

# 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,  
Düsseldorf



Ingolf Kester  
AAA-Pharma GmbH,  
Stuttgart

## Ziel des Seminars

In diesem Basisseminar vermitteln Ihnen zwei Experten 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**  
Rechtsanwalt  
Bird & Bird LLP,  
Düsseldorf

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.

Dr. Alexander Csaki ist bestens mit den Herausforderungen und aktuellen Entwicklungen im öffentlichen Wirtschaftsrecht betraut und betreut Mandanten schwerpunktmäßig in Fragen des Vergabe-, Sozial-, Gesundheits- und Europarechts.



**Ingolf Kester**  
Geschäftsführer,  
AAA-Pharma GmbH,  
Stuttgart

Ingolf Kester verfügt über langjährige Generika-Erfahrung und leitete als Prokurist die Verhandlungen mit den Krankenkassen und die Rabattverträge bei Stada.

Heute ist der gelernte Wirtschaftsingenieur und ehemalige Risikomanager Geschäftsführer bei AAA-Pharma in Stuttgart und ist gesamtverantwortlich für das deutsche Generikageschäft.

Herr Kester verfügt auch über profunde Kenntnisse und Erfahrungen in der Optimierung und Neustrukturierung von Wertschöpfungs- und Kennzahlenprozessen.

## Ihr Programm im Überblick

> 9.00 Uhr

### Einführung: Rabattverträge im generischen und im Original-Markt - Status quo 2017

*Dr. Alexander Csaki*

- Beteiligte Akteure: Unternehmen, Apotheken, Ärzte, Krankenkasse, Großhandel
- Vor- und Nachteile der Rabattverträge
- Gesetzliche Regelungen für Rabattverträge
- Erste Entscheidungen zu Open-House-Modellen
- Rechtsprechung zu Second-Medical-Use Patenten

> 9.45 Uhr

### Ausschreibung von Rabattverträgen durch Krankenkassen

*Dr. Alexander Csaki*

- Grundprinzipien von Ausschreibungen durch Krankenkassen
- Ausschreibungsmodelle verschiedener Krankenkassen
- Bietergemeinschaften & 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

*Ingolf Kester*

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

> 12.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.45 Uhr

### Rabattverträge: Konsequenzen für Finance und Controlling

*Ingolf Kester*

- Abschätzung der Zuschlagschancen
- Absatz und Umsatz-Erwartungen
- Preisgestaltung - Welche Konsequenzen hat welcher Preis?
- Lieferfähigkeit und Liefergarantien nicht unterschätzen

> 14.45 Uhr

### Rabattvertrag erhalten - wie geht es weiter?

*Ingolf Kester*

- Abwicklung des Rabattvertrags
- Lieferschwierigkeiten und mögliche Strafzahlungen
- Konsequenzen in der Apotheke

> 15.45 Uhr Kaffeepause

> 16.00 Uhr

### Praxis-Übungen zu Rabattverträgen anhand von Fallbeispielen

*Dr. Alexander Csaki und Ingolf Kester*

- Häufige Fehler bei der Angebotsabgabe
- Typische Probleme in der Preisgestaltung
- Projektmanagement: Welche Abteilung muss ich wann ins Boot holen

> 16.45 Uhr

### Abschließende Diskussionsrunde

*Dr. Alexander Csaki und Ingolf Kester*

> 17.00 Uhr Ende des Seminars

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. 17 07 210**

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

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Donnerstag, 6. Juli 2017 in Düsseldorf  
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 Uhr-17.00 Seminar  
Lindner Congresshotel  
Lütticher Str. 130 · 40547 Düsseldorf  
Tel. +49 211 5997-0 · Fax +49 211 5997-339

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

■ **Zimmerreservierung:**  
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-  
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.  
Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch  
4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte  
nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter  
Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

## Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und  
zu unserem gesamten Programm  
stehe ich Ihnen gerne zur Verfüg-  
ung.

**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 eingesehen werden können.