

Strategische Pharma-Allianzen

Von der Strategie zur erfolgreichen Umsetzung

Die Themen

- Co-Marketing, Co-Promotion, Co-Commercialisation, Einlizensierung - Ein Überblick
- Die Roadmap zur erfolgreichen Allianz step by step
- Marken-, Arbeits- und Kartellrecht - Das müssen Sie berücksichtigen!
- Von den Vertragstypen zur Vertragsgestaltung
- Allianzen International - Regulatorisches & Best practice

Praxis- und Rechtstipps für eine
erfolgreiche Pharma-Allianz

Ihre Referenten



Henning Anders
MÖHRLE HAPP LUTHER,
Hamburg



Gerhard Schumacher
Merck Serono GmbH,
Darmstadt

Ziel des Seminars

Auch wenn die Vorteile einer Pharma-Allianz auf der Hand liegen, ergeben sich in der Umsetzung immer wieder viele Aspekte, die die erfolgreiche Kooperation gefährden. Welche Form der Allianz lohnt für welches Produkt? Welche juristischen Aspekte müssen unbedingt berücksichtigt werden? Welcher Vertragstyp eignet sich und auf was sollte bei der Aufsetzung geachtet werden?

Unsere Experten aus Rechtsprechung und Industrie spannen in diesem Seminar einen weiten Bogen von möglichen Allianz-Formen über juristische Regularien bis hin zu Fallbeispielen für internationale Kooperationen. Dabei erfahren Sie, welche Fallstricke es zu vermeiden gilt. Eine Einleitung für einen erfolgreichen Projektverlauf sowie Antworten auf Fragen aus Ihrer Praxis runden das Seminarangebot ab.

Teilnehmerkreis

Sie arbeiten im Marketing und befinden sich mitten in einem Allianz-Projekt, für das Sie praktische Handlungsempfehlungen benötigen? Eine Pharma-Allianz steht bevor und Sie wollen sich umfassend informieren und vorbereiten?

Dann ist dieses Seminar für Sie konzipiert!

Mitarbeiter aus folgenden Bereichen profitieren vom Besuch:

- Allianzmanagement und Marketing
- Businessdevelopment
- Recht und Compliance
- Healthcare Management

Ihre Referenten



**Henning Anders
MÖHRLE HAPPE LUTHER,**
Hamburg

Rechtsanwalt & Partner



Gerhard Schumacher
Merck Serono GmbH,
Darmstadt

Director

Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Seminars wissen Sie,

- welche Allianz Sie für welches Produkt wählen sollten.
- wie Sie Freigabeprozesse in Ihre Roadmap integrieren.
- welche kartellrechtlichen Aspekte vertraglich geregelt sein müssen.
- auf welche Regularien Sie im Besonderen bei internationalen Projekten achten sollten.

Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien. Eine Gesamtbewertung durch 2779 Teilnehmer in 351 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 10/2016 - 9/2017).

Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

Welche Allianz für welches Produkt? Strategische Analyse der passenden Kooperation

Gerhard Schumacher

- Formen strategischer Allianzen:
Co-Marketing vs. Co-Promotion vs. Co-Commercialization vs. Einlizenzierung
 - Definitionen, Gründe & Beispiele
- Co-Branding
- Maximierung des Share of Voice
 - 3rd Party Online-Plattformen:
Coliquio & Co.
 - Contract Salesforce & Co.

Kooperationen step by step - Darauf müssen Sie im Projektverlauf achten

Gerhard Schumacher

- Auswahl des richtigen Kooperationspartners
 - Analyse der Ausgangssituation
 - Festlegung der strategischen Ziele
 - Definition möglicher Partner
 - Anbahnung Kooperation
- Wichtige Milestones zur Realisierung
 - Zieldefinition & Verantwortlichkeiten
 - Bereiche
 - Funktionen
 - Hierarchien
 - Eskalationsverfahren
 - Teams: Zusammensetzung & Frequenz
 - Operative Details
 - Freigabeprozesse
 - Nebenwirkungsmeldungen
 - Erste Schritte - Getting to know each other
 - Erfolgskontrolle - (Kosten)
Controlling/Monitoring
- Analyse Vermarktungserfolg - Key learnings

Juristische Rahmenbedingungen

RA Henning Anders

- Abgrenzung der Vertragstypen
- Regulatorische Gesichtspunkte
- Kartellrechtliches
 - Wann ist der Informationsaustausch verboten?
 - Wettbewerbsverbot, Abnahmepflicht, Beschränkung von Absatzkanälen
 - "Pay for Delay" & "Patent Settlement"
- SGB V
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen
- Markenrechtliche Aspekte

Vertragliche Regelungen

RA Henning Anders

- Vertragsgestaltung: one fits all?
- Von den key deal terms zum Vertrag
- Wesentliche Regelungsgegenstände in den Allianzen
- Unverzichtbare Vertragsbestandteile und "nice to have"?

Internationale Kooperationen - Handlungsempfehlungen und Praxisbeispiele

Gerhard Schumacher

- Auf- und Ausbau internationaler Pharma-Allianzen: Gründe und Best Practice Beispiele
- Regulatorische Aspekte

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

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

☐ Strategische Pharma-Allianzen

☐ 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.

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. 18 12 292

Internet:
www.forum-institut.de

Termin/Veranstaltungsort:
Dienstag, 4. Dezember 2018 in Frankfurt/Raunheim
(Airport)
08:30 Registrierung, 09:00 - 17:00 Uhr Seminar
NH Frankfurt Airport West
Kelsterbacher Str. 19-21 · 65479 Frank-
furt/Raunheim (Airport)
Tel. +49 6142 990-0 · Fax +49 6142 990-100

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

Fragen & Informationen



Gerne beantworte ich Ihre Fragen
zu dieser Veranstaltung und
unserem gesamten Weiterbildungs-
programm.

Cornelia Gutfleisch
Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
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.