

# Forecasting & Controlling: Fokus Market Access und Marktpräparate

## Die Themen

- Absatz-Forecasting für Marktpräparate
- Gesundheitspolitischer Impact bei Forecasting und Rückstellungen
- Forecasting und Controlling für Marketing und Vertrieb - relevante KPIs
- Market Access: Forecasting, Business Cases, WarGaming

Inkl. Controlling-Tools  
und Controlling in Excel  
am praktischen Beispiel

## Ihre Referenten



**Peter Dangel**  
Almirall Hermal GmbH,  
Reinbek



**Melanie Lorenz**  
Horváth & Partners,  
Stuttgart

## Ziel des Seminars

Sie sind an Absatz-Forecasts beteiligt, müssen passende Rückstellungen (abhängig von gesundheitspolitischen Gegebenheiten) bilden oder im Market Access Business Cases erstellen? Dann ist dieses Seminar genau passend.

Zwei Experten führen Sie an einem Tag durch die wichtigsten Punkte bei Forecasting und Controlling - sowohl für Marktpräparate als auch im Market Access. Dabei wird immer das gesundheitspolitische Umfeld mit adressiert.

Nach Seminarende kennen Sie die Toolbox für ein professionelles Absatz-Forecasting, wissen welchen Einfluss Rabattverträge oder Umsatzzschwellen bei AMNOG-Präparaten auf die Rückstellungsbildung haben und können relevante KPIs im Market Access entwickeln.

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die in Umsatzplanung, Budgetierung oder das Finanzcontrolling involviert sind. Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen Finance/Controlling werden vom Seminar profitieren.

Das Seminar ist auch für Mitarbeiter der Fachbereiche Market Access, Marketing und Vertrieb interessant, um sich vertieft mit den finanziellen Aspekten der täglichen Arbeit auseinanderzusetzen.

## Ihre Referenten



**Peter Dangel**  
Almirall Hermal GmbH,  
Reinbek

Finance Director D/A/CH;

Herr Dangel hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in verschiedenen leitenden Finanzfunktionen, davon viele Jahre in der Pharmaindustrie. Er war selbst in mehrere Verhandlungen im Rahmen des AMNOG-Prozesses aktiv eingebunden.



**Melanie Lorenz**  
Horváth & Partners,  
Stuttgart

Management Consultant

Melanie Lorenz war 17 Jahre bei Boehringer Ingelheim und zuletzt bei SANOFI Aventis Deutschland tätig. Sie verantwortete verschiedene Bereiche u. a. Controlling für CapEx, Enabling Functions, Research & Development und zuletzt Marketing & Sales Controlling für Consumer Health Care.

## Ihr Nutzen

- Finanz-Know-how im gesundheitspolitischen Kontext kompakt vermittelt
- Marktpräparate und NCEs/NBEs adressiert
- Praxisbeispiele: Forecasting-Toolbox und Controllingoptionen in Excel vermittelt

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

> 09:00 Uhr

### Rahmenbedingungen der pharmazeutischen Industrie

*Peter Dangel*

- Auswirkung Gesundheitspolitik auf Finance und Controlling
- Regulierte Preisgestaltung: Zwangsrabatte, AMNOG, Festbeträge, Herstellerabschlüsse, Preismoratorium, ...

> 09:45 Uhr

### Absatz- Forecasting für Marktpräparate - die Toolbox

*Peter Dangel, Melanie Lorenz*

- Trendanalysen und Extrapolationen der zu erwartenden Absätze
- Patienten-basierte Modelle vs. Umsatz-basierte Forecasts
- Forecasting der Absatzmengen
- Budgetplanung und vernetzte Planung im Unternehmen
- Rolling Forecasts als realitätsnäheres Tool gegenüber Budgetplanungen?
- Wesentliche Controlling-Tools

> 11:00 Uhr Kaffeepause

> 11:15 Uhr

### Gesundheitspolitischer Impact auf die Umsatzplanung im Pharmaumfeld

*Peter Dangel*

- Wichtige Faktoren: Preismoratorium, Herstellerrabatte, ...
- Forecasting von Umsätzen, Mengengrenzung und Umsatzschwellen bei AMNOG-Präparaten
- Forecasts hinsichtlich Rabattverträgen und generischen Wettbewerbs
- Passende Rückstellungen bilden

> 12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13:45 Uhr

### Forecasting und Controlling für Pharma-Marketing und Vertrieb

*Melanie Lorenz*

- Forecasting der Marketingausgaben
- Direct Selling und Promotion Controlling
- Relevante KPIs

> 14:45 Uhr

### Aus der Praxis: Umsatz-/Kosten-Forecasting und Controlling für neue Produkte und Marktpräparate

*Peter Dangel, Melanie Lorenz*

- Controlling in Excel am praktischen Beispiel

> 15:30 Uhr Kaffeepause

> 16:00 Uhr

### Market Access

*Melanie Lorenz*

- Forecasting für Market Access
- Spezifika im CHC und Rx Umfeld
- Erstellen von Business Cases und Durchführen von WarGamings
- Relevante KPIs

> 17:00 Uhr Seminarende

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Forecasting & Controlling: Fokus  
Market Access und Marktpräparate

\_\_\_\_\_  
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 07 232**

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

■ **Termin/Veranstaltungsort:**  
Freitag, 6. Juli 2018 in Frankfurt  
Novotel Frankfurt City  
Lise-Meitner-Str. 2 · 60486 Frankfurt  
Tel. +49 69 79303-0 · Fax +49 69 79303-930

■ **Gebühr:**  
€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger  
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,  
Arbeitsessen, 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" für die  
kommenden drei Jahre verliehen hat.

## Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen  
zu dieser Veranstaltung und  
unserem gesamten Weiterbildungs-  
programm.

**Dr. Henriette Wolf-Klein**  
Bereichsleiterin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-680  
h.wolf-klein@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.