

Rabattverträge für Arzneimittel

DIE THEMEN

- Selektivverträge, wirkstoffübergreifende Rabattverträge, Open-House-Verträge und Co. - aktueller Stand?
- Überblick: Gesetzliche Regelungen für Rabattverträge
- Verhandlungen - darauf kommt es an
- Innovative Vertragsmöglichkeiten mit den Kassen
- Haftung bei Lieferengpässen
- Rabattvertragsstrategien - Besonderheiten für Generikahersteller*innen und forschende Unternehmen

IHRE REFERENTEN

Dr. Alexander Csaki

Bird & Bird LLP,
München

Ralf Schlautmann

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH,
Berlin

Jan Semler

DAK-Gesundheit,
Hamburg

Rabattverträge für Arzneimittel

Ziel des Online-Seminars

Rabattverträge sind für Krankenkassen ein wichtiges Instrument für Kosteneinsparungen. Die Vertragsmodelle werden je nach Anforderungen zunehmend vielfältiger, um beispielsweise der Produktart oder dem jeweiligen Vertragsziel zu genügen.

Unser Seminar bringt Sie auf den aktuellsten Stand in Bezug auf Vertragsmöglichkeiten und deren Besonderheiten und gibt Ihnen Empfehlungen zu entsprechenden Rabattvertragsstrategien. Zudem erfahren Sie, worauf es bei Rabattverträgen aus Sicht eines Kassenvertreters ankommt und welche Trends zukünftig zu erwarten sind.

Interessent*innen ohne Erfahrung mit Rabattverträgen empfehlen wir zunächst die Absolvierung des e-Learnings "Rabattverträge für Arzneimittel: Rechtliche Grundlagen für Einsteiger". Bei Buchung des Seminars zusammen mit dem e-Learning erhalten Sie beim Buchungsprozess Vorzugskonditionen.

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter*innen von pharmazeutischen Unternehmen und Krankenkassen, die in den Rabattvertragsprozess involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter*innen aus den Abteilungen

- Gesundheitspolitik/Market Access
- Ausschreibung/Vergabe
- Recht/Vertragsgestaltung

profitieren von der Teilnahme.

IHRE REFERENTEN

Dr. Alexander Csaki

Bird & Bird LLP, München
Fachanwalt für Vergaberecht und Partner

Jan Semler

DAK-Gesundheit,
Hamburg
Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) und
Juristischer Referent Arzneimittel

Ralf Schlaumann

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin
Director Payer Strategy & Relationship Management

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Seminar...

- kennen Sie Besonderheiten verschiedener Rabattvertragsarten und wissen über mögliche Weiterentwicklungen Bescheid
- können Sie besser einschätzen, wann sich eine Beteiligung lohnt.
- wissen Sie, worauf es bei Verhandlungen mit Krankenkassen ankommt
- erhalten Sie Empfehlungen zu Rabattvertragsstrategien für Generikahersteller*innen und forschende Unternehmen

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Überblick: Gesetzliche Regelungen für Rabattverträge

Dr. Alexander Csaki

Verfahrensarten und deren Besonderheiten - aktuelle Rechtsprechung

Dr. Alexander Csaki

- Ausschreibung
- Open-House
- Selektivverträge

Pause

Fortsetzung - Verfahrensarten und deren Besonderheiten - aktuelle Rechtsprechung

Dr. Alexander Csaki

- Verhandlung
- Wirkstoffübergreifende Rabattverträge

Mittagspause

Rabattvertragsstrategien

Ralf Schlautmann

- Besonderheiten für Generikahersteller und forschende Unternehmen:
 - Strategische Vorüberlegungen und Vorbereitungen
 - Liefersicherheit und Risiken
 - Abwicklung nach Zuschlag/ Vertragsabschluss
 - Kommunikation
- Fehler bei der Angebotsabgabe vermeiden
- Innovative Vertragsmöglichkeiten
- Erfolgreiche Zusammenarbeit in funktionsübergreifenden Teams
- Nachbereitung - Monitoring und Lessons learned

Pause

Rabattverträge aus Sicht der Krankenkasse

Jan Semler

- Stellenwert Rabattverträge aus Kassensicht
- Vertragsmodelle bei der DAK
- Auftragsbekanntmachung, Fristsetzung und Zuschlagserteilung
- Kommunikation Apotheke, Großhändler*innen, Ärzt*innen
- Verhandlungen - Akteure und Ablauf

Ende des Seminars

Rabattverträge für Arzneimittel

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 23 122200

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

5. Dezember 2023 - 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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin:

Dienstag, 5. Dezember 2023 - online
von 09.00 - 17.00 Uhr
Einwahl ab 30 Min. vor Beginn möglich

Gebühr:

€ 1.190,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Teilnahmegebühr beinhaltet eine Dokumentation zum Download, ein Zertifikat, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

So funktionieren unsere Online-Seminare:

- Online-Seminare - live und interaktiv über den Learning Space.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen jederzeit zugänglich im Learning Space.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung während des Online-Seminars für einen optimalen Lernerfolg.

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

