

Generika Pricing- & Tender-Strategien

Preissetzung, Preisgestaltung und Tendersystem in Deutschland

Die Themen

- Preisentwicklung in Europa
- Preissetzung, Preisgestaltung und Tendersystem in Deutschland
- Wie schnell und wie tief fallen die Preise wirklich?
- Optimierung des Tender-Managements
- Welchen Einfluss haben die Rabattverträge auf die strategische Ausrichtung eines generischen Portfolios?

Kann man den generischen Preisverfall umgehen?

Ihre Referenten

Elwira Baldyga
Alfred E. Tiefenbacher
(GmbH & Co. KG), Hamburg

Dr. Mathias Pietras
Holsten Pharma GmbH,
Ihringen

Tim Steimle
Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Generika Pricing- & Tender- Strategien

Ziel des Seminars

Wenn es um die richtige Pricing- und Tender-Strategie bei der Vermarktung von Generika geht, müssen zahlreiche Punkte berücksichtigt werden. Erfahren Sie von hochqualifizierten Experten, welche Strategien möglich sind und wie Sie diese effizient einsetzen.

Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie,

- welche Pricing-Modelle in Deutschland und Europa für Generika relevant sind.
- wie Festbeträge und Herstellerrabatte richtig einzuordnen sind.
- welchen Einfluss das Tendersystem in Deutschland auf Ihre Preise hat.
- welchen Einfluss das Tendersystem auf das Portfolio aus Sicht der Industrie hat.
- wie Sie Ihr Tender-Management optimieren.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der generischen Industrie, die mit Maßnahmen zur Preisfindung, Preissetzungsaktivitäten und der Implementierung von Pricing-Strategien bei Generika betraut sind.

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist auf 20 Teilnehmer begrenzt. Diese Teilnehmerbegrenzung ist ein Qualitätsmerkmal aller FORUM-Veranstaltungen und gewährleistet einen intensiven Austausch und das Eingehen auf individuelle Teilnehmerfragen und -interessen.

Ihre Referenten

Elwira Baldyga

Alfred E. Tiefenbacher
(GmbH & Co. KG), Hamburg

Director Business Development & Licensing



Dr. Mathias Pietras
Holsten Pharma GmbH,
Ihringen

Geschäftsführer



Tim Steimle
Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Leiter des Fachbereichs Arzneimittel
in der TK

Wir sind Ihr Weiterbilder,

denn wir:

- konzipieren unsere Weiterbildungen gründlich recherchiert und nach didaktischen Gesichtspunkten.
- arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien und garantieren fachlich hochwertige Weiterbildung.
- beraten Sie bereits im Vorfeld ausführlich, so dass die Weiterbildung genau zu Ihren Bedürfnissen passt.

Ihr Programm im Überblick

> 09:00 Uhr

Preisentwicklung in Europa

Dr. Mathias Pietras

- Preissituation in verschiedenen europäischen Ländern im Vergleich
- Wo stehen die deutschen generischen Preise innerhalb Europas
- Vorteile und Nachteile des deutschen Weges für Pharmaunternehmen

> 09:30 Uhr

Preissetzung und Preisgestaltung von Generika in Deutschland

Elwira Baldyga

- Vom Herstellerabgabepreis zum generischen Apothekenverkaufspreis
- Generischer Preisverfall: Wie schnell und wie tief fallen die Preise wirklich?
- Festbeträge: Auswirkungen auf den generischen Preisverfall

> 10:30 Uhr Kaffeepause

> 10:45 Uhr

Fortsetzung: Preissetzung und Preisgestaltung von Generika in Deutschland

Elwira Baldyga

- Krankenkassenrabattvertrag/Zeitpunkt der Rabattausschreibungen
- Wichtige Inhalte des Rabattvertrages aus Sicht der Generika-Industrie
- Warum lassen sich die Hersteller auf den Preiskampf ein?
- "Roadshow": Wie haben die Rabattverträge den Markt in Deutschland verändert? Welchen Einfluss haben die Rabattverträge auf die strategische Ausrichtung eines generischen Portfolios?

> 12:15 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13:30 Uhr

Tendersystem in Deutschland

Tim Steimle

- Wann setzen Tender nach generischem Eintritt ein?
- Open-house Verträge
- Nicht exklusive Tender
- Exklusive Tender

> 15:15 Uhr Kaffeepause

> 15:30 Uhr

Optimierung des Tender-Managements

Dr. Mathias Pietras

- Warum Tender-Management Chefsache ist
- Tender-Strategie als Basis eines wirtschaftlichen Tender-Geschäftes
- Welche Möglichkeiten der Organisation des Tender-Managements gibt es?
- Tender-Intelligence - Wissen ist Macht

> 16:15 Uhr

Welche Modelle sollte man nutzen?

Dr. Mathias Pietras

- Gewinner und Verlierer
- Vorwärts immer, rückwärts nimmer?
- Miteinander oder Gegeneinander?

> 16:45 Uhr

Diskussionsrunde

Alle Referenten

> 17:00 Uhr Ende des Seminars

Anmeldung unter
service@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

- Ja, ich nehme teil am Seminar
 Generika Pricing- & Tender-Strategien

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

- **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**
- **Tagungs-Nr. 18 02 210**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Mittwoch, 28. Februar 2018 in Hamburg
08:30 Uhr Registrierung; 09:00 Uhr-17:00 Seminar
Empire Riverside Hotel
Bernhard-Nocht-Str. 97 · 20359 Hamburg
Tel. +49 40 31 11 9-0 · Fax +49 40 31 11 9-70 731

■ **Gebühr:**
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen
zu dieser Veranstaltung und
unserem gesamten Weiterbildungs-
programm.

Jessica Jegodka
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-696
j.jegodka@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
(Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit
übersenden und die im Internet unter
www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.