

Pharma-Marketing und Vertrieb international

Die Themen

- Rechtsprinzipien im internationalen Marketing und Vertrieb
- Wie das Internet die Ländermärkte verbindet - Chancen und Herausforderungen
- Die Steuerung des internationalen/globalen Marketings von Deutschland aus
- Verschiedene Vertriebsmodelle im Vergleich
- Wahl des richtigen Vertriebspartners

**Strategische Optionen,
operative Durchführung
und rechtliche
Herausforderungen**

Ihre Referenten

Yvonne Engler
Bayer Healthcare
Pharmaceuticals,
Berlin

Dr. Christian Stallberg
Clifford Chance,
Düsseldorf

Dr. Ernst Weiland
BioConsultNet GmbH,
Seevetal

Ziel des Seminars

Viele pharmazeutische Unternehmen sehen im Rahmen ihrer Wachstumsstrategien die Expansion ins Ausland vor. Doch nach dieser grundsätzlichen Entscheidung gilt es, in die detaillierte Vorbereitung einzusteigen. Sie müssen verschiedene Märkte analysieren und abwägen, wo sich Marketing- und Vertriebsaktivitäten lohnen. Nach der Marktwahl können Sie zwischen verschiedenen Geschäftsmodellen wählen.

Welche Chancen zur Verbindung von Ländermärkten bietet das Internet? Treten Sie als Unternehmer im Ausland auf oder nutzen Sie externe Vertriebspartner? Nicht zuletzt warten viele vertrags- und kartellrechtliche Hürden auf Sie.

Informieren Sie sich darum bei unseren Experten über wesentliche Erfolgsfaktoren und wie Sie Stolpersteine umgehen können.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus der pharmazeutischen Industrie, die Marketing- und/oder Vertriebsaktivitäten im Ausland wahrnehmen oder planen, insbesondere aus den Abteilungen:

- Geschäftsleitung
- Marketing
- Vertrieb, Vertriebssteuerung
- Business Development
- Recht

Ihre Referenten



Yvonne Engler
Senior Global Brand
Manager,
Bayer Healthcare
Pharmaceuticals, Berlin

Die diplomierte Betriebswirtin blickt auf über 10 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Positionen bei Bayer Healthcare Pharmaceuticals (ehem. Bayer Schering Pharma AG) zurück. Seit 2005 ist sie als Global Brand Manager für die Sparte Female Contraception zuständig.



Dr. Christian Stallberg
Rechtsanwalt
Clifford Chance,
Düsseldorf

Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Arzneimittelrecht, Medizinprodukterecht, Heilmittelwerberecht, Produkthaftungs- und Vertriebsrecht



Dr. Ernst Weiland
Geschäftsführer
BioConsultNet GmbH,
Sevetal

Dr. Weiland berät mit seinem Expertennetzwerk die mittelständische europäische Pharmaindustrie. Er verfügt über 27 Jahre Erfahrung aus leitenden Positionen als Director International Marketing, Director Licensing, Vice President Corporate und Senior Vice President Business Development in der Pharmaindustrie.

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

Rechtsprinzipien im internationalen Marketing

Dr. Christian Stallberg

- Rechtliche Grundlagen des Market Access im internationalen Kontext
- Länderübergreifende Werbung
 - Gesetze und Bestimmungen
 - Internationale Kampagnen und Kongresse
 - Pre-Marketing
- Zusammenarbeit und Compliance
 - Gesetze und Kodices
 - Best Practices und SOP's
- Internationales Reimbursement und rechtliche Voraussetzungen

Entwicklung einer internationalen Marketing-Strategie in der Praxis

Yvonne Engler

- Selektion von Ländermärkten und Planung des Markteintritts
 - Marktattraktivität
 - Markteintrittsbarrieren
 - Ökonomische, politische und rechtliche Rahmenbedingungen
 - Herausforderungen durch kulturelle und gesellschaftliche Unterschiede
 - Marktsegmentierung und Zielgruppenanalyse
 - Sprinkler- vs. Wasserfall-Strategie
 - Standardisierung vs. Differenzierung
 - Internationale Marktforschung
- Herausforderungen und Gefahren
 - Steuerung von Deutschland aus
 - Unterschiede im (Pre-)Marketing
 - Konfliktpotential internationaler Geschäftsbeziehungen
 - Informationsaustausch
 - Chancen und Herausforderungen durch das Internet
 - Internationales CRM

Gestaltung des Vertriebssystems

Dr. Ernst Weiland

- Verschiedene Vertriebsmodelle im Vergleich: Rechtliche Vorgaben
- Vertriebskanäle/-organe: Eigene Niederlassung, Joint Venture, etc.
 - Voraussetzungen und Organisation
 - Anzahl der Vertriebsstufen
- Interne Erfolgsfaktoren:
 - Kooperationssteuerung, Austausch von Daten, kartellrechtliche Aspekte
 - Risikomanagement (Inkassorisiken, illegaler Reimport)
 - Regulatorische Aspekte
 - Vertriebs-Know How im Zielland

Wahl des richtigen Vertriebspartners

Dr. Ernst Weiland

- Definition "richtiger" Vertriebspartner
- Einflussfaktoren
- Anforderungen an den Partner
- Lokale vs. regionale Partnerschaften
- Koordination von Vermarktungsaktivitäten, Kartellrechtsaspekte
- Mögliche Vergütungsmodelle
- Kooperationscontrolling, neuere Wettbewerbsrechtssprechung

Rechtliche Kernfragen des internationalen Vertriebs

Dr. Christian Stallberg

- Vertriebsrelevante Rechtsfragen
- Rechtliche Aspekte typischer Vertriebsverträge
- Preise und Rabatte aus kartellrechtlicher und regulatorischer Sicht
- Abwehrstrategien bei Parallelimporten
- Vertragliche Kooperationsformen mit Kostenträgern

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

☐ Pharma-Marketing und Vertrieb international

☐ Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

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 500-501**
■ **Tagungs-Nr. 11 07 290 I**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Donnerstag, 7. Juli 2011 in Düsseldorf
8.30 Uhr Registrierung, 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
Melia Düsseldorf
Inselstraße 2 · 40479 Düsseldorf
Tel. +49 211 52284-0 · Fax +49 211 52284 -2199

■ **Gebühr:**
€ 890,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Vanessa Schlenga
Konferenzmanagerin Pharma
Tel. +49 6221 500-695
v.schlenga@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter www.erv.de