

Crashkurs Pharma Business Development

Inklusive Einzelgesprächen mit den Referentinnen für Ihre individuellen Fragestellungen

Für Quereinsteiger und Young Professionals

DIE THEMEN

- Analyse und Entwicklung des Arzneimittelportfolios
- Projektbewertung im Business Development
- Aufgaben des BD im Lifecycle-Management
- Due Diligence: Abläufe, Verträge, Schwerpunkte & Praxistipps
- Basiswissen Market Access und Erstattung für das Pharma Business Development
- Lizenzierung, Co-Marketing, Co-Promotion, Zukauf die wichtigsten Kooperationsmodelle im Überblick

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Birgit Friedmann BF Business Development, Weingarten

Christian Hübner NOVACOS Rechtsanwälte, Düsseldorf Dr. Susanne Schmidt Prestige BioPharma, Singapur

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 und entwickle dieses weiter?

In welcher Lifecyclephase der Produkte kann ich wie tätig werden?

Welche Aspekte sind im Rahmen einer Due Dilligence oder bei Lizenzverträgen juristisch zu beachten?

Auf diese und weitere Fragen gibt unser Crashkurs rund um das Pharma Business Development Antworten.

Unsere Vortragenden blicken auf jahrelange Erfahrung im Business Development zurück und gestalten den virtuellen Lehrgang interaktiv, um alle Ihre Fragen praxisnah zu beantworten. Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf verschreibungspflichtigen Arzneimitteln.

Wer sollte teilnehmen?

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*innen aus den Bereichen

- Geschäftsführung
- Business Development
- Market Access
- Marketing

profitieren von der Teilnahme.

IHRE REFERENT*INNEN

Dr. Birgit Friedmann

BF Business Development, Weingarten Inhaberin

Christian Hübner

NOVACOS Rechtsanwälte, Düsseldorf Rechtsanwalt, Partner

Dr. Susanne Schmidt

Prestige BioPharma, Singapur

Alliance und Portfolio Management Director

Ihr Nutzen

Durch die Teilnahme am Lehrgang...

- erfahren Sie, welche Kooperationsformen im Pharma Business
 Development existieren und welches BD-Modell zu Ihrem Portfolio passt.
- Iernen Sie, wie eine Due Dilligence abläuft und welche Aspekte Sie in der Praxis berücksichtigen sollten.
- erfahren Sie, auf was Sie bei Lizenzverträgen achten müssen.
- vermitteln Ihnen die Referent*innen Basics des Market Access und der Preiserstattung welche für das Business Development relevant sind.
- lernen Sie, auf was Sie bei Zukäufen und Co-Development beachten müssen.

Tag 1: 09:00 - 16:30 Uhr, Tag 2: 09:00 - 12:30 Uhr

Aufgaben des Pharma BD im eigenen Unternehmen

Dr. Susanne Schmidt

- Bedeutung von BD
- · Analyse des eigenen Portfolios
- Einfluss von Patentabläufen
- Einfluss von Generika und Biosimilars

Due Diligence: Abläufe, Verträge, Schwerpunkte & Praxistipps

RA Christian Hübner

- Due Diligence: Was ist das?
- · Vorbereitung & Ablauf
- Relevante Verträge wie Vertraulichkeitsvereinbarungen und Letter of Intent
- Datenraum
- Typische Schwerpunkte wie Regulatorisches und IP

Projektbewertung im Business Development

Dr. Birgit Friedmann

- Prozess und Timelines
- Crossfunktionale Analyse
- Screening
- Finanzielle Bewertung (NPV, ROI...)
- Due Diligence aus BD Sicht
- · Was ist zu beachten

Optional: Einzelgespräche mit den Referentinnen

Dr. Birgit Friedmann & Dr. Susanne Schmidt

Basiswissen Market Access und Erstattung für das Pharma Business Development

Dr. Birgit Friedmann

- Market Access Hintergrundwissen
- Erstattungsumfeld in Europa und Bedeutung für Business Development

Trends im Pharma Business Development

Dr. Susanne Schmidt

Kooperationsformen im Pharma Business Development

Dr. Birgit Friedmann & Dr. Susanne Schmidt

- Ein und Auslizenzierung
- Co-Marketing
- Co-Promotion
- Co-Development
- 7ukauf

Lizenzverträge: Grundlagen, Standards & typische Fallstricke

RA Christian Hübner

- Grundlagen der Lizensierung
- Typische Inhalte und Regelungen
- Vertragsgestaltung wie Umfang, Vergütung, Pflichten und Haftung
- Typische Fehler und Schwächen

Abschlussdiskussion

Dr. Birgit Friedmann & Dr. Susanne Schmidt

- Wie betreibt man am besten Networking im Pharma BD?
- Wie findet man neue geeignete Produkte?

Crashkurs Pharma Business Development

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de www.forum-institut.de Webcode 24032225 Tel. +49 6221 500-500 Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme tell:
☐ 12 13. März 2024 - online
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
Tel./Fax
E-Mail
Ansprechpartner/-in im Sekretariat
Datum. Unterschrift

Termin:

12. - 13. März 2024 - online 1. Tag: 09:00 - 16:30 Uhr 2. Tag: 09:00 - 12:30 Uhr

Gebühr:

€ 1.390,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Teilnahmegebühr beeinhaltet eine
Dokumentation zum Download, ein Zertifikat, den
Zugang zum Learning Space sowie technische
Betreuung einschließlich PreMeeting.

So funktionieren unsere Online-Seminare:

- Online-Seminare live und interaktiv über den Learning Space.
- Ihre Zugangsdaten und alle begleitenden Unterlagen jederzeit zugänglich im Learning Space.
- Didaktisch und technisch optimal aufeinander abgestimmtes Konzept mit viel Raum für Ihre Fragen.
- Gratis PreMeeting, um technisch perfekt in Ihre Online-Weiterbildung zu starten.
- Durchgehende Betreuung w\u00e4hrend des Online-Seminars f\u00fcr einen optimalen Lernerfolg.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.





PharmaTrain

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Leila GruppKonferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
I.grupp@forum-institut.de