

# Rabattverträge für Einsteiger

Praxis-Know-how für eine effiziente Planung und Abwicklung

## Die Themen

- Ausschreibungsmodelle der Krankenkassen richtig verstehen
- Ablauf und Organisation im pharmazeutischen Unternehmen
- Rabattverträge und die Konsequenzen für Finance und Controlling
- Rabattvertrag erhalten - wie geht es weiter?

Welche Stakeholder und Bereiche im Unternehmen sind wie involviert?

## Ihre Referenten

Dr. Alexander Csaki  
Bird & Bird LLP,  
München

Sebastian Lempfert  
HCSSL - Healthcare Consulting  
Sebastian Lempfert  
e.K., Norderstedt

Dr. Mathias Pietras  
Holsten Pharma GmbH,  
Ihringen

## Ziel des Seminars

In diesem Basisseminar vermitteln Ihnen drei Experten aus Jurisprudenz und Originator- und Generikasicht fundiertes Know-how zu der Planung und Abwicklung von Rabattverträgen in der Praxis.

Nach dem Seminar sind Sie somit in der Lage,

- die häufigsten Ausschreibemodelle der Krankenkassen zu verstehen.
- typische Fehler in der Ausschreibungsvorbereitung zu umgehen.
- mit den involvierten Abteilungen im Unternehmen effizient zusammenzuarbeiten.
- die Auswirkungen für Finance und Controlling richtig einzuschätzen.
- auftretende Probleme nach Erhalt des Rabattvertrags korrekt zu meistern.

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus pharmazeutischen Unternehmen und Krankenkassen, die ein solides Know-how zu Rabattverträgen benötigen.

Insbesondere Mitarbeiter aus den Abteilungen

- Finance/Controlling
- Ausschreibung/Vergabe
- Recht/Vertragsgestaltung
- Gesundheitspolitik/Market Access
- Marketing/Vertrieb

werden von diesem Seminar profitieren.

## Ihre Referenten



**Dr. Alexander Csaki**  
Bird & Bird LLP, München

Fachanwalt für Vergaberecht und Partner

Dr. Alexander Csaki ist seit August 2007 für Bird & Bird als Rechtsanwalt tätig. Er gehört der Praxisgruppe Öffentliches Wirtschaftsrecht an und ist Mitglied der internationalen Sektorengruppe Healthcare.



**Sebastian Lempfert**  
HCSL - Healthcare Consulting  
Sebastian Lempfert  
e.K., Norderstedt

Eigentümer

Mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung in leitenden Positionen bei Krankenkassen und Beratungsunternehmen, zuletzt als Leiter des Payer-Bereiches bei IMS Health, gründete Herr Lempfert 2014 das Consulting-Unternehmen HCSL. Fokus seiner Expertise sind die pragmatische Entwicklung und Umsetzung von Versorgungslösungen im deutschen Gesundheitswesen.



**Dr. Mathias Pietras**  
Holsten Pharma GmbH,  
Ihringen

Geschäftsführer

## Ihr Programm von 09:00 bis 17:00 Uhr

> 09:00 Uhr

### Einführung: Rabattverträge im generischen und im Originator-Markt

*Sebastian Lempfert*

- Vorüberlegungen zur Beteiligung an Ausschreibungen
- Erwartungen der beteiligten Partner und Realität

> 09:45 Uhr

### Ausschreibung von Rabattverträgen durch Krankenkassen

*Dr. Alexander Csaki*

- Gesetzliche Regelungen für Rabattverträge
- Grundprinzipien von Ausschreibungen durch Krankenkassen
- Ausschreibungsmodelle verschiedener Krankenkassen
- Bietergemeinschaften und Kooperationen
- Andere mögliche Vertragsarten für Rabattverträge (z. B. Open-House)

> 11:00 Uhr Kaffeepause

> 11:15 Uhr

### Aus der Praxis: Ablauf und Organisation im pharmazeutischen Unternehmen

*Dr. Mathias Pietras*

- Welche Bereiche im Unternehmen sind wie involviert? Vertragsverwaltung, Abrechnungsprüfung, Ausschreibungsmanagement, Controlling, usw.
- Wie verläuft die Bieterphase?

> 12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13:30 Uhr

### Mitbieten muss durchdacht sein - eine strategische Bewertung

*Sebastian Lempfert*

- Determinanten zur Bewertung einer Teilnahme
- Umsetzungstreiber im Gesundheitswesen
- Konsequenzen und Management von Rabattverträgen

> 14:30 Uhr

### Rabattvertrag erhalten - wie geht es weiter?

*Dr. Mathias Pietras*

- Abwicklung des Rabattvertrags
- Was tun bei
  - Inhaberwechsel
  - Zusammenschluss, Fusionen und Austritte von Krankenkassen
- Lieferschwierigkeiten und mögliche Strafzahlungen
- Konsequenzen in der Apotheke
  - Stellenwert der Substitutionsliste
  - Lauertaxe

> 15:30 Uhr Kaffeepause

> 15:45 Uhr

### Praxis-Übungen zu Rabattverträgen anhand von Fallbeispielen

*Alle Referenten*

- Häufige Fehler bei der Angebotsabgabe
- Szenario-Bewertung Ausschreibung
- Projektmanagement: Welche Abteilung muss ich wann ins Boot holen

> 16:45 Uhr

### Abschließende Diskussionsrunde

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

## Anmeldeformular

- Ja, ich nehme teil am Seminar  
 Rabattverträge für Einsteiger

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

- Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**
- Tagungs-Nr. 18 07 210**

**Internet:**  
www.forum-institut.de

**Termin/Veranstaltungsort:**  
Dienstag, 3. Juli 2018 in München  
08:30 Uhr Registrierung; 09:00 - 17:00 Uhr Seminar  
Sheraton München Westpark  
Garmischer Str. 2 · 80339 München  
Tel. +49 89 5196-0 · Fax +49 89 5196-801

**Gebühr:**  
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger  
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,  
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

## Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung und unserem gesamten Weiterbildungsprogramm.

**Jessica Jegodka**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-696  
j.jegodka@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.