

Pricing, Tender & Accounting in Deutschland

Tage auch
einzeln buchbar

TAG 1: GENERIKA-PRICING & TENDERSYSTEME

- Tendermodelle
- Kassenübergreifende Generika-Tender
- Preissetzung & Preisgestaltung
- Kalkulationsbeispiele

IHRE REFERENTEN AN TAG 1

Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH, Berlin
Leiter Commercial Tendering & Pricing

Jan Hendrik Lühr

Techniker Krankenkasse, Hamburg
Arzneimittel-Rabattverträge

Tim Steimle

Techniker Krankenkasse, Hamburg
Leiter des Fachbereichs Arzneimittel

TAG 2: ACCOUNTING IN KRANKENKASSEN- KOOPERATIONEN

- Berechnung von Rabatten und Zahlungen von Krankenkassen
- Abrechnung & Rückstellung im Unternehmen

IHRE REFERENTEN AN TAG 2

Peter Dangel

Almirall Hermal GmbH, Reinbek
Finance Director D/A/CH

Jan Hendrik Lühr

Techniker Krankenkasse, Hamburg
Arzneimittel-Rabattverträge

Generika-Pricing & Tendersysteme in Deutschland

Mittwoch, 24. Juni 2020 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Überblick Tender: Modelle und Gestaltung

Wolfgang Herzog

- Welche Verträge sind für Generika relevant?
- Klassischer Rabattvertrag
- Zeitpunkt
- Preisgestaltung
- Angebotserstellung
- Wichtige Inhalte und Fallstricke
- Die Rolle der Open-House-Verträge
- Grenzfall Substitutionsausschlussliste – Welche Regeln gelten?
- Ausblick kassenübergreifende Generika-Tender – Wie stellen sich die pU auf den sich verändernden Markt ein?

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

Tendersystem in D & ganz neu: Ersatzkassenübergreifende Generika-Tender

Tim Steimle, Jan Hendrik Lühr

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

12:00 Uhr

Diskussion: Kassenübergreifende Generika- Tender – Herausforderungen für Kassen und pU

Wolfgang Herzog, Tim Steimle

12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14:00 Uhr

Preissetzung und -gestaltung von Generika in Deutschland

Wolfgang Herzog

- Listenpreisentwicklung:
Vom Herstellerabgabepreis zum generischen Apothekenverkaufspreis
- Generischer Preisverfall
- Durchschnittspreis
- Mischpreis
- Rabattmodelle der Kassen
- Preiskampf:
Warum und wie wirken Rabattverträge?
- Entwicklung Generika-Portfolio
- Strategische Ausrichtung
- „Klassisch“: Vom Launch zum Tender
- Immer Tender? Was geht noch?
- Die Rolle von Rabattverträgen und die Bedeutung für die Kassen
- Falle Preiswettbewerb und Supply Chain – Darauf müssen Sie achten!

15:30 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr

Good Tendering Practice – Kalkulationsbeispiele Tender

Wolfgang Herzog

17:00 Uhr Ende 1. Tag

Accounting in Krankenkassen-Kooperationen

Donnerstag, 25. Juni 2020 von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Beteiligung an Ausschreibungen

Peter Dangel

- Grundlagen der Rabattverträge
- Finanzielle Entscheidungskriterien für Healthcare-Unternehmen zur Beteiligung an Ausschreibungen
- Rabattverträge und Herstellerrabatte, Auswirkung auf die Preispolitik

10:45 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr

Berechnung von Angebot/Rabatt aus Healthcare-Unternehmenssicht

Peter Dangel

- Steuerliche Betrachtungsweise der Rabatte
- Berechnung der Rabatte bei Open-house und Exklusiv-Verträgen
- Spieltheorie

13:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14:15 Uhr

Accounting einer Krankenkasse

Jan Hendrik Lühr

- Finanzströme – wann fließt wie das Geld?
 - Versicherte – Gesundheitsfonds – Krankenkasse
 - Vom Rabattvertragszuschlag zur Bezahlung des Healthcare-Unternehmens
- Ausschreibung beendet: Rabatte, Zahlungen, Sonderfälle ...

15:30 Uhr Kaffeepause

16:00 Uhr

Berücksichtigung von Rabattverträgen im Unternehmen

Peter Dangel

- Planung von Rabattverträgen in Budgets und Forecasts
- Konsequenzen nach Abschluss der Rabattvertragsausschreibung

16:30 Uhr

Abrechnung im Healthcare-Unternehmen

Peter Dangel

- Abrechnungszyklen & Abrechnungsprüfung – wie effizient durchführen?
- Passende Rückstellungen bilden
- Lieferschwierigkeiten und mögliche Strafzahlungen

17:00 Seminarende

Pricing, Tender & Accounting in Deutschland

Seminarziel

Diese beiden Tage machen Sie fit in Sachen Generika-Pricing, Ausschreibungsbeteiligung und das Accounting im Krankenkassen-Vertragsbusiness.

Tag 1 liefert einen Überblick über Tendermodelle und das Pricing von Generika. Dabei werden kassenübergreifende Tender diskutiert. Tag 2 adressiert das Accounting von der Finanzentscheidung bis zur Abrechnung mit der Krankenkasse (auch über den generischen Bereich hinaus).

Nach Seminarende haben Sie solide Kenntnisse im Rabattarzneimittelgeschäft, wissen, welche Krankenkassenverträge wie bedient werden müssen und können die Finanzströme berechnen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die an Arzneimittelausschreibungen beteiligt sind, sei es in der Angebots-, Abwicklungs- oder Abrechnungsphase.

Es richtet sich im Besonderen an Mitarbeiter des Market Access, des Generika-Pricings aber auch der Finanzabteilung/des Controllings.

Ihr Nutzen

Pricing, Tender- und Finanzexpertise in einem Seminar gebündelt, um Ihnen alle Essentials vom Angebot bis zur finalen Abrechnung (inkl. steuerliche Implikation) zu vermitteln.

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2006234, 2006280

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

Termin/Veranstaltungsort:

24. - 25. Juni 2020 in Hannover
Courtyard By Marriott Hannover Maschsee
Arthur-Menge-Ufer 3 · 30169 Hannover
Tel. +49 511 36600-0 · Fax +49 511 36600-555

Gebühr:

€ 1.190,00 (+gesetzl. MwSt.) pro Einzeltag
€ 1.990,00 (+gesetzl. MwSt.) für beide Tage
Die Gebühr beinhaltet eine hochwertige Dokumentation (auch zum Download, Zertifikat und Arbeitssessen).

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.

IHR ANSPRECHPARTNER



Dr. Henriette Wolf-Klein

Bereichsleitung
Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@forum-institut.de