EUROFORUM
Quality in Business Information

SEMINAR
11. und 12. Dezember 2013, München
29. und 30. Januar 2014, Frankfurt am Main

Neue Termine Aktuelle Fälle!

Spezialwissen

Kassenausschreibungen

Im Wettbewerb um Rabattverträge vorne sein

Fachkenntnisse und Praxiswissen vermitteln Ihnen:

FACHLICHE LEITUNG:

Dr. Marc Gabriel, LL.M., Baker & McKenzie

Detlef Böhler, BARMER GEK
Dr. Gabriele Herlemann, Bundeskartellamt

Ingolf Kester, STADApharm GmbH
Jan-Hendrik Petersen, LL.M., Novartis Pharma GmbH

Dagmar Wald-Eßer, IMS Health GmbH & Co. OHG (Termin München)
Frank Weißenfeldt, IMS Health GmbH & Co. OHG (Termin Frankfurt)

Starten Sie 2014 bestens vorbereitet in die nächsten Ausschreibungsrunden:

- ✓ Neuer Ausschreibungswettbewerb zwischen Parallelimporteuren und Originalherstellern
- ✓ Unterkostenangebote und Rabattverträge
- ✓ Ausschreibung im Bereich patentgeschützter Präparate, Generika und Biosimilars
- ✓ Portfoliorabattverträge nach der 16. AMG-Novelle
- ✓ Grenzen von Open House, Bridging Verträgen und Zulassungsmodellen als ausschreibungsfreier Bereich

„Der Markt und die Marktteilnehmer befinden sich weiterhin in einem Umstrukturierungsprozess, das Umfeld ist geprägt von einem extremen Wettbewerb.
Aber wo befinden wir uns gerade in der Konsolidierungsphase – ist der Bodensatz schon erreicht? Trotz der Situation ergeben sich Chancen für die Zukunft. Diese gilt es genau zu definieren und zeitnah umzusetzen."

Ingolf Kester, STADApharm GmbH

Noch nie haben Krankenkassen und Arzneimittelhersteller so viele Rabattverträge geschlossen wie im vergangenen Jahr. 2,1 Milliarden Euro zusätzliche Preisnachlässe aus Arzneimittelrabattverträgen haben die Krankenkassen so – eigenen Angaben zufolge – erhalten.

Die Höhe der Einsparungen spricht eine klare Sprache; weniger eindeutig fällt dagegen die Bewertung des Rabattvertragssystems aus: Für die einen ist es ein effektives Kostendämpfungsinstrument, für die anderen nur eine marktverengende Wettbewerbsbehinderung. Fest steht: An Rabattverträgen kommt keiner der Beteiligten in naher Zukunft vorbei. Mit dem Auslaufen der letzten Portfoliorabattverträge in diesem Jahr wird die Zahl der Ausschreibungen weiter wachsen.

Umso wichtiger ist es daher, rechtliche Rahmenbedingungen und Handlungsspielräume im Markt genau zu kennen.

Unsere Referenten kennen Regelwerk, Rechtsprechung und Praxis. Sie vermitteln Ihnen das erforderliche Fachwissen aus erster Hand, ohne dabei die Realität des Wettbewerbs aus dem Auge zu verlieren.

- Welche Gestaltungsmöglichkeiten haben die Vertragspartner?
- Worauf achten Kassen bei Ausschreibungen? Was müssen Bieter wissen?
- Wie sieht die Zukunft der Rabattverträge aus?
- Welche Lehren lassen sich aus den letzten Verfahren ziehen?

Erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen und lernen das Ausschreibungsverfahren aus allen Perspektiven kennen.
Vertiefen Sie Ihr Wissen und starten Sie bestens vorbereitet in die nächste Ausschreibungsrunde!

Überzeugen Sie sich selbst!
Unter **www.euroforum.com/kassenausschreibungen** bieten wir Ihnen kostenlos einen Auszug aus den Seminarunterlagen an.

An wen richtet sich das EUROFORUM-Seminar?

Geschäftsführer, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus
- Pharmazeutischen Unternehmen
- Krankenkassen und Versicherungen

Insbesondere aus den Abteilungen:
- Recht
- Market Access/Gesundheitspolitik
- Marketing und Vertrieb
- Key Account Management
- Tendermanagement
- Business Development
- Leistungs- und Vertragsmanagement

„Praxisnahe, aktuelle Themen behandelnde Veranstaltung, die genügend Raum lässt, auf individuelle Fragen und Interessen der Teilnehmer einzugehen."
Dr. K. Hammer, Pharma K

„Sehr aktuell. Interessanter Teilnehmerkreis."
H. Meurers, Lilly Deutschland

„Sehr interessante, lehrreiche Veranstaltung mit kompetenten Referenten aus verschiedenen Bereichen."
J. Hudecek, AOK Baden-Württemberg Hauptverwaltung

„Inhaltlich interessante Veranstaltung – Detailwissen gut erklärt. Basiswissen sollte vorhanden sein."
B. Wilhelm, Glenmark Arzneimittel GmbH

ERSTER SEMINARTAG

8.30 – 9.00
Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

9.00 – 9.15
Begrüßung und Einführung durch EUROFORUM und den fachlichen Leiter des Seminars

9.15 – 10.00
Exkurs: Zahlen, Daten, Fakten – Alles zum rabattvertragsgeregelten Markt 2013

GKV Vertragswettbewerb als Motor der Marktdynamik?
- Globale Schlüsseltrends im Pharmamarkt
- Die Marktentwicklung in Deutschland – wohin geht die Reise?
- Rabattverträge im generikafähigen GKV-Markt
- Oligopolisierung der Märkte
- Vom Rabattvertrag zu Managed Care
- Gestaltungsmöglichkeiten für die Marktpartner

„Im generikafähigen Markt haben sich Rabattverträge fest etabliert. Leistungserbringer, Krankenkassen und pharmazeutische Unternehmer haben den Stellhebel für weitere Direktverträge und Modelle außerhalb der Regelversorgung jedoch noch nicht gefunden."

Dagmar Wald-Eßer, Senior Manager Health Policy, IMS Health GmbH & CO. OHG (Termin München)
Frank Weißenfeldt, Senior Manager Supplier Relations Apotheken, IMS Health GmbH & CO. OHG (Termin Frankfurt)

10.00 – 12.45
Rabattvertragsausschreibungen im Bereich patentgeschützter Originalpräparate und Biosimilars
- Vergabeverfahren für Rabatt- und Erstattungsverträge nach dem AMNOG im Bereich innovativer Arzneimittel/patentgeschützter Originalpräparate
- Wie geht es weiter mit ausgeschriebenen Selektivverträgen zwischen Kassen und Apothekern und/oder Pharmaindustrie für Zytostatika?
- Parallele Entwicklungen bei Biosimilars

Die Preis-/Auskömmlichkeitsprüfung speziell in Rabattvertragsausschreibungen und die Möglichkeiten für Wettbewerber zum Vorgehen gegen Unterkostenangebote
- Sinn und Zweck der Preis-(Un-)Angemessenheitsprüfung auf der dritten Wertungsstufe
- Rechtsschutzmöglichkeiten betroffener Unternehmen und Wettbewerber
- Verfahrenstaktik: Wie sollten Auskömmlichkeitsnachfragen und Antworten hierauf formuliert werden?

Konkurrierende Teilnahme konzernverbundener Unternehmen und Maßnahmen zur Wahrung des Geheimwettbewerbs
- Neue Rechtsprechungsänderung zu konzernverbundenen Unternehmen und Rahmenverträgen im Mehr-Vertragspartner-Modell
- Neue Prüfungspflichten für öffentliche Auftraggeber: Wann ist was wie zu prüfen?
- Wie können verbundene Bieter der neuen Darlegungs- und Beweislast entsprechen?
- Abgrenzung: Mehrfachbeteiligungen bei Nachunternehmern und Bietergemeinschaften

Auswirkungen der neueren, strengeren kartellrechtlichen Zulässigkeitsprüfung von Bietergemeinschaften speziell in Krankenkassenausschreibungen
- Grundsätze zur kartellrechtlichen Zulässigkeit der Bildung von Bietergemeinschaften
- Die Regelvermutung: Generelle Unzulässigkeit von Bietergemeinschaften zwischen direkten Wettbewerbern
- Welche Auswirkungen sind bei Bietergemeinschaften zwischen konzernverbundenen Unternehmen zu beachten?

Dr. Marc Gabriel, LL.M., Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Partner Baker & McKenzie

12.45 – 13.00 Fragen und Antworten

13.00 – 14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 – 17.00
Krankenkassenausschreibungen an der Schnittstelle zwischen Vergabe- und Sozialrecht: Entwicklung der Rechtsprechung

Ausschreibungspflicht von Rabattverträgen
- Krankenhäuser als öffentliche Auftraggeber
- „Zulassungsverfahren" als Alternative zur Ausschreibungspflicht?
- Wirkstoffpatente: Ausschreibungspflicht oder Alleinstellungsmerkmal?
- Unzulässige Umgehung der Ausschreibungspflicht

Ausschreibungsausgestaltung durch die gesetzlichen Krankenkassen
- Freiheit der Kassen bei der Definition des Beschaffungsbedarfs
- Gemeinsame Ausschreibung als unzulässige Nachfragemachtbündelung?
- Kartellrecht als Prüfungsmaßstab im Vergabenachprüfungsverfahren
- Apotheker oder Hersteller: Gibt es einen „richtigen" Ausschreibungsadressaten?
- Vorgabe von Rabattsätzen durch die Kasse: Zulässig oder missbräuchlich?

Risikoverteilung zwischen Kasse und Bieter
- Spezifische Kalkulationsunsicherheiten bei Rabattverträgen
- „Unzumutbarkeit" als Grenze für Kalkulationswagnisse
- Zulässigkeit des „3-Partner-Modells"

Formelle Fehler bei der Angebotserstellung durch die Bieter und deren Auswirkungen
- Konzernunternehmen als Wettbewerber?
- Möglichkeiten und Grenzen der Nachforderung von Bieternachweisen durch den Auftraggeber
- „Kopie" und „Original"
- Nachunternehmerverpflichtungserklärung bei doppelter supply chain
- Fortgeschrittene und qualifizierte elektronische Signatur

Dr. Gabriele Herlemann, Vorsitzende der 2. Vergabekammer des Bundes, Bundeskartellamt

17.00 – 17.30 Diskussion

17.30 Ende des ersten Seminartages

Im Anschluss an den ersten Seminartag laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und lassen Sie den Tag in lockerer Atmosphäre Revue passieren.

ZWEITER SEMINARTAG

9.00 – 12.00

Die Sicht der Kasse: Erfahrungen und Ausblick zu Krankenkassenausschreibungen

- Konsequenzen und Auswirkungen für die Versorgung
- Bestimmung des konkreten Beschaffungsbedarfes
- Festlegung des geeigneten Ausschreibungsmodells
- Auswahl des richtigen Zeitpunktes für eine öffentliche Ausschreibung

Detlef Böhler, Leistungs- und Vertragsmanagement Arznei-, Heil- und Hilfsmittel, BARMER GEK

12.00 – 12.30 Fragen und Antworten

12.30 – 13.30 Gemeinsames Mittagessen

Bieterperspektive
Die Sicht der pharmazeutischen Industrie

13.30-14.15

Originalpräparate-Markt

- Was sind die wesentlichen Erfahrungswerte der letzten Ausschreibungen?
- Was bedeuten diese für die weiteren Ausschreibungen?

Jan-Hendrik Petersen, LL.M., Rechtsanwalt und Head Legal Specialty Medicines, Novartis Pharma GmbH

14.15 – 15.00

Generika-Markt

- Welche Lektionen haben wir gelernt?
- Was sind die entscheidenden Bausteine für ein erfolgreiches Angebot?
- Wie setze ich mich erfolgreich gegen Mitbewerber durch?
- Konkurrenz belebt das Geschäft!?

Ingolf Kester, Leiter Ausschreibungs- und Rabattvertragsmanagement, STADApharm GmbH

15.00 – 16.00

Wie sieht die Zukunft der Rabattverträge aus? Round Table und offene Diskussionsrunde zu einem aktuellen Thema

Impulsvortrag zum Thema
Dr. Marc Gabriel, LL.M.

Im Anschluss moderierte Diskussionsrunde zwischen Referenten und Teilnehmern

Dr. Marc Gabriel, LL.M.
Ingolf Kester
Jan-Hendrik Petersen, LL.M

16.00 Ende des Seminars

An den Vor- und Nachmittagen findet in Absprache mit den Teilnehmern jeweils eine gemeinsame Kaffeepause statt.

Ihre Referenten

Detlef Böhler ist Leiter der Abteilung Leistungs- und Vertragsmanagement Arznei,- Heil- und Hilfsmittel bei der BARMER Ersatzkasse. Er ist seit 1981 bei der BARMER beschäftigt, seit 1988 in der Hauptverwaltung und nach der Wahrnehmung verschiedener Aufgaben seit 1999 in der Funktion als Abteilungsleiter tätig.

Dr. Marc Gabriel ist Rechtsanwalt und Partner im Berliner Büro der internationalen Rechtsanwaltskanzlei Baker & McKenzie und Leiter der europäischen Vergaberechtsgruppe der Kanzlei. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im deutschen und europäischen Vergaberecht. Er berät und vertritt Auftraggeber und Unternehmen in Vergabe- sowie Nachprüfungsverfahren, insbesondere im Bereich Healthcare/Gesundheitsrecht. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Beratungspraxis ist die Begleitung von Public Private Partnerships und Bieterverfahren, die nicht dem Vergaberecht unterfallen. Dr. Gabriel ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Autor zahlreicher Fachpublikationen zu vergaberechtlichen Fragen. Er ist zudem regelmäßig als Referent zu Themen mit vergaberechtlichem Bezug tätig.
#

Dr. Gabriele Herlemann ist mit Unterbrechungen seit 1989 im Bundeskartellamt tätig. In den Jahren 1991 bis 1999 war sie abgeordnet an die Staatskanzlei des Landes Mecklenburg-Vorpommern, wo sie die Leitung des Rundfunkreferats sowie des Justitiariates innehatte. Ebenfalls tätig war sie in diesem Zeitraum im Justitiariat eines öffentlich-rechtlichen Senders. Im Jahr 2000 wurde sie Beisitzerin der 1. Vergabekammer des Bundes. Ende 2003 übernahm sie den Vorsitz der 2. Vergabekammer des Bundes.

Ingolf Kester ist seit 2005 für STADA tätig. Seit 2010 verantwortet der ehemalige Risikomanager und gelernte Wirtschaftsingenieur die Abteilung Ausschreibungs- und Rabattvertragsmanagement der STADApharm GmbH, der deutschen Tochtergesellschaft für den generischen Markt der börsennotierten STADA Arzneimittel AG mit Sitz in Bad Vilbel. Im Zentrum der international ausgerichteten Geschäftsaktivitäten stehen der Pharma- und insbesondere der Generika-Markt mit nachhaltigen Wachstumspotenzialen.

Jan-Hendrik Petersen, LL.M., ist Rechtsanwalt und Head Legal Specialty Medicines bei der Novartis Pharma GmbH in Nürnberg, die Teil der Novartis AG ist. Novartis ist eines der weltweit führenden Unternehmen im Gesundheitsbereich. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der Novartis Pharma GmbH liegt auf dem Vertrieb innovativer, rezeptpflichtiger Arzneimittel. Herr Petersen ist seit 2008 bei Novartis tätig und leitet seit 2011 den Bereich Specialty Medicines innerhalb der Rechtsabteilung. Er betreut – neben diversen anderen Rechtsbereichen – auch das Thema Vergaberecht. Zuvor war er von 2005 bis 2008 in einer Hamburger Rechtsanwaltskanzlei tätig, die unter anderem auf die Beratung pharmazeutischer Unternehmen spezialisiert ist.

Termin München

Dagmar Wald-Eßer, Diplom-Volkswirtin, ist als Senior Manager Health Policy bei IMS HEALTH in Frankfurt am Main tätig. In dieser Funktion betreut sie u.a. Kunden verschiedener gesundheitspolitischer Institutionen, z.B. Verbände der Pharmaindustrie, der Apotheker und des Großhandels, Kassenärztliche Vereinigungen, Institute und Universitäten. Ferner hat sie die Auswirkungen zahlreicher Änderungen gesundheitspolitischer Rahmenbedingungen im Rahmen von Marktanalysen untersucht und Studien-Projekte zu Regulierungsmaßnahmen im Gesundheitswesen geleitet. Von 1989 bis April 1996 arbeitete sie beim Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V., wo sie zunächst das Referat Statistik verantwortete und dann das Referat Gesundheitspolitik leitete.

Termin Frankfurt

Frank Weißenfeldt ist Senior Manager bei IMS Health in Frankfurt am Main. Seit April 2010 leitet er dort das Apotheken-Panelmanagement. Darüber hinaus organisiert er Management Consulting- und Produktentwicklungs-Projekte bei IMS, moderiert IMS-Kundenbeiräte, Arbeitsgruppen und Spezial-Foren. Davor war der Diplom-Betriebswirt und MBA der University of Bradford (Großbritannien) bei DROEGE & COMP. Internationale Unternehmerberatung. Frank Weißenfeldt ist nebenberuflich Lehrkraft für Marketing an der Steinbeis Hochschule Berlin und Dozent der Dresden International University.

Ihr persönlicher Anmeldecode

84Healthreminder

EUROFORUM-SEMINAR

Spezialwissen

Kassenausschreibungen

Im Wettbewerb um Rabattverträge vorne sein

„Der Einzug des Vergaberechts in die Beziehungen zwischen gesetzlichen Krankenkassen und Leistungserbringern bewirkt tiefgreifende Marktveränderungen." **Dr. Gabriele Herlemann**, Bundeskartellamt

11. und 12. Dezember 2013,
Courtyard by Marriott Munich City East
Orleansstr. 81–83, 81667 München
Telefon: +49 (0) 89/55 81 90

29. und 30. Januar 2014, The Westin Grand Frankfurt
Konrad-Adenauer-Str. 7, 60313 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0) 69/2 98 10

Jetzt schnell und bequem **online** anmelden!

www.euroforum.de/direkte-anmeldung
oder ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 1.999,– p. P. zzgl. MwSt.

☐ **am 11. und 12. Dezember 2013, München** [P1106334M012]
☐ Bitte **reservieren** Sie mir unverbindlich ____ Platz/Plätze in München bis zum 4. Oktober 2013.

☐ **am 29. und 30. Januar 2014, Frankfurt am Main** [P1106335M012]
☐ Bitte **reservieren** Sie mir unverbindlich ____ Platz/Plätze in Frankfurt am Main bis zum 22. November 2013.

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen].
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

☐ Ja, ich abonniere den kostenlosen E-Mail Newsletter „Gesundheit/Pharma" [SIVA10] mit allen aktuellen Veranstaltungsterminen.

☐ Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: +49(0)2 11/96 86-33 33.]

1

Name
Position/Abteilung
Telefon | Fax
E-Mail | Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: ◯ Ja ◯ Nein Zusendung per Fax: ◯ Ja ◯ Nein

2 −10%

Name
Position/Abteilung
Telefon | Fax
E-Mail | Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: ◯ Ja ◯ Nein Zusendung per Fax: ◯ Ja ◯ Nein

Firma
Anschrift

Anmeldung erfolgt durch
Position

Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?
◯ Ich selbst oder ◯ Name: _____ Position: _____

Beachten Sie auch unsere Rabatte für Gruppenbuchungen!

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen! Und so profitieren Sie:

→ Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen erhält 10%, der dritte 15% Rabatt!

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Zum Erhalt des Gruppenbuchungsrabatts ist ausschlaggebend, wie viele Personen am Veranstaltungstag als Teilnehmer gebucht sind.

DATENSCHUTZINFORMATION. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung" vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL.
Am Abend des ersten Veranstaltungtages lädt Sie das **Courtyard by Marriott Munich City East** und das **The Westin Grand Frankfurt** herzlich zu einem Umtrunk ein.

Kontakt

Fax: +49 (0) 2 11/96 86-40 40
Telefon: +49 (0) 2 11/96 86-36 47 [Dana Knabbe]
Zentrale: +49 (0) 2 11/96 86-30 00
Anschrift: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
Internet: www.euroforum.de/kassenausschreibungen