

Rechtssicheres Pre-Marketing

Bewerbung & Abgabe von Arzneimitteln vor der Zulassung

Die Themen

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Pre-Marketing im Rahmen wissenschaftlicher Kongresse
- Launchvorbereitungen in der Praxis
- Veröffentlichung von Studienergebnissen
- Fallstudie: Studienergebnisse als Grundlage erfolgreichen Marketings

**Rechtssicherheit
vor der Zulassung**

Ihre Referenten

Yvonne Engler
Bayer Healthcare,
Berlin

Dr. Giuseppe Gianni
BRAND HEALTH GmbH,
Frankfurt

Dr. Thilo Räßle
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Ziel des Seminars

Damit sich ein neues Medikament erfolgreich im Markt etabliert, bedarf es bereits vor dessen Zulassung gezielter Marketingaktivitäten um das Interesse am Markt zu wecken. Allerdings ist dieses "Pre-Marketing" besonderen rechtlichen und ethischen Rahmenbedingungen unterworfen.

Erfahren Sie hier, welche Informationen Sie wann streuen dürfen und in welchen Fällen die Abgabe eines Arzneimittels vor dessen Zulassung möglich ist. Außerdem berichten erfahrene Praktiker über die Erfolgsfaktoren beim Launch.

Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an Leiter und Mitarbeiter, insbesondere aus folgenden Abteilungen der pharmazeutischen Industrie:

- Marketing/Produktmanagement
- Med.-Wiss.
- Vertrieb
- Recht
- Zulassung

Veranstaltungshinweis

Informationen für Patienten über Rx-Arzneimittel

17. Mai 2011 in Bonn
Seminar-Nr. 11 05 292

Ihre Referenten



Yvonne Engler
Globales Strategisches
Marketing,
Bayer Healthcare, Berlin

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



Dr. Giuseppe Gianni
Geschäftsführer,
BRAND HEALTH GmbH,
Frankfurt

Dr. Gianni hat im Laufe seiner langjährigen Berufserfahrung in der Pharmaindustrie und im Agenturgeschäft zahlreiche Marken mit aufgebaut. Schwerpunkt seiner Arbeit bei der Brand Health ist die Integration von Medical Education als innovatives Instrument des Pharmamarketings. Dazu hat die Agentur eigens die meducat GmbH gegründet.



Dr. Thilo Räßle
Rechtsanwalt und Partner,
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Dr. Thilo Räßle ist Partner und Leiter der European and Healthcare Practice Group bei Baker & McKenzie in Frankfurt. Seine Klienten sind zahlreiche deutsche und ausländische Unternehmen aus den Bereichen Pharma und verwandten Branchen.

Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

> 9.00 Uhr

Einleitung und Begrüßung

Dr. Thilo Räßple

> 9.15 Uhr

Rechtliche Rahmenbedingungen der Bewerbung und Abgabe von Arzneimitteln vor deren Zulassung

Dr. Thilo Räßple

- Welche Vorschriften sind zu beachten?
- Welche Informationen können vor Markteinführung verbreitet werden?
- Möglichkeiten der Abgabe von Arzneimitteln vor deren Zulassung
- Individualimporte von in Deutschland nicht zugelassenen Arzneimitteln
- Sonderfall "Compassionate use"
- Konsequenzen unzulässiger Werbung und Arzneimittelabgabe
- Strategische Überlegungen und Vorsichtsmaßnahmen
- Sinnvolle Reaktionen bei Angriff von Wettbewerbern

> 10.30 Uhr Kaffeepause

> 10.45 Uhr

Pre-Marketing im Rahmen wissenschaftlicher Kongresse

Dr. Thilo Räßple

- Ein kodexkonformer Kongress beginnt mit der korrekten Einladung
- Wertgrenzen bei Bewirtung und Werbegeschenken
- Abgabe von Werbematerialien
- Abgabe von Studienpublikationen
- Umgang mit Personen außerhalb der Fachkreise (Patientenorganisationen, Selbsthilfegruppen, Angehörige)
- Herausforderung internationale Kongresse: Welcher Landeskodex zählt?

> 12.15 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.30 Uhr

Launchvorbereitungen in der Praxis

Yvonne Engler

- Wann beginnt das Pre-Marketing und welche Aktivitäten gehören dazu?
- Welche Funktionen müssen eingebunden werden und in welcher Form?
- Wann und in welcher Form erfolgt die Zielgruppeneinbindung?
- Warum ist die einheitliche Positionierung für den Erfolg des Pre-Marketings von entscheidender Bedeutung?
- Wie erfolgt die Einbindung von Agenturen?
- Wie messe ich meinen Erfolg? - Wichtige Kennziffern

> 14.45 Uhr

Case study: Von Studieninhalten zu Produktbotschaften

Dr. Giuseppe Gianni

- Themenaufbereitung
- Kanal- und Zielgruppenselektion
- Entwicklung einer Marketingkampagne
- Ausgestaltung im Marketing-Mix

> 15.30 Uhr Kaffeepause

> 15.45 Uhr

Veröffentlichung von Studien

Dr. Thilo Räßple

- Rechtlicher Rahmen des § 6 HWG
- Vermeidung von Angriffspunkten
- Verantwortlichkeiten und Haftung bei Veröffentlichung in Print und Internet

> 17.00 Uhr Ende des Seminars

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Tagungs-Nr. 11 05 291 |
26. Mai 2011 in Frankfurt
- Tagungs-Nr. 11 11 290 |
23. November 2011 in Frankfurt

- 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

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und
unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfü-
gung.

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

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501

Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 26. Mai 2011 in Frankfurt
Registrierung 8.30 Uhr; Seminar 9.00-17.00 Uhr
Steigenberger Metropolitan
Poststr. 6 · 60329 Frankfurt
Tel. +49 69 506070-0 · Fax +49 69 506070-555

Mittwoch, 23. November 2011 in Frankfurt
Registrierung 8.30 Uhr; Seminar 9.00-17.00 Uhr
Lindner Hotel & Residence Main Plaza
Walther-von-Cronberg-Platz 1 · 60594 Frankfurt
Tel. +49 69 66401-0 · Fax +49 69 66401-4425

Gebühr:

€ 860,00 (+ 19% 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 Zimmerreservierung direkt im Hotel
unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

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 Seminarrücktrittskosten-
versicherung. Details finden Sie unter www.erv.de