

Pharma Business Development für Einsteiger

Die Themen

- Analyse und Entwicklung des Arzneimittelportfolios
- Lifecycle-Management - Wann kann BD was tun?
- Lizenzierung, Co-Marketing, Co-Promotion, Zukauf - Die wichtigsten Modelle im Überblick
- IP, Patent, Unterlagen, Lizenzvertrag - Das müssen Sie juristisch wissen!

**Umfassendes und praxisnahes
BD-Know-How für Einsteiger**

Ihre Referenten

Dr. Birgit Friedmann
BF Business Development, Weingarten

Dr. Dieter Schmitz
Healthcare Manufaktur GmbH,
Köln

Dr. Susanne Schmidt
RIEMSER Pharma GmbH, Berlin

Dr. Jan Wiesener
WIESENER KOLLER Rechtsanwälte,
München

Ziel des Lehrgangs

Die Aufgaben im Business Development bieten einerseits vielfältige Möglichkeiten, andererseits müssen interne wie juristische Besonderheiten berücksichtigt werden.

Wie analysiere ich das Portfolio meiner Arzneimittel? In welcher Lifecyclephase der Produkte kann ich wie tätig werden? Welche Rolle spielt dabei Market Access und was sagt das Lizenzrecht und der Unterlagenschutz?

Auf alle diese Fragen gibt unser Lehrgang rund ums Business Development für Einsteiger Antworten.

Unsere Vortragenden blicken auf jahrelange Erfahrung im Business Development zurück und gestalten den Lehrgang interaktiv, um alle Ihre Fragen praxisnah zu beantworten

Teilnehmerkreis

Sie planen ins Business Development zu wechseln oder arbeiten erst seit Kurzem in diesem Bereich und möchten sich grundlegend für alle Aufgaben vorbereiten? Sie sind auf der Suche nach neuen Ideen, Ihr Arzneimittelportfolio weiterzuentwickeln?

Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert!

Mitarbeiter aus den Bereichen

- Geschäftsführung
- Business Development
- Market Access
- Lizenzen
- Marketing

profitieren vom Besuch.

Ihre Referenten



Dr. Birgit Friedmann
BF Business Development,
Weingarten

Inhaberin



Dr. Susanne Schmidt
RIEMSER Pharma GmbH,
Berlin

Head of Business Development



Dr. Dieter Schmitz
Healthcare Manufaktur
GmbH, Köln

Geschäftsführender Gesellschafter



Dr. Jan Wiesener
WIESENER KOLLER
Rechtsanwälte,
München

Fachanwalt für Medizinrecht

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Lehrgangs wissen Sie,

- welches BD-Modell zu Ihrem Portfolio passt.
- wie Sie geistiges Eigentum behandeln und den Lizenzvertrag korrekt aufsetzen.
- was Sie bei Zukäufen und Co-Development beachten müssen

1. Tag: 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Bestandsaufnahme im eigenen Unternehmen - Was macht BD?

Dr. Susanne Schmidt

- Analyse des eigenen Portfolios
- Entwicklungspotentiale analysieren
- Einfluss von Patentabläufen
- Einfluss von Generika und Biosimilars

Business Development als Multi-tasking Aufgabe: Crossfunctional und interdisziplinär

Dr. Birgit Friedmann

- Am Beispiel von
 - Produktentwicklung für den Office Bereich
 - Produktentwicklung für Hospital
 - Produktentwicklung für Orphans

Basiswissen Market Access für das Business Development

Dr. Birgit Friedmann

- Hintergrundwissen für Business Development
- Was ist zu beachten?
- Wo sind mögliche Fallstricke?

Business Development-Modelle - Langfristige Strategieentwicklung passend zu Portfolio und Zeitpunkt

Dr. Birgit Friedmann & Dr. Susanne Schmidt

- Ein- und Auslizenzieren
- Co-Marketing
- Co-Promotion
- Co-Development
- Zukauf

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

IP-Know how: Patent, SPC und Unterlagenschutz

Dr. Jan Wiesener

- Unterschiede und Auswirkungen auf das Business Development
- Überwachung und Verteidigung von Schutzrechten
- Ständiges Monitoring

Der Lizenzvertrag - Best practice

Dr. Jan Wiesener

- Möglicher Umfang eines Lizenzvertrags
- Austausch vertraulicher Unterlagen
- Haftungsfragen
- Typische Fehler und Schwächen
- Lifecycle des Lizenzvertrags: Altverträge monitoren

Optimierung des Portfolios

Dr. Birgit Friedmann & Dr. Susanne Schmidt

- Patente und Unterlagenschutz
- Neue Formulierungen, neue Indikation, Fixed-Dose-Combination möglich?
- Strategische Überlegungen: Kriterien bei der Produktwahl (OTC-Switch, usw.)
- Zusammenarbeit von F&E und BD
- Übungen zum Portfoliomanagement

Die Suche nach neuen Produkten

Dr. Birgit Friedmann & Dr. Susanne Schmidt

- Wie finde ich geeignete Produkte?
- Zukäufe, Lizenzen, Co-Development
- Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen
- Externe Berater - wann sinnvoll?

Abschlussdiskussion

Dr. Birgit Friedmann, Dr. Susanne Schmidt, Dr. Dieter Schmitz, Dr. Jan Wiesener

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang
 Pharma Business Development

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. 18 10 283

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
29. - 30. Oktober 2018 in Frankfurt
1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr; 2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
QGREENHOTEL by Meliá
Katharinenkreisel · 60486 Frankfurt
Tel. +49 69 70730-0 · Fax +49 69 70730-333

Gebühr:
€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Wir können Qualität

Wir sind sehr stolz, dass die PharmaTrain Federation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat "Pharmatrain Center" verliehen hat.

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 eingesehen werden können.