

# Pharma Tendermanager

Lehrgang für Young Professionals und Quereinsteiger

## Tag 1: Einführung & Überblick

- Grundlagen Vergaberecht
- Tender-Pricing
- Wettbewerbsanalysen
- Stakeholder Kasse

## Tag 2: Best practice

- Tendermanagementsystem
- Monitoring
- Fallstricke
- Workshop: Special cases

Inkl. abschließendem  
Online-Test zur  
Wissensvertiefung

## Ihre Referenten

**Steffen Amelung**  
Clifford Chance, Frankfurt

**Magdalena Dorn**  
Almirall Hermal GmbH, Reinbek

**Wolfgang Herzog**  
Zentiva Pharma GmbH, Berlin

**Dr. med. Klaus-Jürgen Preuß**  
EPC HealthCare GmbH, Hamburg

**Dr. Goentje-Gesine Schoch**  
Techniker Krankenkasse, Hamburg

## Ziel des 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 Referenten 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.

## Teilnehmerkreis

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 und Mitarbeiter aus den Bereichen Market Access, Pricing, Key Account Management sowie Mitarbeiter von Krankenkassen konzipiert.

### Key facts zum Lehrgang

- Tender-Know-how von A-Z
- Referenten aus Vergaberecht, Industrie, Consulting & Kasse
- Online-Test zur Wissenskonsolidierung
- Akkreditierte Weiterbildung „Pharmatrain Center“

## Ihre Referenten



**Steffen Amelung**  
Clifford Chance,  
Frankfurt

Counsel und Rechtsanwalt



**Magdalena Dorn**  
Almirall Hermal GmbH,  
Reinbek

Market Access Manager



**Wolfgang Herzog**  
Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin

Leiter Commercial Tendering & Pricing



**Dr. med.**  
**Klaus-Jürgen Preuß**  
EPC HealthCare GmbH,  
Hamburg

Geschäftsführer



**Dr. Goentje-Gesine**  
**Schoch**  
Techniker Krankenkasse,  
Hamburg

Teamleiterin Arzneimittelverordnungssteuerung

## Tag 1: Einführung & Überblick

### EU-Tender – Ein Überblick

*Steffen Amelung*

- Grundzüge des Vergaberechts
- Verfahrensarten
- Fristen & Rahmenverträge
- Ausschreibungen vs. Open House-Modell
- Bietergemeinschaften und Kooperationen
- Rechtsschutz

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

*Dr. Klaus-Jürgen Preuß*

- Rentabilitätsprüfungen
- Marktbeobachtung
- Wettbewerbsanalysen
- Patentgeschützt vs. generisch

### 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?

### Stakeholdermanagement mit den Kassen

*Dr. Goentje-Gesine Schoch*

- Ansprechpartner & Kontaktpflege
- Vertragsverhandlungen mit der Kasse – Bereiten Sie sich vor!

## Tag 2: Best practice

### Pflege Tendermanagementsystem

*Magdalena Dorn*

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

### Fallstricke

*Magdalena Dorn*

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

### Workshop Special Tender-Cases

*Dr. Klaus-Jürgen Preuß*

Anhand ausgewählter Fallbeispiele aus der Praxis erarbeiten Sie Lösungswege für Ihre künftigen Tenderprojekte

#### Nach dem Besuch des Lehrgangs

- 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.

Anmeldung unter  
service@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**

**Tagungs-Nr. 19 08 281**

**Termin/Veranstaltungsort:**

26. - 27. Februar 2019

Empire Riverside Hotel

Bernhard-Nocht-Str. 97 · 20359 Hamburg

Tel. +49 40 31 11 9-0 · Fax +49 40 31 11 9-70 731

**Uhrzeiten:**

jeweils ab 08:30 Uhr Registrierung

Tag 1: 09:00 - 17:00 Uhr

Tag 2: 09:00 - 16:00 Uhr

**Gebühr:**

€ 1.790,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, inklusive Online-Test, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen. Der Preis für Mitarbeiter von Krankenkassen beträgt € 1.432,00 (+ gesetzl. MwSt.).

**Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

### Akkreditierte Weiterbildung

Wir sind stolz, dass die PharmaTrain Federation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat „Pharmatrain Center“ verliehen hat.

## Fragen & Informationen



Für Ihre Fragen zum Lehrgang und zu unserem gesamten Programm stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

**Dr. Valeska Steinig**

Konferenzmanagerin  
Pharma & Healthcare

Tel. +49 6221 500-695

v.steinig@forum-institut.de

## 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.