

# 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 der pU
- Best practice - Typische Fallstricke vermeiden

**DAS Praxisseminar zur erfolgreichen Steuerung und Abwicklung Ihrer Rabattverträge**

## Ihre Referenten

Dr. Alexander Csaki  
Bird & Bird LLP, München

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

Tim Steimle  
Techniker Krankenkasse,  
Hamburg

# Rabattverträge für Einsteiger

## Ziel des 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 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 Market Access and Health Care Affairs



**Tim Steimle**  
Techniker Krankenkasse,  
Hamburg

Leiter des Fachbereichs Arzneimittel

## Ihr Nutzen

- Nach dem Besuch des Seminars können Sie
- einschätzen, wann eine Beteiligung lohnt
  - mit Fallstricke im gesamten Rabattvertragsprozess umgehen
  - zwischen Ein- und Mehr-Partner-Modell unterscheiden
  - Probleme nach dem Zuschlag vermeiden

## 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 im Überblick

> 09:00 Uhr

### **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

> 10:30 Uhr Kaffeepause

> 10:45 Uhr

### **Rabattverträge aus Sicht der Kasse**

*Tim Steimle*

- 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

> 12:30 Uhr Mittagspause

> 13:30 Uhr

### **Rabattverträge aus Sicht des pU**

*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

> 15:30 Uhr Kaffeepause

> 15:45 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

> 17:30 Uhr Ende des Seminars

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Praxisseminar

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.

\_\_\_\_\_  
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. 19 06 282**

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

**Termin/Veranstaltungsort:**  
Dienstag, 4. Juni 2019 in Berlin  
08:30 Uhr Registrierung; 09:00 - 17:30 Uhr Seminar  
Maritim pro Arte  
Friedrichstr. 151 · 10117 Berlin  
Tel. +49 30 2033-5 · Fax +49 30 2033-4209

**Gebühr:**  
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger  
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,  
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.  
Der Preis für Mitarbeiter von Krankenkassen beträgt  
€ 792,00 (+ gesetzl. MwSt.).

## Fragen & Informationen



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

**Dr. Valeska Steinig**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
v.steinig@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.