

Pricing in Europa: Systeme und Strategien

Preissetzung, Preisgestaltung und Preisentwicklung in Deutschland und EU 5

DIE THEMEN

- Pricing & Reimbursement in EU 5
- Preissetzung & Preisgestaltung in den Handelsstufen
- Pricing bei Launch: Mit dem richtigen Preis in den Markt
- Die Preisentwicklung im europäischen Kontext
- Pricing von Biosimilars vs. Generika in Deutschland

IHRE REFERENTEN



Vincent Janssen
Simon-Kucher & Partners,
München



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

Pricing-Systeme & -Strategien in Europa

Ziel des Online-Seminars

Wenn es um die richtige Pricing-Strategie für Arzneimittel geht, müssen zahlreiche Punkte berücksichtigt werden: Welches ist der richtige Preis für den Market Access? Welche regionalen Preishürden gibt es? Wie könnten innovative Contracting Modelle für Deutschland aussehen?

Erfahren Sie von unseren Praxis-Experten, welche Pricing-Strategien für Ihr Produkt möglich sind und wie Sie diese effizient einsetzen.

Nach dem Besuch des Online-Seminars wissen Sie,

- welche Pricing-Modelle in Deutschland und Europa relevant sind,
- worauf Sie bei der Implementierung von Pricing-Strategien achten müssen,
- wie die Listenpreisentwicklung die Tender-Nettopreise beeinflusst.

Teilnehmerkreis

Das Online-Seminar richtet sich an Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus den Abteilungen

- Market Access
- Business Development
- Marketing/Sales

sowie an alle Abteilungen, die mit Maßnahmen zur Preisfindung, Preissetzungsaktivitäten und der Implementierung von Pricing-Strategien betraut sind.

IHRE REFERENTEN

Vincent Janssen

Simon-Kucher & Partners,
München

Manager, Healthcare & Life Sciences Division

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.KG,
Ingelheim

Head Market Access and Health Care Affairs

Ihr Nutzen

- Sie kennen die europäischen Preissetzungs- und Erstattungsmechanismen.
- Sie erhalten Expertentipps für Ihre eigene Pricing-Strategie.
- Sie wissen, welche regionalen Preishürden es beim Launch gibt und welche Rolle Verträge hierbei spielen.
- Sie erhalten einen praxisnahen Überblick zum Tendermanagement.

So bewerten unsere Teilnehmer

- "Perfekte Organisation im online-Format. Es wurde schnell und einwandfrei auf die Beine gestellt. Das habe ich so und in der Qualität nicht erwartet. Sehr professionell!"
- "Übertroffen wurden die Erwartungen in jedem Fall hinsichtlich der Interaktivität einer Online-Schulung."

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung

09:15 Uhr

Preissetzung & Preisgestaltung in den Handelsstufen in Deutschland

Dr. Marco Penske

- Herstellerabgabepreis, Großhandel, Apotheke - die Vertriebsstufen
- Herstellerabschlüge
- Arzneimittel für die Klinik - Besonderheiten

10:30 Uhr Pause

10:45 Uhr

Pricing im deutschen Markt

Dr. Marco Penske

- Pricing für verschreibungspflichtige Arzneimittel unter AMNOG
- Pricing von Biosimilars versus Generika
- Regionale Preishürden
- Rolle von Verträgen

12:15 Uhr Mittagspause

13:15 Uhr

Pricing & Reimbursement in EU 5

Vincent Janssen

- Preissetzungs- und Erstattungsmechanismen in F, DE, UK, ITA, SPA
- Preistransparenz in Europa: Wie "öffentlich" sind ausgehandelte Preise wirklich?
- Innovative Contracting Modelle in Europa und ihre Übertragbarkeit auf Deutschland

14:45 Uhr Pause

15:00 Uhr

Preisentwicklung im europäischen Kontext

Vincent Janssen

- Entwicklung von internationalen Preisstrategien, Bestimmung von Preiskorridoren & Floorpreisen (global, regional)
- Entwicklung einer optimalen Launchsequenz
- Implementierung der Preisstrategie in den nationalen Märkten
- EU Preisentwicklung: Wie relevant ist Deutschland als Referenzmarkt post AMNOG?

16:00 Uhr Pause

16:15 Uhr

Fortsetzung Preisentwicklung im europäischen Kontext

Vincent Janssen

17:00 Uhr Ende des Seminars

Pricing in Europa: Systeme und Strategien

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2105281

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

3. Mai 2021 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.

Termin/Veranstaltungsort:

Montag, 3. Mai 2021 online
09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Gebühr:

€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download und Zertifikat.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Ablauf eines Online-Seminars

- Unsere Online-Seminare finden im Internet, live und interaktiv via Zoom statt.
- Sie erhalten vorab eine kurze Anleitung zur Nutzung von Zoom Online-Seminaren.
- 48 Stunden vor dem Online-Seminar übermitteln wir Ihnen die Zugangsdaten per E-Mail.
- Nutzen Sie zur Übertragung des Tons ein Headset, Lautsprecher oder das Telefon.
- Sehen Sie die Präsentation der Referenten.
- Stellen Sie über die Audio- oder Chat-Funktion Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten sowie den anderen Teilnehmern.

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.

IHR ANSPRECHPARTNER



Leila Grupp
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.grupp@forum-institut.de

