

# Generika: Pricing und Rabattverträge

---

Tendermodelle und Preisgestaltung für Generika in Deutschland

## DIE THEMEN

- Tendermodelle
  - Generika-Rabattverträge und Lieferengpässe - mögliche Konsequenzen und Ausblick auf 2021
  - Preissetzung & Preisgestaltung
  - Kalkulationsbeispiele
- 

## IHRE REFERENTEN



**Wolfgang Herzog**  
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 2021 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

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.

## IHRE REFERENTEN



### Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin

Leiter Commercial  
Tendering & Pricing



### Jan Hendrik Lühr

Techniker Krankenkasse,  
Hamburg

Arzneimittel-Rabattverträge

---

## Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars

- 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 Tenders.
- sind Sie up to date bezüglich möglicher Konsequenzen von Lieferengpässen im Rahmen von Generika-Rabattverträgen

# Ihr Programm im Überblick

---

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
- Grenzfälle Substitutionsausschlussliste - Welche Regeln gelten?
- Kassenübergreifende Generika-Tender

*10:30 Uhr Kaffeepause*

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 Mittagessen*

13:30 Uhr

## **Generika-Rabattverträge - Lieferengpässe und Ausblick auf 2021**

Jan Hendrik Lühr

- Ursachen für Lieferengpässe im nationalen und internationalen Kontext
- Ausblick auf 2021 - Änderungen aufgrund der Corona-Krise?

*14:30 Uhr Kaffeepause*

14:45 Uhr

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

Wolfgang Herzog

- Listenpreisentwicklung: Vom Herstellerabgabepreis zum generischen Apothekenverkaufspreis
- Generischer Preisverfall
- 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!

15:45 Uhr

## **Good Tendering Practice - Kalkulationsbeispiele Tender**

Wolfgang Herzog

*17:00 Uhr Ende des Online-Seminars*

## Generika: Pricing und Rabattverträge

### ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2011283

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



### ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

☐ 16. November 2020 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/Veranstaltungsort:

Montag, 16. November 2020 Online

09:00 - 17:00 Uhr Online-Seminar

#### Gebühr:

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

Wir senden Ihnen die Zugangsdaten einige Tage vor Seminarbeginn via E-Mail zu.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

#### Wir können Qualität:

Wir sind stolz, dass die PharmTrain Federation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat "Pharmtrain Center" verliehen hat.

### 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](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)