbeitern
über Verhandlungserfahrungen



Mentor / Coach

Mentoring / Coaching durch...

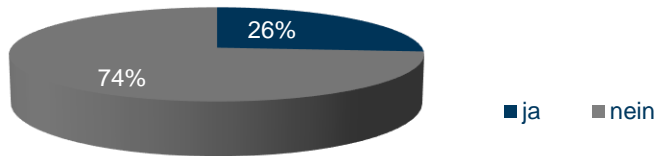




Quelle: Voeth/Herbst (2015), S. 48

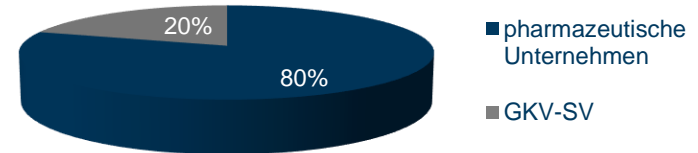
Zusammenfassung mehrere Produkte

Zusammenfassung mehrere Produkte zu einer Verhandlung



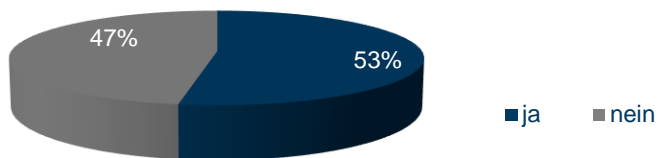
Vorschlag Zusammenfassung mehrere Produkte

Wer schlug die Zusammenfassung mehrerer Produkte vor?



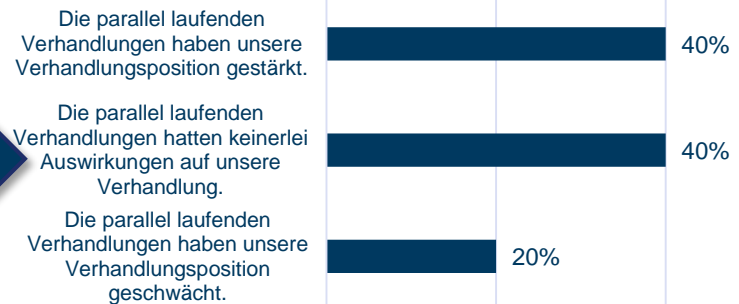
Parallele Verhandlungen pU

Fanden im Unternehmen parallele Verhandlungen mit dem GKV-SV statt?



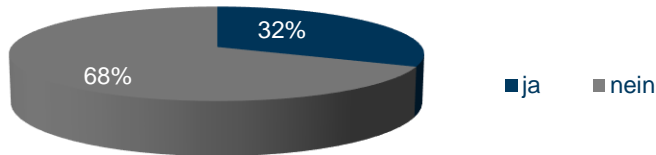
Auswirkung paralleler Verhandlungen des pU

Auswirkungen auf Verhandlungsposition



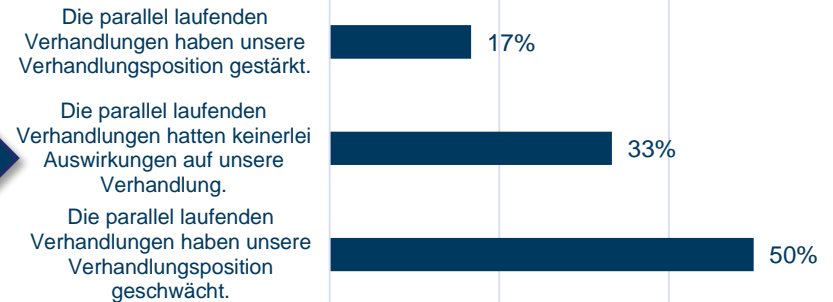
Parallele Verhandlungen GKV-SV

Hatte der GKV-SV damals parallel stattfindende Verhandlungen mit anderen pU zu ähnlichen Arzneimitteln?



Auswirkung paralleler Verhandlungen des GKV-SV

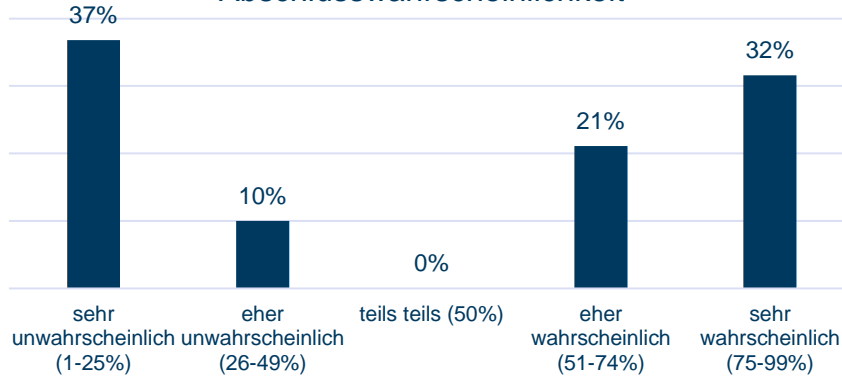
Auswirkungen auf Verhandlungsposition



- Aktuell nutzen vor allem die pharmazeutischen Unternehmen die Möglichkeit eine Bündelung von Verhandlungen über verschiedene Produkte vorzuschlagen.
- Die parallel verlaufenden Verhandlungen der pharmazeutischen Unternehmen wirkten sich überwiegend positiv auf deren Verhandlungsposition aus.
- Die parallel verlaufenden Verhandlung des GKV-SV wirkten sich überwiegend negativ auf die eigene Verhandlungsposition der pharmazeutischen Unternehmen aus.

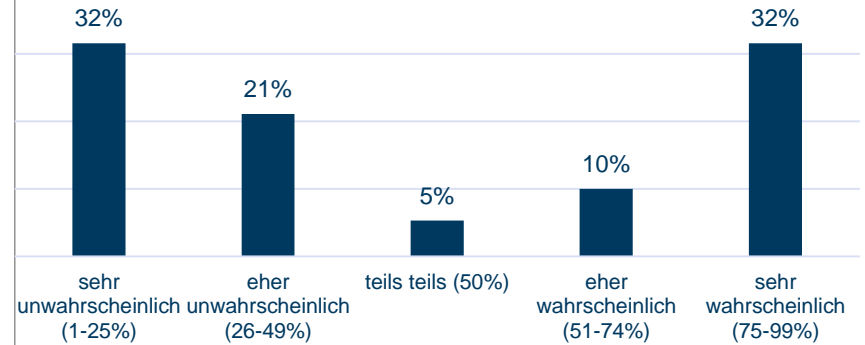
Nach Runde 1

Abschlusswahrscheinlichkeit



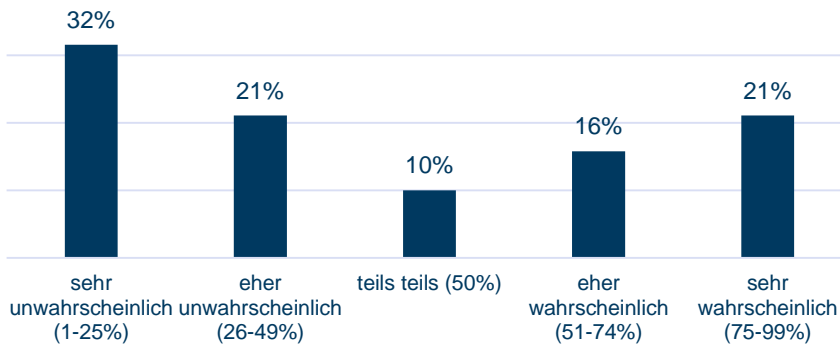
Nach Runde 2

Abschlusswahrscheinlichkeit



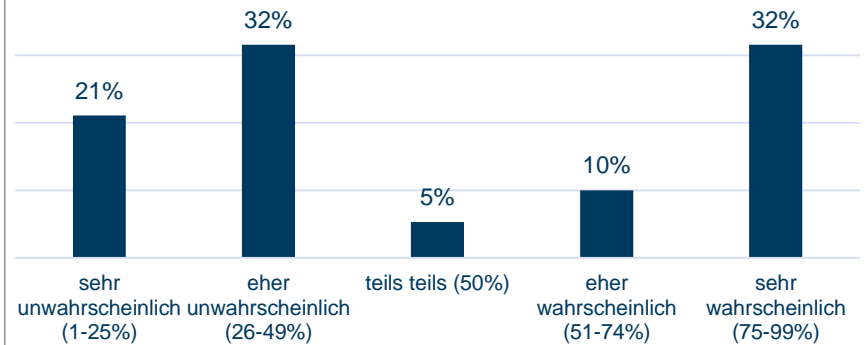
Nach Runde 3

Abschlusswahrscheinlichkeit



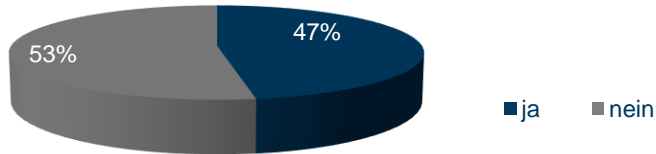
Nach Runde 4

Abschlusswahrscheinlichkeit



Mögliche Anrufung der Schiedsstelle

Wurde im Verhandlungsverlauf darüber nachgedacht die Schiedsstelle anzurufen?



Gründe für mögliche Anrufung

GKV-SV zeigte bis Runde 4 keine Bewegung

Keine Einigung in Sicht

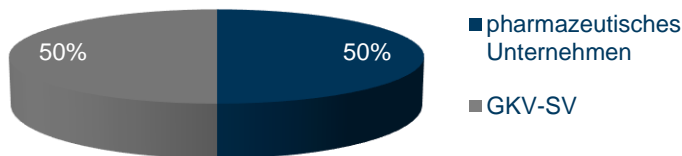
Gute eigene Argumentationsgrundlage
 Chancen vor der Schiedsstelle wurden als nicht schlecht bewertet

Differenzen zw. tatsächlichen Kosten und Versorgungsanteilen der VAMs

Vorstellungen lagen zu weit auseinander

Tatsächliche Anrufung der Schiedsstelle

Sofern es zum Schiedsverfahren kam: Wer hat die Schiedsstelle angerufen?



Gründe für tatsächliche Anrufung

Selbstanrufung (pU)

Festgefahrene Verhandlung und keine Sicht auf Einigung in der gesetzten Frist

„Wir wollten Herr des Verfahrens sein“

Fremdanrufung (GKV-SV)

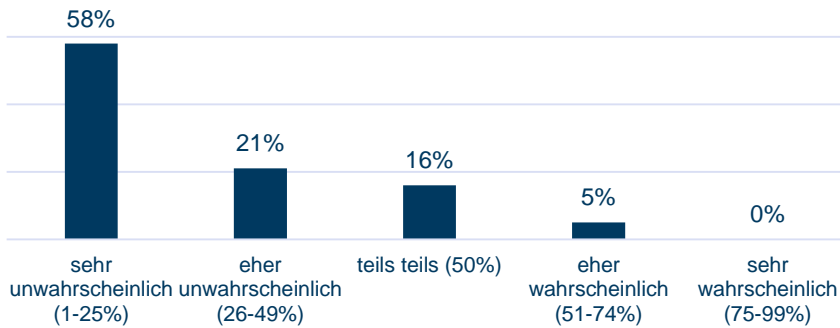
Verweis auf gesetzlichen Prozess (wer es am Ende der 4/5 Runden macht, ist egal)

„Wir haben nicht geglaubt, dass die Gegenseite sich nicht auf eine Einigung einlassen würde“

„Abschluss schien uns in greifbarer Nähe zu sein“

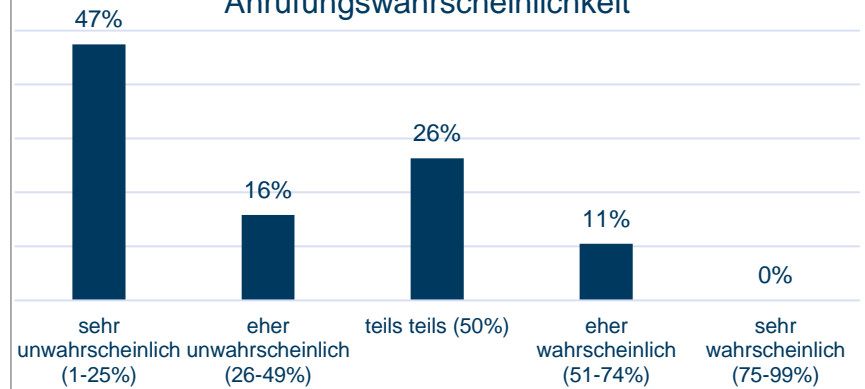
Nach Runde 1

Anrufungswahrscheinlichkeit



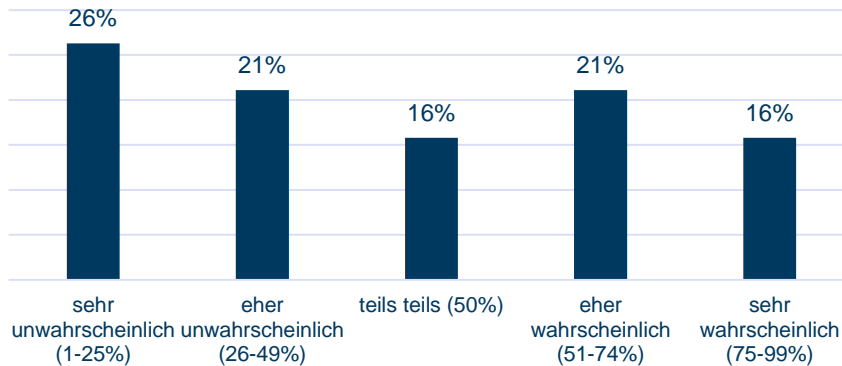
Nach Runde 2

Anrufungswahrscheinlichkeit



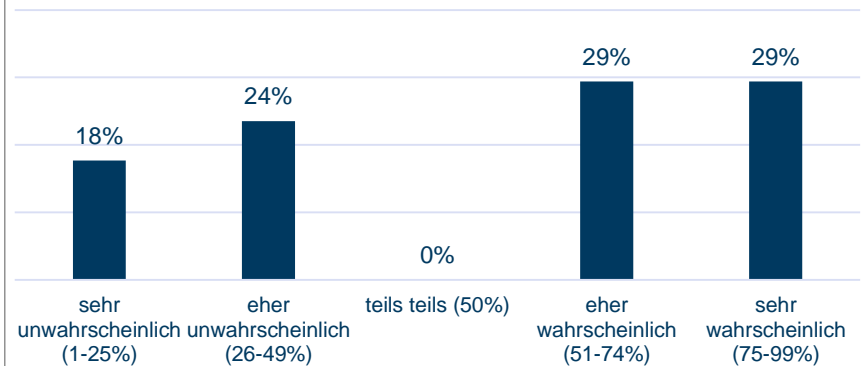
Nach Runde 3

Anrufungswahrscheinlichkeit



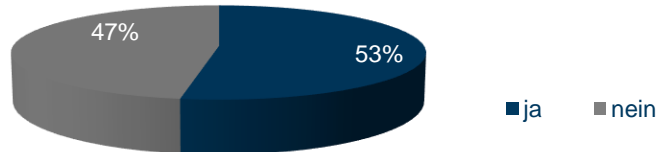
Nach Runde 4

Anrufungswahrscheinlichkeit



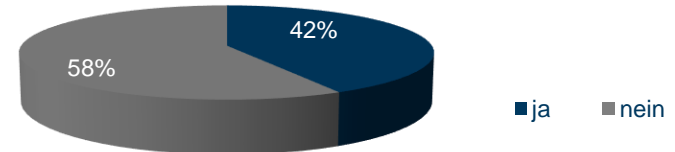
Anrufung der Schiedsstelle

Haben Sie der Gegenseite mit der Anrufung der Schiedsstelle gedroht?



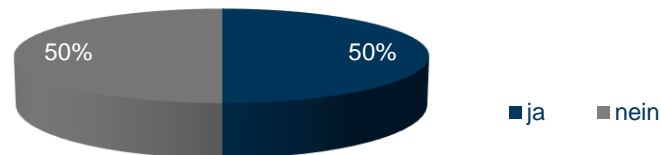
Anrufung der Schiedsstelle

Hat die Gegenseite Ihnen mit der Anrufung der Schiedsstelle gedroht?



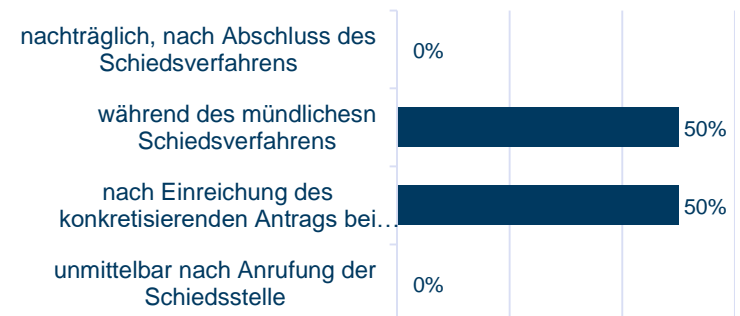
Anrufung der Schiedsstelle

Einigung außerhalb der Schiedsstelle nach Anrufung?

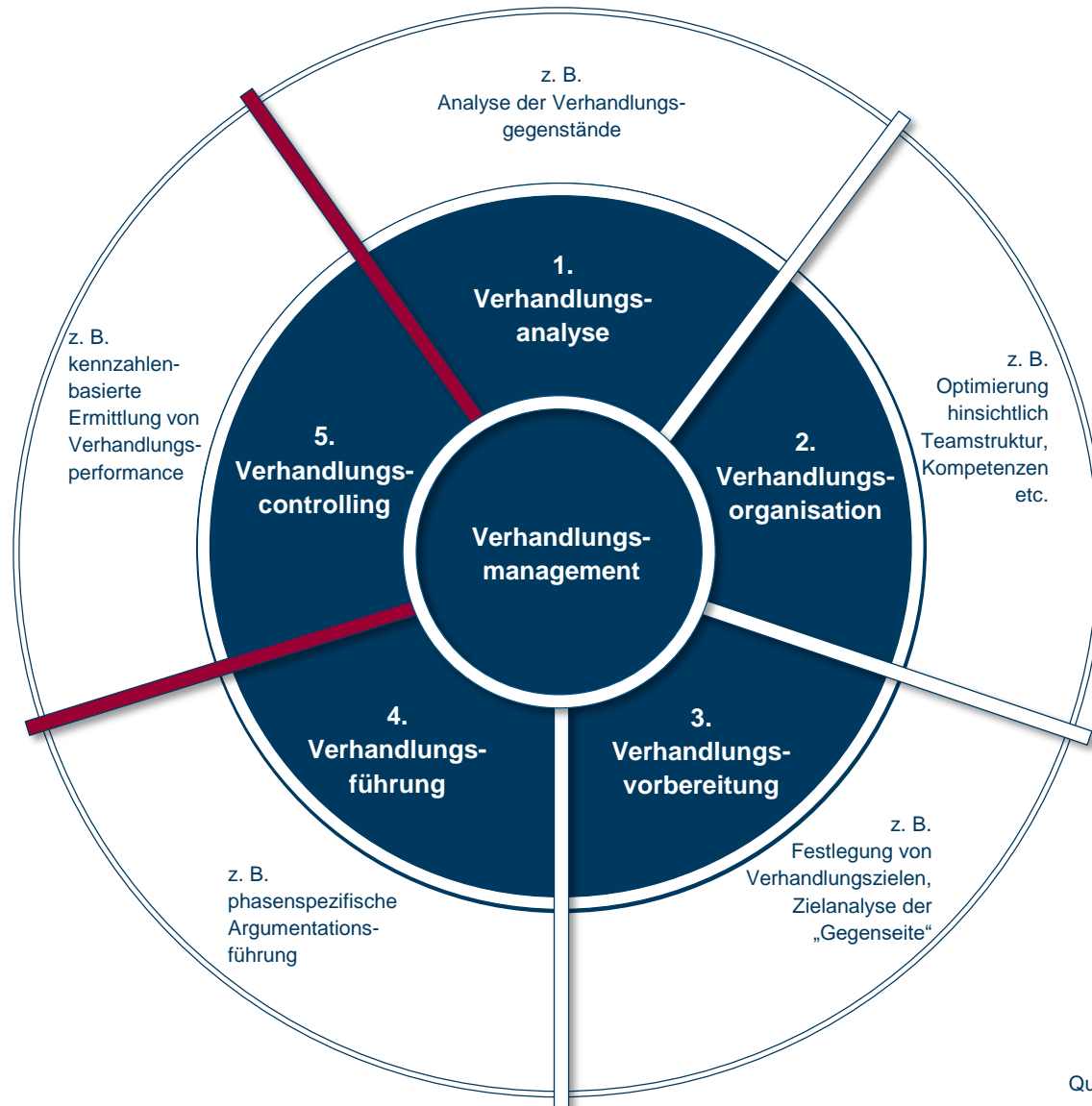


Anrufung der Schiedsstelle

Konkretisierung des Einigungszeitpunktes



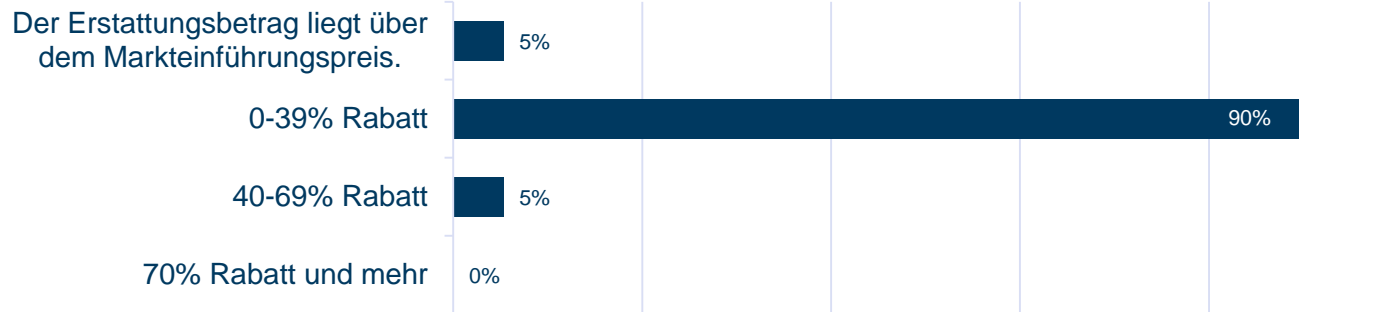
- Während nach Runde 1 noch über die Hälfte der Befragten einen Vertragsschluss für wahrscheinlich hielt, sank dieser Anteil über die Verhandlungsrunden jeweils um 5% pro Runde bis nach Runde 3. In Runde 4 stieg dieser Anteil wieder um 5% auf 42%.
- Beide Verhandlungspartner nutzen die Drohung mit der Schiedsstelle als taktisches Instrument im Rahmen der Verhandlungen, wobei dieses Instrument häufiger von pharmazeutischen Unternehmen als vom GKV-SV angewandt wird.
- Die Wahrscheinlichkeit die Schiedsstelle einzuschalten steigt erwartungsgemäß mit Voranschreiten der Verhandlungsrunden. Nach Runde 4 halten 58% der Befragten das Einschalten der Schiedsstelle für wahrscheinlich. Zum Schiedsstellenentscheid kommt es dann aber nur in rund 10% der Verfahren.
- Nach Anrufung werden die Hälfte der Verfahren nach Einreichung des konkretisierenden Antrags bei der Schiedsstelle oder während des mündlichen Verfahrens noch vor Schiedsstellenentscheid geeint.



Quelle: Voeth/Herbst (2015), S. 48

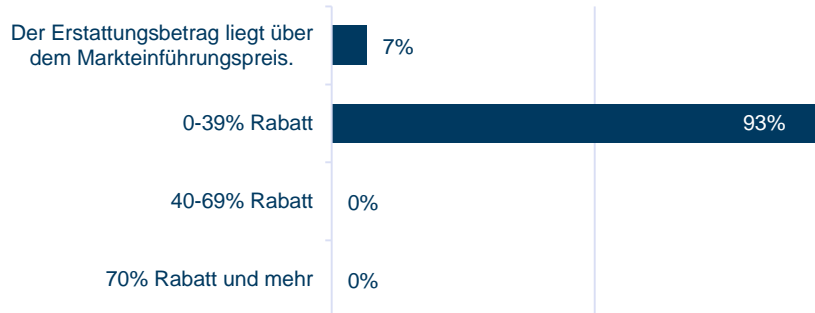
Verhandlungsergebnis

Verhandlungsergebnis Erstattungsbetrag



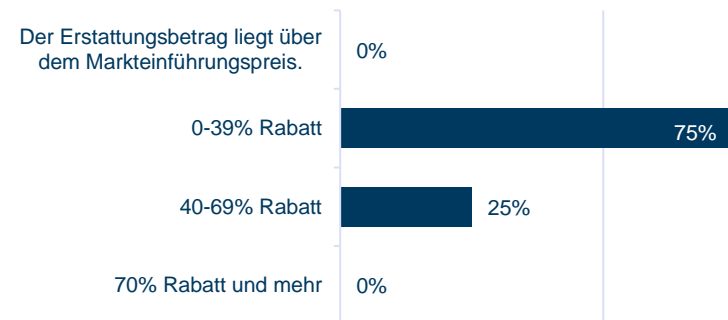
Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlungen

Verhandlungsergebnis Erstattungsbetrag



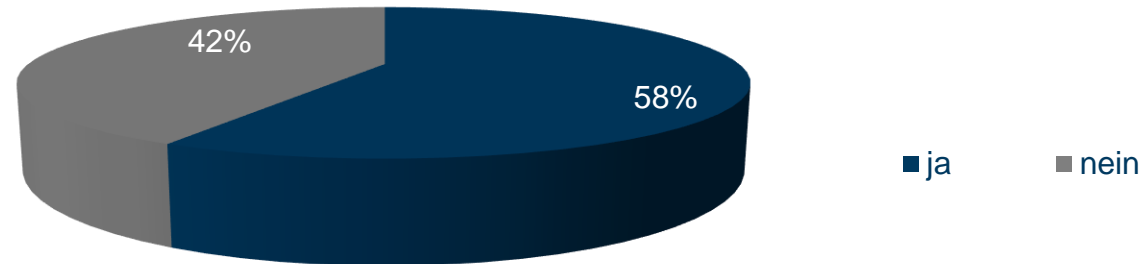
Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

Verhandlungsergebnis Erstattungsbetrag



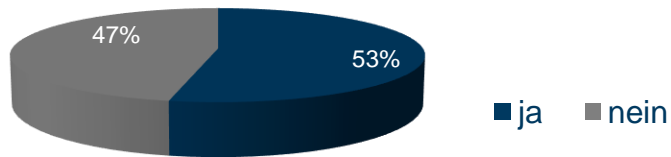
Verhandlungsergebnis

Ablösung Herstellerrabatte



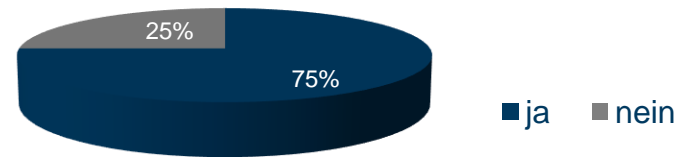
Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlung

Ablösung Herstellerrabatte



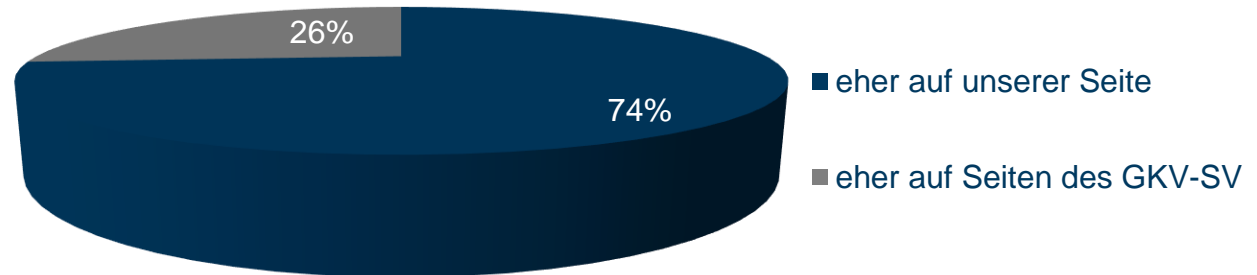
Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

Ablösung Herstellerrabatte



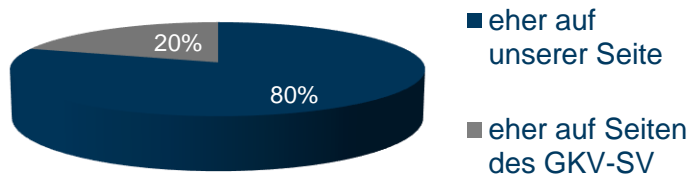
Absolutes Verhandlungsergebnis alle Verfahren

Bezogen auf die Mitte zwischen dem ersten Angebot des GKV-SV und Ihrem eigenen Angebot – lag das finale Ergebnis eher auf Ihrer Seite oder eher auf Seiten des GKV-SV?



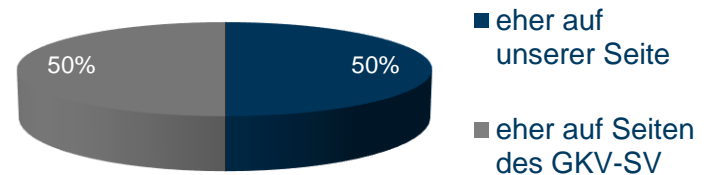
Absolutes Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlung

Finales Ergebnis bezogen auf die Mitte der ersten Angebote



Absolutes Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

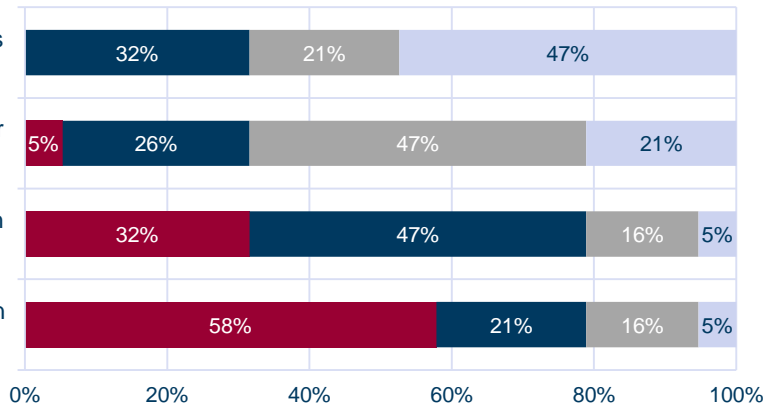
Finales Ergebnis bezogen auf die Mitte der ersten Angebote



Verhandlungsergebnis

Effizienz

1. Alle Verhandlungsrunden waren zum Erreichen des Verhandlungsergebnisses notwendig.
2. Wir stufen die Verhandlung insgesamt als sehr zielorientiert und strukturiert ein.
3. Ein Verhandlungsergebnis wurde schnellstmöglich erzielt.
4. Das Verhandlungsergebnis wurde mit minimalen Kosten erzielt.



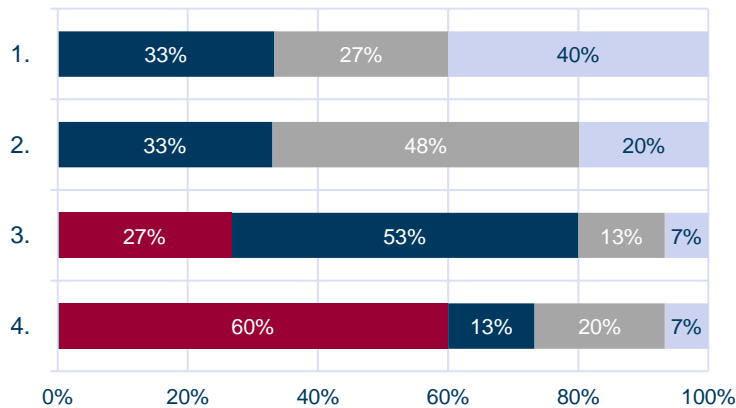
- stimme nicht zu (1)
- stimme eher nicht zu (2)
- stimme eher zu (3)
- stimme voll und ganz zu (4)

$$\bar{x} = 2,4$$

Cronbachs Alpha: 0.680

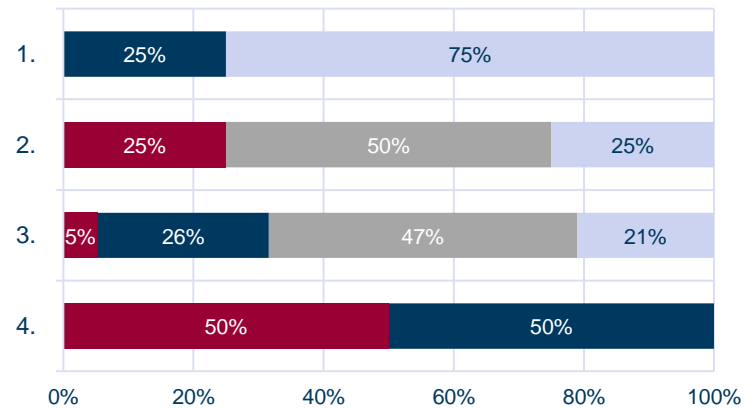
Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlung

Effizienz $\bar{x} = 2,4$



Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

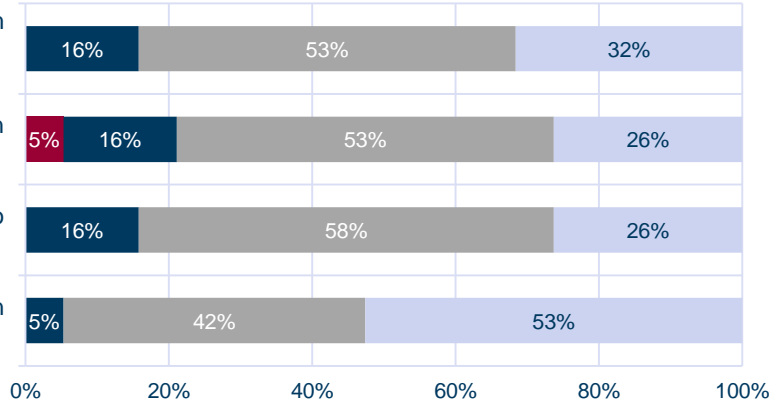
Effizienz $\bar{x} = 2,4$



Verhandlungsergebnis

Effektivität

1. In der Verhandlung konnte unser Verhandlungsteam bei den Verhandlungsgegenständen insgesamt ein optimales Ergebnis erzielen.
2. Die bezüglich des Verhandlungsverlaufs definierten Ziele wurden voll und ganz erreicht.
3. Betrachtet man nur die momentane Verhandlung, so ist das erzielte Verhandlungsergebnis optimal.
4. In der vorliegenden Verhandlungssituation wäre kein besseres Ergebnis möglich gewesen.



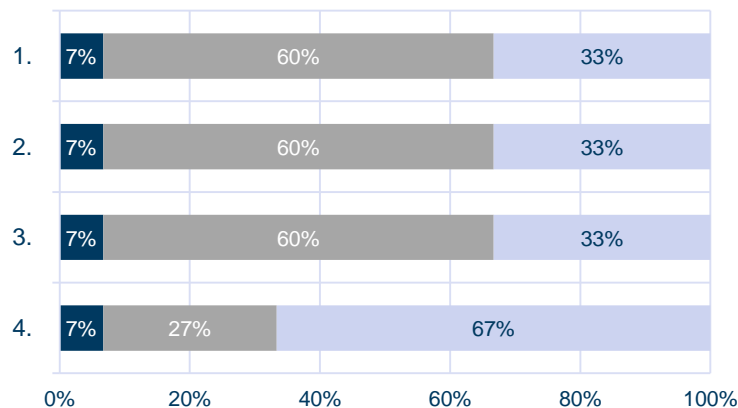
- stimme nicht zu (1)
- stimme eher nicht zu (2)
- stimme eher zu (3)
- stimme voll und ganz zu (4)

$$\bar{x} = 3,2$$

Cronbachs Alpha: 0.732

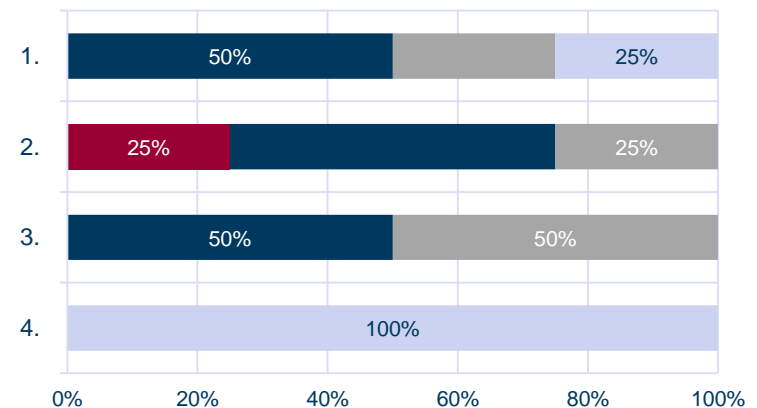
Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlung

Effektivität $\bar{x} = 3,4$



Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

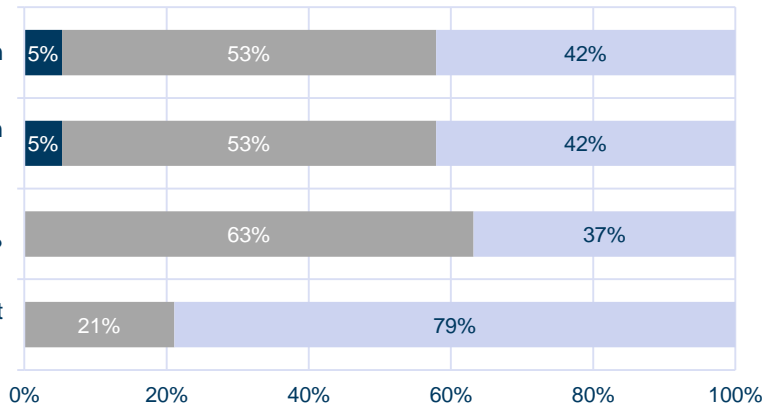
Effektivität $\bar{x} = 2,6$



Verhandlungsergebnis

Zufriedenheit

1. Wie zufrieden sind Sie mit dem Verhandlungsergebnis gemessen an Ihren Erwartungen vor der Verhandlung?
2. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem individuellen Verhandlungsergebnis?
3. Wie zufrieden waren Sie mit Ihrer eigenen Verhandlungsleistung während der Verhandlung?
4. Wie zufrieden ist Ihr lokales Senior Management mit dem Verhandlungsergebnis?

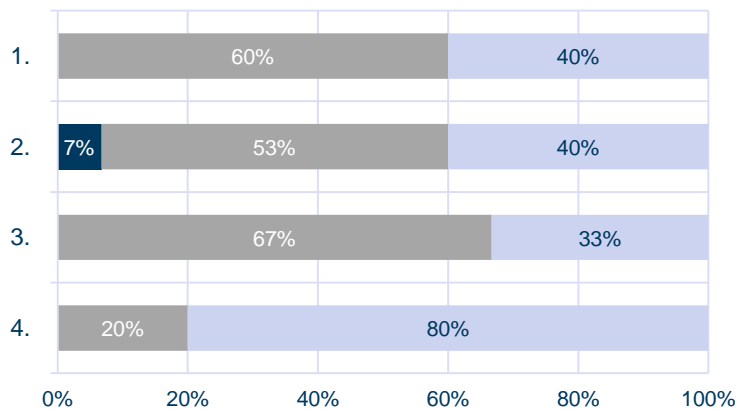


- überhaupt nicht zufrieden (1)
- eher nicht zufrieden (2)
- eher zufrieden (3)
- voll und ganz zufrieden (4)

$\emptyset = 3,5$

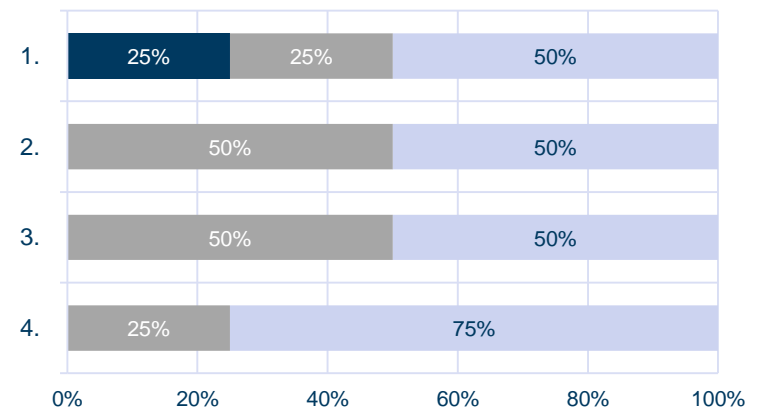
Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlung

Zufriedenheit $\emptyset = 3,5$



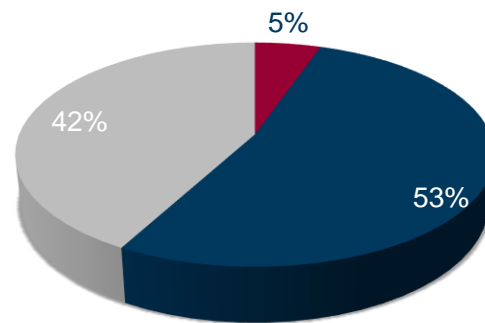
Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

Zufriedenheit $\emptyset = 3,5$



Verhandlungsergebnis

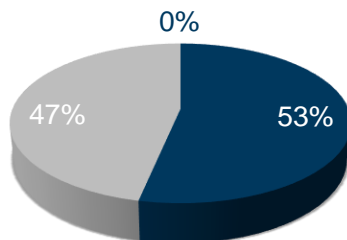
Erwartungen der Organisation



- Das Ergebnis lag unter den Erwartungen meiner Organisation.
- Das Ergebnis lag innerhalb der Erwartungen meiner Organisation.
- Das Verhandlungsergebnis übertraf die Erwartungen meiner Organisation.

Ergebnis reguläre AMNOG-Verhandlung

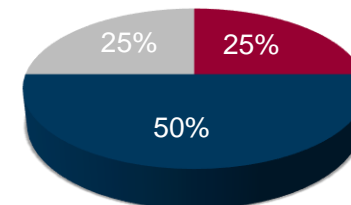
Erwartungen der Organisation



- Das Ergebnis lag unter den Erwartungen meiner Organisation.
- Das Ergebnis lag innerhalb der Erwartungen meiner Organisation.
- Das Verhandlungsergebnis übertraf die Erwartungen meiner Organisation.

Ergebnis inkl. Schiedsverfahren

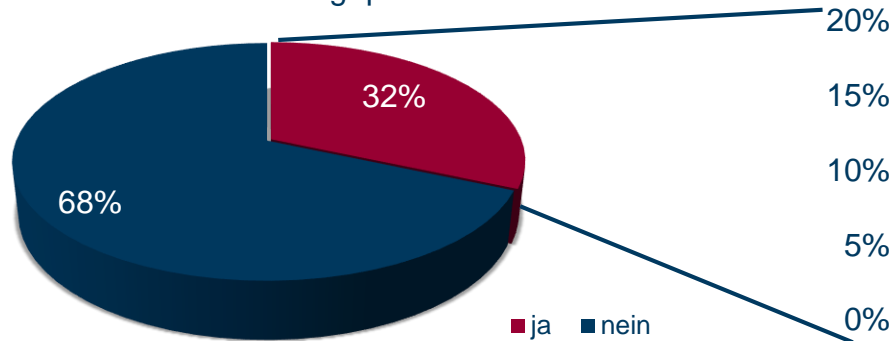
Erwartungen der Organisation



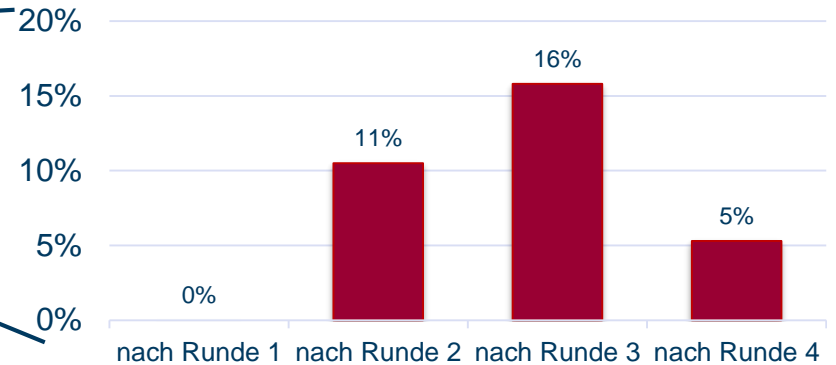
- Das Ergebnis lag unter den Erwartungen meiner Organisation.
- Das Ergebnis lag innerhalb der Erwartungen meiner Organisation.
- Das Verhandlungsergebnis übertraf die Erwartungen meiner Organisation.

Zielanpassung

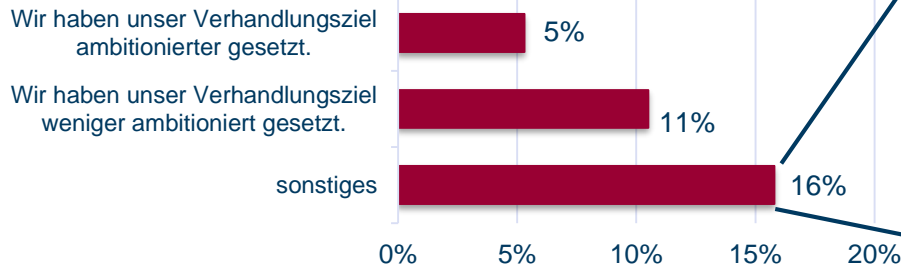
Haben Sie Ihr Verhandlungsziel im Laufe des Prozesses angepasst?



Wann haben Sie Ihr Verhandlungsziel angepasst?



Ausprägung Zielanpassung



Parameter, an dem Verhandlungsziel gemessen wurde hat sich geändert – analoge Änderung des Ziels, Ambitionen gleich geblieben

Zusätzliche Vereinbarungen im Rahmen des Vertrages

Erkenntnis, dass der Gegenseite ein ganz spezieller Aspekt wichtig war, der zuvor wenig berücksichtigt wurde. Folglich musste Strategie angepasst werden.

Gründe für Zielanpassung

Nachdem wir erkannt haben, welches Ziel der GKV-SV verfolgt, wurde unsere Taktik angepasst und entsprechende Szenarien erarbeitet. Daraus ergab sich im Endeffekt ein besseres Verhandlungsergebnis für uns.

Um gegenseitiges
Vertrauen zu steigern.

Recht spät im Verhandlungsverlauf offenbarte die Gegenseite, dass sie bei den Wirkstärken Knackpunkte sah. Dies war vorher nicht absehbar, da in den Runden 1-3 eher das Medikament als Ganzes diskutiert wurde.

*Zu hohe
Anfangserwartungen
und sinkende EU-
Preise*

- Bezüglich des Erstattungsbetrages ist in regulären Verfahren der Rabatt im Schnitt geringer als bei Verfahren, die vor die Schiedsstelle gingen.
 - Bezüglich der Ablösung des Herstellerrabattes ist in regulären Verhandlungen seltener mit einer Ablösung zu rechnen als in Verfahren, die vor die Schiedsstelle gehen.
 - Bezogen auf die Mitte zwischen dem ersten Angebot des GKV-SV und dem eigenen ersten Angebot, liegt das Ergebnis in Verfahren ohne Schiedsverfahren häufiger eher auf der eigenen Seite als in Verfahren inkl. Schiedsstellenbeteiligung.
- Das Schiedsverfahren wird damit auf Grundlage dieser Datenbasis hinsichtlich aller genannten absoluten Ergebnis-Parameter zum Risiko. Es zeigt sich jedoch, dass sowohl in den untersuchten Schiedsverfahren (zu 75%) als auch in den untersuchten regulären Verfahren (zu 93%) die Rabattspanne zwischen 0 und 39% auf den Markteintrittspreis beträgt. Ist also das letzte Angebot der Gegenseite >39% Rabatt, lohnt es sich ein Schiedsverfahren in Betracht zu ziehen.
- AMNOG-Verfahren werden insgesamt als eher ineffizient eingestuft, die Befragten sind jedoch überwiegend zufrieden mit den dabei erzielten Ergebnissen.
 - Reguläre AMNOG-Verhandlungen verlaufen effektiver als solche, die ein Schiedsverfahren beinhalten
→ gleichwohl sagen 100% derjenigen, die ein Schiedsverfahren durchlaufen haben, dass es nicht möglich gewesen wäre ein besseres Ergebnis zu erzielen (spricht für Akzeptanz der Schiedssprüche).

- **Bedingungen für den erfolgreichen Abschluss von AMNOG-Verhandlungen?**
 - Höhe der EU-Preise als zentraler Treiber der Verhandlungsmacht
 - Höhe der Kosten der ZVT, VAMs und Orphan-Status wirken sich nicht eindeutig auf Verhandlungsmacht aus
 - Verhandlungen können integrativer gestaltet werden (viele Verhandlungsgegenstände neben Preis zu berücksichtigen)
 - Runde 3 als entscheidende Runde (Abschlusswahrscheinlichkeit auf Tiefpunkt, mögliche Zielanpassung)
- **Unter welchen Rahmenbedingungen ist es sinnvoll, eine AMNOG-Verhandlung innerhalb der gesetzlich vorgesehenen vier Runden zu einem Abschluss zu bringen?**
 - Keine zentralen Unterschiede zwischen Schiedsverfahren und regulären Verfahren bezüglich der Rahmenbedingungen, Zufriedenheit und Effizienz der Verhandlungen
 - Reguläre Verhandlungsergebnisse sind besser (effektiver, weniger Rabatt, keine Ablösung der Herstellerrabatte und in Bezug auf Mitte der Angebote auf eigener Seite gelegen sowie Einhaltung der Erwartungen der Organisation)
- **Wann sollte eine Entscheidung der Schiedsstelle in Erwägung gezogen werden?**
 - Unter Idealvoraussetzungen bzgl. EU-Preise und wenn letztes Angebot der Gegenseite >40%-Rabatt auf den Preis vor Verhandlung entspricht