

# Lehrgang für Market Access Manager\*innen - Fokus Tender

Lehrgang mit Tender-Know-how von A-Z

Inkl. abschließendem  
Online-Test  
zur Wissensvertiefung

## DIE THEMEN

- Tag 1: Einführung & Überblick
- Grundlagen EU-weiter Vergabeverfahren
- Wettbewerbsanalysen, Marktbeobachtungen und Stakeholdermanagement mit den Kassen und Workshop Special Cases
- Tag 2: Best Practice
- Tendermanagementsystem: Pflege, Monitoring, Fallstricke
- Tender-Pricing inkl. Vertriebsstufen

## IHRE REFERENT\*INNEN

### Steffen Amelung

Clifford Chance,  
Frankfurt

### Jan Hendrik Löhr

Techniker Krankenkasse,  
Hamburg

### Dr. med. Klaus-Jürgen Preuß

EPC HealthCare GmbH,  
Bremen

### Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin

### Michael Surwald

Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin

# Pharma Tendermanager

---

## Ziel des Online-Lehrgangs

Die Beteiligung an Tendern zählt zu einer der wichtigsten Aufgaben im Market Access. Neben vergaberechtlichem Know-how gehören zu einem erfolgreichen Tender vor allem die strategische Planung, das korrekte Pricing und das interne Management.

Unsere Referent\*innen führen Sie nicht nur in das Thema ein, sondern beleuchten aus Sicht von Vergaberecht, Industrie, Consulting und Krankenkasse die wichtigsten Aspekte im Tenderprozess. Praxistipps, wie Sie Fallstricke vermeiden und ein abschließender Workshop zu Sonderfällen runden das Lehrgangsangebot ab.

---

## Wer sollte teilnehmen?

Sie planen ins Tendermanagement zu wechseln oder arbeiten erst seit Kurzem in diesem Bereich und möchten sich grundlegend auf alle Aufgaben vorbereiten? Sie sind auf der Suche nach neuen Ideen, Ihre Tenderstrategie weiterzuentwickeln?

Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert. Insbesondere für Mitarbeiter\*innen aus folgenden Bereichen lohnt sich die Teilnahme:

- Market Access
- Pricing
- Key Account Management

---

## Key facts zum Lehrgang

- Tender-Know-how von A-Z
- Referenten aus Vergaberecht, Industrie, Consulting & Kasse
- Online-Test zur Wissenskonsolidierung

## IHRE REFERENT\*INNEN

### Steffen Amelung

Clifford Chance,  
Frankfurt  
Counsel und Rechtsanwalt

### Jan Hendrik Löhr

Techniker Krankenkasse,  
Hamburg  
Arzneimittel-Rabattverträge

### Dr. med. Klaus-Jürgen Preuß

EPC HealthCare GmbH,  
Bremen  
Geschäftsführer

### Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin  
Senior Tender & Pricing Consultant /  
Project Manager

### Michael Surwald

Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin  
Head of Tendering & Pricing

---

## Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Online-Seminar

- kennen Sie die vergaberechtlichen Verfahrensarten.
- wissen Sie, wann sich für Ihr Produkt die Beteiligung an einer Ausschreibung lohnt.
- sind Sie auf die Vertragsverhandlungen mit der Kasse vorbereitet.
- kennen Sie Ihre wichtigsten To dos beim internen Monitoring.
- überblicken Sie mögliche Fallstricke.

# Tender-Know-how von A-Z · Workshop · Online-Test

---

## Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr

### EU-Tender - Ein Überblick

Steffen Amelung

- Grundzüge des Vergaberechts
- Verfahrensarten
- Wichtige Fristen im Vergabeverfahren
- Rahmenverträge, insbesondere Rabattverträge
- Ausschreibungen vs. Open House-Modell
- Bietergemeinschaften und -kooperationen
- Rechtsschutz

### Tender-Pricing

Wolfgang Herzog

- Vom Herstellerabgabepreis zum Apothekenverkaufspreis - Die Vertriebsstufen
- Abhängigkeiten zwischen Tender-Nettopreisen und der Listenpreisentwicklung
- Wie berechnen ich den Preis für meinen Tender?

### Tender - Wann und für welches Produkt mit welcher Kasse?

Dr. Klaus-Jürgen Preuß

- Rentabilitätsprüfungen
- Marktbeobachtung
- Wettbewerbsanalysen
- Unterschied patentgeschützt vs. generisch

### Workshop Special Tender-Cases

Dr. Klaus-Jürgen Preuß

## Tag 2: 09:00 - 16:00 Uhr

### Pflege Tendermanagementsystem

Michael Surwald

- Monitoring
  - Ausschreibungen
  - Angebote
  - Verträge
- Bieterphase
- Nach dem Zuschlag
- Arbeit mit Analysetool
- Eigenes System etablieren
- Lieferqualität

### Tenderverträge mit den Kassen

Jan Hendrik Löhr

- Marktabdeckung Rabattverträge
- Übergang Open-House zu (semi)-exklusiven Tendern
- Vertragsleben, u. a.
  - Lieferengpässe
  - Corona
  - Kontakt mit Kasse

### Fallstricke

Michael Surwald

- Inhaberwechsel, Fusionen, Austritte, etc. - Was tun?
- Substitutionsliste
- Lauertaxe
- Lieferschwierigkeiten und mögliche Strafzahlungen

# Lehrgang für Market Access Manager\*innen - Fokus Tender

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 23072202

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Pharma Tendermanager
- 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:

4. - 5. Juli 2023 - online  
Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr  
Tag 2: 09:00 - 16:00 Uhr  
Einwahl ab 30 min vor Beginn möglich

### Gebühr:

€ 1.890,00 (+ 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.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



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

