

Rabattverträge für Einsteiger

Praxiswissen aus Vergaberecht, Krankenkasse und pU

DIE THEMEN

- Rechtliche Rahmenbedingungen: Grundprinzipien, Ausschreibungsmodelle, Bietergemeinschaften
- Rabattverträge aus Sicht der Kasse: Stellenwert, Marktsituation, Ablauf, Akteure, Verhandlungen
- Patentgeschützte Arzneimittel vs. Generika - Das müssen Sie berücksichtigen!
- Ablauf und Organisation innerhalb des pharmazeutischen Unternehmens
- Best practice - Typische Fallstricke vermeiden

*Erfolgreiche Steuerung
und Abwicklung
Ihrer Rabattverträge*

IHRE REFERENTEN

Dr. Alexander Csaki

Bird & Bird LLP, München

Dr. Goentje-Gesine Schoch

Techniker Krankenkasse, Hamburg

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG,
Ingelheim

Rabattverträge für Einsteiger

Ziel des Online-Seminars

Die häufigste und elementarste Kooperationsform zwischen Industrie und Kasse stellen immer noch die Rabattverträge dar. Dabei muss der gesamte Prozess von der Ausschreibung über die Bieterphase bis zur Abwicklung nach dem Zuschlag erfolgreich gemanagt werden.

Unser Seminar vermittelt Ihnen das dafür nötige Grundlagenwissen, aber auch alle aktuellen Neuerungen. Hierfür geben unsere Referenten aus Vergaberecht, Krankenkassen und pU Praxistipps und helfen Ihnen, Fallstricke zu vermeiden.

Nutzen Sie den Austausch mit unseren Experten und bringen Sie Ihre Fragen mit!

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus pharmazeutischen Unternehmen und Krankenkassen, die (zukünftig) in den Rabattvertragsprozess involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter aus den Abteilungen

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

profitieren vom Besuch.

IHRE REFERENTEN



Dr. Alexander Csaki
Bird & Bird LLP, München

Fachanwalt für Vergaberecht und Partner



Dr. Marco Penske
Boehringer Ingelheim Pharma
GmbH & Co. KG,
Ingelheim

Head of Market Access and Healthcare Affairs



Dr. Goentje-Gesine Schoch
Techniker Krankenkasse,
Hamburg

Teamleiterin Arzneimittelverordnungssteuerung

Ihr Nutzen

Nach der Teilnahme am Online-Seminar können Sie...

- einschätzen, wann sich eine Beteiligung lohnt.
- Probleme nach dem Zuschlag vermeiden.
- zwischen Ein-Partner- und Mehr-Partner-Modell unterscheiden.
- mit Fallstricken im gesamten Rabattvertragsprozess umgehen.

Ihr Programm im Überblick

09:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung

Ausschreibung von Rabattverträgen durch Krankenkassen - Rechtliche Rahmenbedingungen

Dr. Alexander Csaki

- Gesetzliche Regelungen für Rabattverträge
- Grundprinzipien von Ausschreibungen durch Krankenkassen
- Ausschreibungsmodelle verschiedener Krankenkassen
- Bietergemeinschaften und Kooperationen
- Open-House-Verfahren - Was ist der Stand?
- Probleme nach dem Zuschlag

10:45 Uhr Pause

11:00 Uhr

Rabattverträge aus Sicht der Kasse

Dr. Goentje-Gesine Schoch

- Stellenwert Rabattverträge aus Kassensicht
- Ausschreibungen - Das müssen Sie wissen!
 - Marktsituation
 - Auftragsbekanntmachung und Fristsetzung
 - Angebotsauswertung
 - Zuschlagserteilung
 - Kommunikation Apotheke, Großhändler, Arzt
- Verhandlungen - Akteure und Ablauf
- Ein-Partner- vs. Mehr-Partner-Modell

12:45 Uhr Mittagspause

13:45 Uhr

Rabattverträge aus Sicht der Industrie

Dr. Marco Penske

- Rabattverträge für Generika
 - Strategische Vorüberlegungen und Vorbereitungen
 - Liefersicherheit und Risiken
 - Ablauf und interne Organisation
 - Abwicklung nach Zuschlag
- Verträge für patentgeschützte Arzneimittel
 - Strategische Vorüberlegungen
 - Vertragsabschluss
 - Kommunikation
 - Performance Controlling
- Innovative Vertragsmodelle
- Rahmenbedingungen für Verträge

15:45 Uhr Pause

16:00 Uhr

Best practice - Typische Fallstricke vermeiden

Alle Vortragenden

- Fehler bei der Angebotsabgabe
- Das Projekt intern korrekt aufsetzen und steuern
- Inhaberwechsel, Fusionen, Lieferschwierigkeiten - Worst Case-Szenarien managen

17:00 Uhr Ende des Seminars

Rabattverträge für Einsteiger

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 22052200

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Rabattverträge für Einsteiger
- 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:

Mittwoch, 11. Mai 2022 - online
09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Gebühr:

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

Der Preis für Mitarbeiter von Krankenkassen beträgt
€ 872,00 (+ gesetzl. MwSt.).

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 eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Leila Grupp
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de

