

Pricing-Systeme & Pricing-Strategien in Europa

Die Themen

- Pricing & Reimbursement in EU 5
- Preissetzung & Preisgestaltung in den Handelsstufen
- Pricing bei Launch:
Mit dem richtigen Preis in den Market Access
- Preisentwicklung im europäischen Kontext
- Generika - Preise in Europa

**Optimieren Sie Ihre
Pricing-Strategie!**

Ihre Referenten

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

Dr. Mathias Pietras
Hormosan Pharma GmbH,
Frankfurt

Christian Schuler
Simon-Kucher & Partners
Strategy & Marketing
Consultants,
München

Ziel des Seminars

Wenn es um die richtige Pricing-Strategie bei der Vermarktung von Arzneimitteln geht, müssen zahlreiche Punkte berücksichtigt werden. Welches ist der richtige Preis für den Market Access? Welche regionalen Preishürden gibt es? Lassen sich Modelle wie "Price-Volume-Agreements" auf den deutschen Markt übertragen?

Erfahren Sie von hochqualifizierte Experten, welche Pricing-Strategien 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,
- welche Tender Strategie bei Generika am sinnvollsten ist.

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



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

Head Market Access and Health Care Affairs



Dr. Mathias Pietras
Hormosan Pharma GmbH,
Frankfurt

Geschäftsführer



Christian Schuler
Simon-Kucher & Partners
Strategy & Marketing
Consultants,
München

Partner

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist auf 20 Teilnehmer begrenzt. Diese Teilnehmerbegrenzung ist ein Qualitätsmerkmal aller FORUM-Veranstaltungen und gewährleistet einen intensiven Austausch und das Eingehen auf individuelle Teilnehmerfragen und -interessen.

Optimieren Sie Ihre Pricing-Strategie!

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

> 9.00 Uhr

Pricing & Reimbursement in EU 5

Christian Schuler

- Preissetzungs- und Erstattungsmechanismen in F, UK, ITA, SPA
- Preistransparenz in Europa: Wie "öffentlich" sind ausgehandelte Preise wirklich?
- Modelle wie Price-Volume-Agreements und ihre Übertragbarkeit auf Deutschland

> 10.30 Uhr Kaffeepause

> 10.45 Uhr

Preissetzung & Preisgestaltung in den Handelsstufen in Deutschland

Dr. Marco Penske

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

> 12.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.00 Uhr

Pricing bei Launch: Mit dem "richtigen" Preis in den Market Access in Deutschland

Dr. Marco Penske

- Pricing für verschreibungspflichtige Arzneimittel unter AMNOG - wie bestimmt man den richtigen Launch-Preis?
- Pricing von NCE/NBE versus Generika
- Regionale Preishürden
- Rolle von Verträgen

> 14.30 Uhr Kaffeepause

> 14.45 Uhr

Preisentwicklung im europäischen Kontext

Christian Schuler

- Wie entwickelt und verteidigt man Preiskorridore & Floorpreise (global, regional)
- Wie relevant ist Deutschland als Referenzmarkt post-AMNOG?
- Referenzpreise
- Implementierung der Preisstrategie in den nationalen Märkten
- Wie bestimmt man eine optimale Launchsequenz für ein neues Medikament?
- Bedeutung von Parallelimporten

> 16.00 Uhr

Generika - Preise in Europa

Dr. Mathias Pietras

- Tender Strategie
- Tender Supply Chain
- Tender Intelligence

> 17.00 Uhr Ende des Seminars

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Pricing-Systeme & Pricing-Strategien
in Europa

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 500-500**
■ **Tagungs-Nr. 15 05 290**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Montag, 4. Mai 2015 in Mannheim
ab 8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
Mercure Hotel Mannheim am Rathaus
F7,5 · 68159 Mannheim
Tel. +49 621 336990 · Fax +49 621 33699-2100

■ **Gebühr:**
€ 950,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

■ **Zimmerreservierung:**
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent 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
zu unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfüg-
ung.

Cornelia Hühne
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.huehne@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
(Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit
übersenden und die im Internet unter
www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.