

Spezialwissen

Kassenausschreibungen

Im Wettbewerb um Rabattverträge vorne sein

- Erfahren Sie, wie Sie Ausschreibungen für sich entscheiden
- Informieren Sie sich über die richtungsweisenden Prozesse
- Hören Sie, worauf Kassen bei Ausschreibungen achten
- Lernen Sie, an welchen Fronten Ausschreibungen gewonnen werden
- Bereiten Sie Ihr Unternehmen auf zukünftige Trends vor

Die Hot Topics 2012/2013 – Sind Sie gewappnet?

- ✓ Unterkostenangebote
- ✓ Ausschreibung patentgeschützter Präparate und Biosimilars
- ✓ Gesamtsortimentsrabattverträge
- ✓ Open-House- sowie faktisch patentverlängernde Rabattverträge
- ✓ Und vieles mehr...

Fachkenntnis und Praxiswissen vermitteln Ihnen:



FACHLICHE LEITUNG: Dr. Marc Gabriel, LL.M., Rechtsanwalt, Baker & McKenzie
Detlef Böhrer, Leitungs- und Vertragsmanagement Arznei-, Heil- und Hilfsmittel, BARMER GEK
Dr. Gabriele Herlemann, Vorsitzende der 3. Vergabekammer des Bundes, Bundeskartellamt
Frank Weißfeldt, Senior Manager Supplier Relations Apotheken, IMS Health GmbH & Co. OHG

SEMINAR

11. und 12. September 2012, Düsseldorf
23. und 24. Oktober 2012, Berlin

Krankenkassenausschreibungen 2012/2013 – Welche Themen stehen im Fokus?

Im Jahr 2012 werden so viele Rabattverträge zwischen Krankenkassen und Arzneimittelherstellern geschlossen wie noch nie. Was von den einen als wirksames Instrument zur Kostensenkung angesehen wird, betrachten die anderen als Wettbewerbshinderung. Klar ist, dass es um viel Geld geht: Im Jahr 2011 beliefen sich die Einsparungen aus allen Rabattverträgen auf rund 1,6 Mrd. Euro (Quelle: ProGenerika). Die neueren Entwicklungen im Bereich der Ausschreibung stellen die beteiligten Akteure vor große Herausforderungen. Tiefgreifende Veränderungen ergeben sich durch die Anwendung des Vergaberechts und der sich daran anschließenden neuen Rechtsprechung.

Erfahren Sie von unseren Referenten, wie die rechtlichen Spielräume ausgestaltet sind, Sie diese nutzen und so im Wettbewerb um Rabattverträge vorne sind!

Hochaktuelle Brisanz bei Rabattverträgen – Welche Auswirkungen hat das AMNOG?

Ausschreibungen im Bereich der Originalprodukte und der Biosimilars stehen momentan im Zentrum der Diskussion, da ein Zuwachs bei diesen Verträgen zu verzeichnen ist. Eröffnen sich durch den Ablauf vieler wichtiger Patente neue Geschäftsmodelle oder wird hier gewünschter Wettbewerb unterdrückt?

Beteiligen Sie sich an der aktuellen Diskussion und informieren Sie sich jetzt!

Erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen, unter anderem:

- Wie sieht die Zukunft der Rabattverträge aus?
- Welche Gestaltungsmöglichkeiten haben die Vertragspartner?
- Was sind die Key Learnings aus 2012?
- Was bedeuten die aktuellen Entwicklungen für die kommenden Ausschreibungen?

An wen richtet sich das EUROFORUM-Seminar?

Geschäftsführer, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus

- Pharmazeutischen Unternehmen
- Krankenkassen- und Versicherungen
- Anwaltskanzleien

Insbesondere aus den Abteilungen:

- Recht
- Market Access/Gesundheitspolitik
- Key Account Management
- Marketing und Vertrieb
- Tendermanagement
- Business Development
- Leistungs- und Vertragsmanagement

Infoline: 02 11/96 86–36 17

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar? Wir helfen Ihnen gerne weiter.
Konzeption und Inhalt: RAin Vera Urban (Konferenz-Managerin)
Organisation: Natascha Manowski (Konferenz-Koordinatorin)
E-Mail: natascha.manowski@euroforum.com

Erster Seminartag

8.30 – 9.00 Empfang mit Kaffee und Tee
9.00 – 9.05 Begrüßung durch den fachlichen Leiter

9.05 – 10.00
**Zahlen, Daten, Fakten –
Alles zum rabattvertragsgeregelten Markt 2012**

GKV Vertragswettbewerb als Motor der Marktdynamik?

- Globale Schlüsselrends im Pharmamarkt
- Die Marktentwicklung in Deutschland – Wohin geht die Reise?
- Rabattverträge im generikafähigen GKV-Markt
- Oligopolisierung der Märkte
- Vom Rabattvertrag zu Managed Care
- Gestaltungsmöglichkeiten für die Marktpartner

„Im generikafähigen Markt haben sich Rabattverträge fest etabliert. Leistungserbringer, Krankenkassen und pharmazeutische Unternehmer haben den Stellhebel für weitere Direktverträge und Modelle außerhalb der Regelversorgung jedoch noch nicht gefunden.“

Frank Weißenfeldt, Senior Manager Supplier Relations Apotheken,
IMS Health GmbH & Co. OHG

10.00 – 12.30
Rabattvertragsausschreibungen im Bereich patentgeschützter Originalpräparate, Biosimilars und (Grippe-) Impfstoffe

- Vergabeverfahren für Rabatt- und Erstattungsverträge nach dem AMNOG im Bereich innovativer Arzneimittel/patentgeschützter Originalpräparate
- Parallele Entwicklungen in den Bereichen Impfstoffe, Sprechstundenbedarf und Biosimilars

Die Preis-/Auskömmlichkeitsprüfung speziell in Rabattvertragsausschreibungen und die Möglichkeiten für Wettbewerber zum Vorgehen gegen Unterkostenangebote

- Sinn und Zweck der Preis- (Un-) Angemessenheitsprüfung auf der 3. Wertungsstufe
- Rechtsschutzmöglichkeiten betroffener Unternehmen und Wettbewerber
- Verfahrenstaktik: Wie sollten Auskömmlichkeitsnachfragen und Antworten hierauf formuliert werden?

Konkurrierende Teilnahme konzernverbundener Unternehmen und Maßnahmen zur Wahrung des Geheimwettbewerbs

- Neue Rechtsprechungsänderung zu konzernverbundenen Unternehmen und Rahmenverträgen im Mehr-Vertragspartner-Modell
- Neue Prüfungspflichten für öffentliche Auftraggeber: Wann ist was wie zu prüfen?
- Wie können verbundene Bieter der neuen Darlegungs- und Beweislast entsprechen?
- Abgrenzung: Mehrfachbeteiligungen bei Nachunternehmern und Bietergemeinschaften

Auswirkungen der neuen, strengeren kartellrechtlichen Zulässigkeitsprüfung von Bietergemeinschaften speziell in Krankenkassenausschreibungen

- Grundsätze zur kartellrechtlichen Zulässigkeit der Bildung von Bietergemeinschaften
- Regelvermutung Unzulässigkeit von Bietergemeinschaften zwischen direkten Wettbewerbern
- Welche Auswirkungen sind bei Bietergemeinschaften zwischen konzernverbundenen Unternehmen zu beachten?

Dr. Marc Gabriel, LL.M., Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner, Baker & McKenzie

12.30 – 13.00 Fragen und Antworten

13.00 – 14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 – 17.00
Krankenkassenausschreibungen an der Schnittstelle zwischen Vergabe- und Sozialrecht: Entwicklung der Rechtsprechung

- „Zulassungsverfahren“ als Alternative zur Ausschreibungspflicht?
- Ausschreibungspflicht bei Wirkstoffpatenten?
- Krankenkassenausschreibungen und Kartellrecht: Gemeinsame Ausschreibungen als unzulässige Nachfragemachtbündelung?
- Missbräuchlichkeit vorgegebener Rabattsätze?
- „Unzumutbarkeit“ als Grenze für Kalkulationswagnisse
- Bieterfehler bei der Angebotserstellung als Ausschlussgrund

„Der Einzug des Vergaberechts in die Beziehungen zwischen gesetzlichen Krankenkassen und Leistungserbringern bewirkt tiefgreifende Marktveränderungen.“

Dr. Gabriele Herlemann, Vorsitzende der 3. Vergabekammer des Bundes, Bundeskartellamt

17.00 – 17.30 Diskussion

17.30 Ende des ersten Seminartages



Im Anschluss an den ersten Seminartag laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zu einem informellen Erfahrungsaustausch und lassen Sie den Tag Revue passieren.

Zweiter Seminartag

9.00 - 12.00

Die Sicht der Kasse: Erfahrungen und Ausblick zu Krankenkassenausschreibungen

- Konsequenzen und Auswirkungen für die Versorgung
- Bestimmung des konkreten Beschaffungsbedarfes
- Festlegung des geeigneten Ausschreibungsmodells
- Auswahl des richtigen Zeitpunktes für eine öffentliche Ausschreibung

Detlef Böhler, Leitungs- und Vertragsmanagement Arznei-, Heil- und Hilfsmittel, BARMER GEK

12.00 - 12.30 Fragen und Antworten

12.30 - 13.30 Gemeinsames Mittagessen

13.30 - 14.30

Die „Hot Topics“ 2012 aus Sicht der Industrie:

- Was sind die wesentlichen Erfahrungswerte der letzten Ausschreibungen
- Was bedeuten diese für die weiteren Ausschreibungen?

Ein Vertreter der pharmazeutischen Industrie befindet sich in Absprache.

14.30 - 15.30

Anwendungsbereich und Zulässigkeit von „Open-House“- , Gesamtsortiments- und patentverlängernden Verträgen im Arzneimittelbereich: Sieht so die Zukunft der Rabattverträge aus?

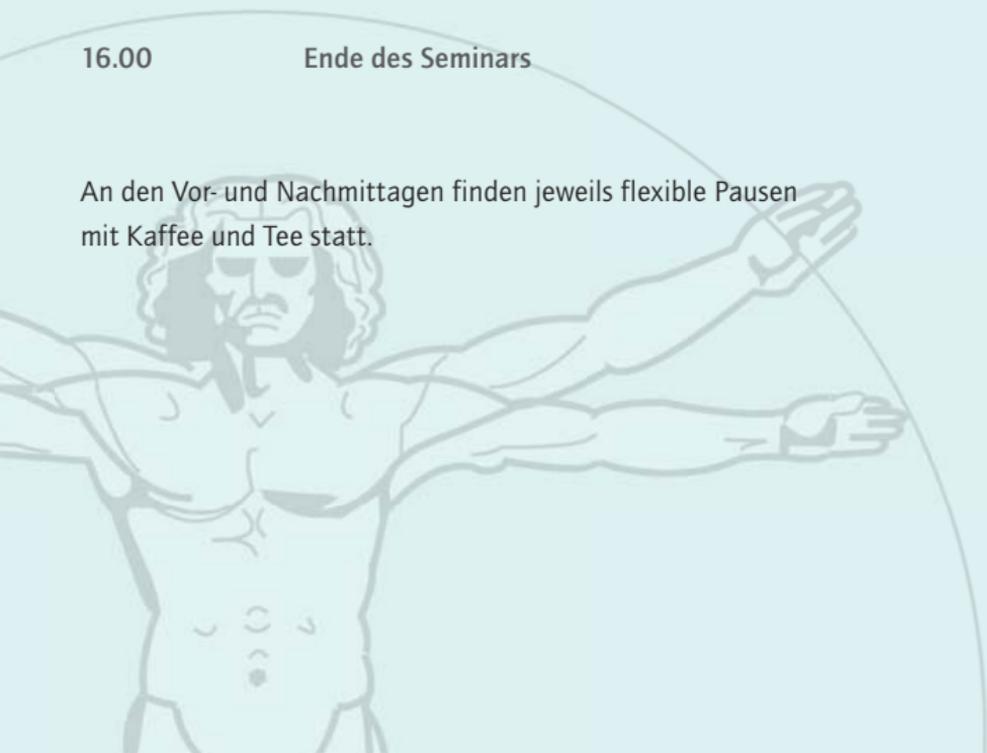
- Begriff und Anwendungsfälle sogenannter „Open-House“- Verträge und ggf. ausschreibungsloser Beitrittsverträge
- Gesamtsortimentsverträge, patentverlängernde Rabattverträge und 16. AMG-Novelle
- Anhaltspunkte in der Vergaberechtsprechung zur rechtlichen Bewertung

Dr. Marc Gabriel, LL.M.

15.30 - 16.00 Offene Fragerunde
unter der Moderation von Dr. Marc Gabriel

16.00 Ende des Seminars

An den Vor- und Nachmittagen finden jeweils flexible Pausen mit Kaffee und Tee statt.



Ihre Referenten:



Detlef Böhler ist Leiter der Abteilung Leistungs- und Vertragsmanagement Arznei-, Heil- und Hilfsmittel bei der BARMER Ersatzkasse. Er ist seit 1981 bei der BARMER beschäftigt, seit 1988 in der Hauptverwaltung und nach der Wahrnehmung verschiedener Aufgaben seit 1999 in der Funktion als Abteilungsleiter tätig.



Dr. Marc Gabriel, LL.M., ist Rechtsanwalt und Partner im Berliner Büro der internationalen Rechtsanwaltssozietät Baker&McKenzie und Leiter der europäischen Vergaberechtsgruppe der Kanzlei. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im deutschen und europäischen Vergaberecht. Er berät und vertritt Auftraggeber und Unternehmen in Vergabe- sowie Nachprüfungsverfahren, insbesondere in dem Bereich Health-care/Gesundheitsrecht. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Beratungspraxis ist die Begleitung von Public Private Partnerships und Bieterverfahren, die nicht dem Vergaberecht unterfallen. Dr. Gabriel ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Autor zahlreicher Fachpublikationen zu vergaberechtlichen Fragen. Er ist zudem regelmäßig als Referent zu Themen mit vergaberechtlichem Bezug tätig.



Dr. Gabriele Herlemann ist mit Unterbrechungen seit 1989 im Bundeskartellamt tätig. In den Jahren 1991 bis 1999 war sie abgeordnet an die Staatskanzlei des Landes Mecklenburg-Vorpommern, wo sie die Leitung des Rundfunkreferats sowie des Justitiariates innehatte. Ebenfalls tätig war sie in diesem Zeitraum im Justitiariat eines öffentlich-rechtlichen Senders. Im Jahr 2000 wurde sie Beisitzerin der 1. Vergabekammer des Bundes. Ende 2003 übernahm sie den Vorsitz der 3. Vergabekammer des Bundes.



Frank Weißenfeldt ist Senior Manager bei IMS Health in Frankfurt am Main. Seit April 2010 leitet er dort das Apotheken-Panelmanagement. Darüber hinaus organisiert er Management Consulting- und Produktentwicklungs-Projekte bei IMS, moderiert IMS Kundenbeiräte, Arbeitsgruppen und Spezial-Foren. Davor war der Diplom-Betriebswirt und MBA der University of Bradford (Großbritannien) bei DROEGE & COMP. Internationale Unternehmerberatung. Frank Weißenfeldt ist nebenberufliche Lehrkraft für Marketing an der Steinbeis Hochschule Berlin und Dozent der Dresden International University.

Spezialwissen Kassenausschreibungen

Im Wettbewerb um Rabattverträge vorne sein

[Kenn-Nummer]

Spezialwissen

Kassenausschreibungen

Im Wettbewerb um Rabattverträge vorne sein

Die Hot Topics 2012/2013 – Sind Sie gewappnet?

- ✓ Unterkostenangebote
- ✓ Ausschreibung patentgeschützter Präparate und Biosimilars
- ✓ Gesamtsortimentsrabattverträge
- ✓ Open-House- sowie faktisch patentverlängernde Rabattverträge
- ✓ Und vieles mehr...

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-36 17 [Natascha Manowski]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-3000
schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
im Internet: www.euroforum.de/kassenausschreibung

Ja, ich nehme am Seminar teil zum Preis von € 1.999,- zzgl. MwSt. p.P.

- am 11. und 12. September 2012 in Düsseldorf [P1105694M012]
 am 23. und 24. Oktober 2012 in Berlin [P1105695M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ja, ich abonniere den kostenlosen E-Mail-Newsletter „Gesundheit/Pharma“ mit allen aktuellen Veranstaltungsterminen [R05185]
 Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**
 Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	
Fax	
E-Mail	Geburtsjahr (JJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst
oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

11. und 12. September 2012, Hilton Düsseldorf
Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf, Telefon: +49 (2 11) 43 7 - 0

23. und 24. Oktober 2012, InterContinental Berlin
Budapester Straße 2, 10787 Berlin, Telefon.: +49 (30) 26 02 - 0

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. In den Seminarhotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Ihr Seminarhotel. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hilton Düsseldorf herzlich zu einem Umtrunk ein.



Wir über uns. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40