

# Generika: Pricing und Rabattverträge

---

Tendermodelle und Preisgestaltung für Generika in Deutschland

## DIE THEMEN

- Tendermodelle
- Generika-Rabattverträge und Lieferengpässe - mögliche Konsequenzen und Ausblick
- Preissetzung & Preisgestaltung
- Kalkulationsbeispiele

---

## IHRE REFERENTEN



**Wolfgang Herzog**  
ehemals Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin  
Leiter Commercial  
Tendering & Pricing



**Jan Hendrik Lühr**  
Techniker Krankenkasse,  
Hamburg  
Arzneimittel-Rabattverträge

# Generika: Pricing und Rabattverträge

---

## Ziel des Seminars

Das Seminar liefert Ihnen einen Überblick über die gängigen Tendermodelle und ihre Gestaltung für Generika in Deutschland. Zudem werden mögliche Neuerungen rund um Generika-Rabattverträge für 2023 diskutiert. Weiterhin erfahren Sie, auf was Sie bei der Preissetzung und -gestaltung achten müssen.

Mit einer Best practice-Übung festigen Sie das erlernte Wissen und erfahren dabei, welche Fallstricke Sie bei der Tenderkalkulation vermeiden sollten.

---

## Teilnehmerkreis

Das 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.

## IHRE REFERENTEN



**Wolfgang Herzog**  
ehemals Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin  
Leiter Commercial  
Tendering & Pricing



**Jan Hendrik Löhrl**  
Techniker Krankenkasse,  
Hamburg  
Arzneimittel-Rabattverträge

---

## Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Seminar

- haben Sie einen Überblick über die Tender, die für Ihre Generika in Frage kommen.
- wissen Sie, auf was Sie bei der Preisgestaltung achten müssen.
- können Sie Ihr generisches Portfolio weiterentwickeln.
- sind Sie up to date über die Regularien bei kassenübergreifenden Tendern.
- sind Sie bzgl. Konsequenzen von Lieferengpässen im Rahmen von Generika-Rabattverträgen informiert.

09:00 Uhr Begrüßung und Vorstellungsrunde

09:15 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?
- Kassenübergreifende Generika-Tender

10:30 Uhr *Vitalpause*

10:45 Uhr  
**Generika-Rabattverträge bei der Techniker Krankenkasse**

Jan Hendrik Lühr

- Wann setzen Tender nach generischem Eintritt ein?
- Open-house Verträge
- Nicht exklusive Tender
- Exklusive Tender
- Ersatzkassenübergreifende Generika-Tender
- Einblick in die Realität von Rabattverträgen

12:00 Uhr *Mittagspause*

13:00 Uhr

**Preissetzung und -gestaltung von Generika in Deutschland**

Wolfgang Herzog

- Listenpreisentwicklung
- Generischer Preisverfall
- Rabattmodelle der Kassen
- Warum und wie wirken Rabattverträge?
- Entwicklung Generika-Portfolio
  - Strategische Ausrichtung
  - Vom Launch zum Tender
  - Immer Tender? Was geht noch?
  - Die Rolle von Rabattverträgen und die Bedeutung für die Kassen
  - Preiswettbewerb und Supply Chain

14:00 Uhr

**Good Tendering Practice - Kalkulationsbeispiele Tender**

Wolfgang Herzog

15:00 Uhr *Pause*

15:15 Uhr

**Challenge Forecasting und Gründe für Lieferschwierigkeiten**

Wolfgang Herzog

15:45 Uhr *Q&A/Erfahrungsaustausch*

16:00 Uhr

**Generika-Rabattverträge - Lieferengpässe und Ausblick**

Jan Hendrik Lühr

- Ursachen für Lieferengpässe
- Änderungen aufgrund der Corona-Krise?

17:00 Uhr *Ende des Online-Seminars*

# Generika: Pricing und Rabattverträge

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 22092201

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

28. September 2022 - Online
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Termin:

Mittwoch, 28. September 2022 - Online  
09:00 - 17:00 Uhr Online-Seminar  
Einwahl ab 30 min. vor Beginn möglich

### Gebühr:

€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download  
und Zertifikat.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Ablauf eines Online-Seminars

- Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt.
- Die Einwahldaten, elektronische Dokumentation sowie alle weiteren erforderlichen Informationen finden Sie in Ihrem Kundenaccount.
- Einwahl ab 30 min. vor Seminarbeginn möglich.
- Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon.
- Sehen Sie die Präsentation der Referenten.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Leila Grupp**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)

