

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 Markt
- Die Preisentwicklung im europäischen Kontext
- Pricing von Biosimilars vs. Generika
- Deutschland - die wahrscheinlich niedrigsten Nettopreise von Generika in Europa

Optimieren Sie Ihre Pricing-Strategie!

Ihre Referenten

Gabor Kiss
Simon-Kucher & Partners,
Strategy & Marketing
Consultants, München

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

Wolfgang Herzog
Zentiva Pharma GmbH
- ein Sanofi Unternehmen -,
Berlin

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? Wie könnten Innovative Contracting Modelle für Deutschland aussehen?

Erfahren Sie von hochqualifizierten 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,
- 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



Gabor Kiss
Simon-Kucher & Partners,
Strategy & Marketing
Consultants, München

Partner



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

Head Market Access and Health Care Affairs



Wolfgang Herzog
Zentiva Pharma GmbH
- ein Sanofi Unternehmen -,
Berlin

Leiter Commercial Tendering & Pricing

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 bekommen einen praxisnahen Überblick im Bereich Tender-Management.

Optimieren Sie Ihre Pricing-Strategie!

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

> 9.00 Uhr

Pricing & Reimbursement in EU 5

Gabor Kiss

- 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

Preissetzung & Preisgestaltung in den Handelsstufen in Deutschland

Dr. Marco Penske

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

> 12.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.00 Uhr

Pricing bei Launch: Mit dem "richtigen" Preis in den deutschen Markt

Dr. Marco Penske

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

> 14.30 Uhr Kaffeepause

> 14.45 Uhr

Preisentwicklung im europäischen Kontext

Gabor Kiss

- 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

Deutschland - die wahrscheinlich niedrigsten Nettopreise von Generika in Europa

Wolfgang Herzog

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

> 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

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. 17 05 291**

■ **Internet:**
www.forum-institut.de

■ **Termin/Veranstaltungsort:**
Mittwoch, 10. Mai 2017 in Frankfurt
ab 8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
relexa hotel
Lurgallee 2 · 60439 Frankfurt
Tel. +49 69 95778-0 · Fax +49 69 95778-876

■ **Gebühr:**
€ 990,00 (+ gesetzl. 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 zu unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.gutfleisch@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.