

Generika: Pricing und Rabattverträge

Was ändert sich durch das ALBVVG?

DIE THEMEN

- Tendermodelle, Preissetzung & Preisgestaltung
- Änderungen durch das Arzneimittel-Lieferengpassbekämpfungs- und Versorgungsverbesserungsgesetz (ALBVVG)
- Praxisbeispiele: Generika-Rabattverträge bei der AOK und der Techniker Krankenkasse
- Tender und Lieferengpässe - Konsequenzen?
- Kalkulationsbeispiele

IHRE REFERENT*INNEN



Jan Hendrik Löh
Techniker Krankenkasse,
Hamburg



Dr. Alexander Csaki
Bird & Bird LLP,
München



Katharina Juranek
GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG,
Berlin



Frank Wienands
AOK Baden-Württemberg,
Hauptverwaltung, Stuttgart

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 Neuerungen rund um Tender für 2023/2024 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 Tender-Kalkulation vermeiden sollten.

Wer sollte teilnehmen?

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*innen des Market Access, des Generika-Pricings aber auch der Finanzabteilung/des Controllings.

IHRE REFERENT*INNEN



Jan Hendrik Löhrl

Techniker Krankenkasse,
Hamburg
Arzneimittel-Rabattverträge



Katharina Juranek

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG,
Berlin
Pricing Managerin



Dr. Alexander Csaki

Bird & Bird LLP, München
Fachanwalt für Vergaberecht und
Partner



Frank Wienands

AOK Baden-Württemberg,
Hauptverwaltung, Stuttgart
Themenmanager Generikafähiger
Markt und Sonderprodukte

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.
- erfahren Sie, was sich durch das ALBVG ändert
- erfahren Sie, worauf Sie als Hersteller bei Lieferengpässen achten müssen.

Tag 1: 09:00 - 15:45 Uhr; Tag 2: 09:00 - 11:15 Uhr

Ihr Programm an Tag 1

Überblick Tender: Modelle und Gestaltung

Katharina Juranek

- Welche Verträge sind relevant?
- Die Rolle der Open-House-Verträge
- Grenzfälle Substitutionsausschlussliste
- Welche Regeln gelten?
- Kassenübergreifende Generika-Tender

Preissetzung und -gestaltung von Generika in Deutschland

Katharina Juranek

- 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
 - Preiswettbewerb und Supply Chain

Änderungen durch das Arzneimittel-Lieferengpassbekämpfungs- und Versorgungsverbesserungsgesetz (ALBVVG)

Dr. Alexander Csaki

- Versorgung mit Arzneimitteln für Kinder
- Standortfaktor und Diversifizierung von Lieferketten
- Generika-Substitution in der Apotheke
- Frühzeitige Erkennung und Vermeidung von Versorgungsengpässen

Good Tendering Practice - Kalkulationsbeispiele Tender

Katharina Juranek

Challenge Forecasting und Gründe für Lieferschwierigkeiten

Katharina Juranek

Ihr Programm an Tag 2

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

Generika-Tender bei der AOK

Frank Wienands

- Vertragsmanagement der AOK
- europaweite Ausschreibung von Rabattverträgen für Generika
- Lieferfähigkeit als Vertragskriterium
- Umsetzung des ALBVVG

Abschlussdiskussion

Jan Hendrik Lühr, Frank Wienands

Generika: Pricing und Rabattverträge

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23092200

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Generika: Pricing und Rabattverträge
- 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:

26. - 27. September 2023 - online
Tag 1: 09:00 - 15:45 Uhr
Tag 2: 09:00 - 11:15 Uhr
Einwahl ab 30 min. vor Beginn möglich

Gebühr:

€ 1.390,00 (+ 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 Referent*innen.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referent*innen sowie den anderen Teilnehmer*innen.

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 eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Leila Grupp
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de

