

# Tender & Payercontracts in Europa - Modelle & Trends

Arzneimittel &  
innovative  
Therapien -  
So managen Sie  
Ihren Tenderprozess!

## DIE THEMEN

- Payer Archotyping in Europa -  
Unterschiede & Gemeinsamkeiten
- Innovative Vertragsformen in Europa -  
Überblick & Trends
- Tendermanagement -  
Strategien und Best practice
- Global - regional - national:  
Funktionen & Zuständigkeiten
- Fallstudien: Contracting in Europa

---

## IHRE REFERENTEN



**Christoph Müller**

Pfizer Pharma GmbH,  
Berlin  
Tender & Pricing Lead IDM,  
Market Access Vaccines



**Dr. Alexander Natz,  
LL.M.**

Novacos Rechtsanwälte,  
Düsseldorf  
Partner

# Tender & Payercontracts in Europa

---

## Ziel des Seminars

"One size fits all?" Wenn es um das europaweite Tenderbusiness geht, gilt diese Frage längst nicht mehr. Es steht eine Fülle an Vertragstypen zur Verfügung, die dazu auch noch von den einzelnen Ländern unterschiedlich favorisiert werden. Welcher Vertrag eignet sich für welches Produkt in welchem Land? Wie gestalten sich innovative Vertragsformen und wie manage ich den gesamten Tenderprozess strategisch und effizient?

Unsere Experten aus Industrie und Rechtsprechung geben Ihnen in diesem Seminar nicht nur einen profunden Überblick über die Vertragsmodelle in den einzelnen Ländern, sondern zeigen Ihnen auch Trends auf, wie Sie Ihr Produkt europaweit innovativ aufstellen. Best practice-Tipps für den Tendermanagementprozess nach EU PPD und die Diskussion von Fallstudien runden das Seminarangebot ab.

---

## Teilnehmerkreis

Sie betreuen den Market Access auf nationaler wie globaler Ebene und benötigen einen Überblick über das europaweite Tenderbusiness? Sie möchten sich über die aktuellen Trends zu innovativen Vertragsmodellen informieren und benötigen Praxistipps für Ihren Tendermanagementprozess? Dann ist dieses Seminar für Sie konzipiert.

Mitarbeiter aus den Bereichen

- Market Access
- Pricing
- Legal

profitieren vom Besuch.

## Ihre Referenten

### Christoph Müller

Pfizer Pharma GmbH,  
Berlin  
Tender & Pricing Lead IDM,  
Market Access Vaccines

### Dr. Alexander Natz, LL.M.

Novacos Rechtsanwälte,  
Düsseldorf  
Partner

---

## Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars

- überblicken Sie die gängigen Vertragsmodelle in den einzelnen Ländern genauso wie die Trends in den einzelnen Märkten.
- wissen Sie um Fallstricke im Tendermanagementprozess nach EU PPD.
- können Sie globale von nationalen Zuständigkeiten trennen.

## Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien. Eine Gesamtbewertung durch 2701 Teilnehmer in 348 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 10/2017 - 9/2018).

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

### Einführung Public Procurement in Europa: Payer Archotyping - Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Christoph Müller und Dr. Alexander Natz, LL.M.

- European Public Procurement Directive (EU PPD)
- Definition Tender und Contract
- Tender & Contracting Archetypes in Europa

### Innovative Vertragsformen in Europa: Mythos vs. Realität

Dr. Alexander Natz, LL.M.

- Mythos Contracting: Was ist dran? Was stimmt wirklich?
- Überblick über innovative Contracting Optionen in Europa
  - Pay-by-Performance Modelle
  - Kapitations-Modelle
  - Cost-Sharing Modelle
  - Risk-Sharing Modelle
  - Subscription Modelle
  - Indikationsspezifisches Pricing

### Innovative Vertragsformen in Europa: Mythos vs. Realität - Fortsetzung

Dr. Alexander Natz, LL.M.

- Gesundheitsmärkte im Check: Wer macht heute eigentlich was?
- Was funktioniert heute gut? Was weniger gut? Und warum?
- Quo vadis: Wohin geht der Trend in Europa - jetzt aufsteigen?

### Tendermanagement - Strategien & Best practice

Christoph Müller

- EU PPD Hintergrund
  - Weitere Elemente (e-procurement, exclusion, confidentiality, deadlines)
  - Zuschlagskriterien (MEAT)
- Überblick über Zuschlagskriterien in verschiedenen Ländern (Best Practice und Trends)
- Horizont scanning - Multi-country procurement initiatives
- Der Tenderprozess - Strategische und operationale Elemente
- Besonderheiten - Darauf müssen Sie achten!
- Global - regional - national: Funktionen & Zuständigkeiten

### Fallstudien zu Contracting in Europa und Key Learnings

Dr. Alexander Natz, LL.M.

### Erfahrungsaustausch und Diskussion

Christoph Müller und Dr. Alexander Natz, LL.M.

### Stellen Sie Ihre Fragen im Vorfeld

Die Referenten und ich freuen uns, wenn Sie uns Ihre Fragen und Probleme vor Seminarbeginn übermitteln.

Gerne nehme ich diese telefonisch oder via Email entgegen:

- +49 6221 500-695
- v.steinig@forum-institut.de

# Tender & Payercontracts in Europa - Modelle & Trends

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2001281

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

31. Januar 2020 in Frankfurt

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/Veranstaltungsort:

Freitag, 31. Januar 2020 in Frankfurt

08:30 Uhr Registrierung;  
09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Mercure Hotel & Residenz Frankfurt Messe  
Voltastr. 29 · 60486 Frankfurt  
Tel. +49 69 7926-0 · Fax +49 69 7926-1606

### Gebühr:

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

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

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

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

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

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

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

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

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

## 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.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Dr. Valeska Steinig**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[v.steinig@forum-institut.de](mailto:v.steinig@forum-institut.de)