

Pricing in Europa: Systeme und Strategien

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
- Deutschland - Die wahrscheinlich niedrigsten Nettopreise für Generika in Europa

IHRE REFERENTEN

Christoph Engelke

Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing
Consultants GmbH, München
Senior Consultant

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.KG,
Ingelheim
Head of Market Access and Health Care Affairs

Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,
Berlin
Leiter Commercial Tendering & Pricing

Ziel des 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 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 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

Christoph Engelke

Simon-Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultants GmbH, München
Senior Consultant

Wolfgang Herzog

Zentiva Pharma GmbH,
Berlin
Leiter Commercial Tendering & Pricing

Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.KG,
Ingelheim
Head of Market Access and Health Care Affairs

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars

- kennen Sie die europäischen Preissetzungs- und Erstattungsmechanismen.
- haben Sie Tipps für Ihre eigene Pricing-Strategie erhalten.
- wissen Sie, welche regionalen Preishürden es beim Launch gibt und welche Rolle Verträge hierbei spielen.
- überblicken Sie die europäischen Tendersysteme.

Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien.

Eine Gesamtbewertung durch 2701 Teilnehmer in 348 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 10/2017 - 9/2018).

Optimieren Sie Ihre Pricing-Strategie!

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

Pricing & Reimbursement in EU 5

Christoph Engelke

- 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

10:30 Uhr Kaffeepause

10:45 Uhr

Preisentwicklung im europäischen Kontext

Christoph Engelke

- 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?

12:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:00 Uhr

Preissetzung & Preisgestaltung in den Handelsstufen in Deutschland

Dr. Marco Penske

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

14:15 Uhr Kaffeepause

14:30 Uhr

Pricing im deutschen Markt

Dr. Marco Penske

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

16:00 Uhr

Deutschland - Die wahrscheinlich niedrigsten Nettopreise von Generika in Europa

Wolfgang Herzog

- Tendermanagement - Best Practice
- Abhängigkeiten zwischen Tender-Nettopreisen und der Listenpreisentwicklung

17:00 Uhr Ende des Seminars

Pricing in Europa: Systeme und Strategien

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2003281

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

☐ 16. März 2020 in Frankfurt

☐ 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, 16. März 2020 in Frankfurt

08:30 Uhr Registrierung;
09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Welcome Hotel Frankfurt
Leonardo-Da-Vinci-Allee 2 · 60486 Frankfurt
Tel. +49 69 770670-0 · Fax +49 69 770670-444

Gebühr:

€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

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



Dr. Valeska Steinig
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
v.steinig@forum-institut.de