

Generika-Markt

Handlungsspielräume und Marktstrategien für Ihr Unternehmen!

- Gesundheitspolitik als Veränderungstreiber Nr. 1
- Wie geht es 2009 mit Rabattverträgen und Ausschreibungen weiter?
- Sektoruntersuchung, Patentstreitigkeiten und Markteintrittsstrategien
- Ausbau von Marktpositionen und Aufbau von Kooperationen
- Differenzierung und Wachstum durch Added-Value-Generika und Biosimilars

Mit Beiträgen von:

Prof. Dr. Henning Blume, SocraTec R&D

Tommy Erdei, UBS Investment Bank

Helmut Fabry, Hexal

Holger Gehlhar, axcount Generika

Dr. Leonhard Hansen, Kassenärztliche Vereinigung Nordrhein

Dr. Christopher Hermann, AOK Baden-Württemberg

Hermann Hofmann, Sandoz International

Dr. Peter Homann, Hessischer Apothekerverband HAV

Wolfgang Kaesbach, Spitzenverband Bund der Krankenkassen

Dr. Michael Lonsert, Hospira

Udo Meurle, Sandoz International

Prof. Dr. Gudrun Neises, Europa Fachhochschule Fresenius

Dr. Jack Peretz, Dexcel Pharma

Thomas Preis, Apothekerverband Nordrhein

Satish Reddy, Dr. Reddy's (angefragt)

Dr. Sabine Rojahn, Taylor Wessing Rechtsanwälte

Dr. Satish Sule, Europäische Kommission

Fachliche Leitung:

Prof. Dr. Dr. Christian Dierks und **Dr. Ulrich Grau**, Dierks + Bohle Rechtsanwälte

Generikafirmen unter Zugzwang

Die Patentabläufe der nächsten Jahre erhöhen die Chancen für Generika – und verstärken gleichzeitig die Spannungen zwischen Generika- und Originalherstellern. Doch auch innerhalb des Marktes für Nachahmermedikamente wächst der Druck: Starke internationale Player, Fusionen und Rabattverträge haben die Karten neu gemischt. Einige Firmen konnten ihre Position durch geschicktes Agieren ausbauen, den Marktführern Marktanteile abringen oder sich in einer Nische platzieren. Anderen scheinen der zunehmende Wettbewerb und die harten gesundheitspolitische Maßnahmen das Genick zu brechen.

Strategisches Handeln statt wildem Aktionismus ist in diesem schwierigen Marktumfeld gefragt. Wo bietet das Geschäftsmodell der Generikaindustrie noch Wachstumspotenzial, wo sind Margen möglich? Nutzen Sie die verbleibenden Handlungsspielräume im Spannungsfeld von Konsolidierung und Preiskampf!

Diskutieren Sie mit Experten im Rahmen der 4. Euroforum-Jahrestagung,

- wie es mit den Rabattverträgen weitergeht.
- ob sich Krankenkassen nach dem EU-Vergaberecht richten werden.
- welche Vertragsformen sich durchsetzen.
- wie sich der Markt aus Industriesicht entwickeln wird.
- wie Investoren angesichts der strukturellen Änderungen die Branche bewerten.
- welche Unterstützungsleistungen Apotheken von Herstellern erhoffen.
- mit welchen Strategien die Marktmacher sich ausländische Märkte erschließen.
- wie Differenzierung über Produktion und Portfolio möglich ist.

Die 4. EUROFORUM-Jahrestagung bietet eine hervorragende Möglichkeit, einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und künftige Szenarien zu erhalten. Wir freuen uns auf einen anregenden Austausch mit Ihnen am 1. und 2. September 2008 in Frankfurt.

Die Jahrestagung richtet sich an:

Mitglieder der Geschäftsleitung, Bereichsleiter und leitende Mitarbeiter der Pharmaindustrie insbesondere aus den Bereichen

- Gesundheitspolitik und -ökonomie
- Strategie und Business Development
- Marketing und Vertrieb
- Strategische Kooperationen
- Vertrags- und Versorgungsmanagement
- Medizinische Wissenschaft und Zulassung
- Forschung und Entwicklung
- Recht

sowie

Verbände im Pharma- und Gesundheitswesen, Krankenversicherungen, Kassenärztliche Vereinigungen, Fachanwälte und spezialisierte Beratungen.

Das Programm

Montag 1. September 2008

9.00–9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30–9.45

Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden des ersten Konferenztages

Dr. Ulrich Grau, Rechtsanwalt, Wirtschaftsjurist,
Dierks + Bohle Rechtsanwälte

Gesunder Generikamarkt?

9.45–10.30

Der globale Generikamarkt – Bewertung, Trends und Perspektiven

- Arzneimittelmärkte, Wissenstransfer und Globalisierung
 - Der weltweite Generikamarkt: Marktanalyse, Trends, Potenziale, Absatzchancen
 - Aufgaben und Herausforderungen in weltweiten Märkten: Konsequenzen für Marketing und Vertrieb, Good Governance und Social Responsibility
- Prof. Dr. Gudrun Neises**, Inhaberin der STADA-Stiftungsprofessur Gesundheitsmanagement, Europa Fachhochschule Fresenius gGmbH

Angespannter Wettbewerb in Deutschland und weltweit

10.30–11.00

Anwendung europäischen Wettbewerbsrechts im pharmazeutischen Markt

- Die Sektoruntersuchung – Aufklärungsziele, Verfahren und Konsequenzen
 - Mögliche Auswirkungen des Gebrauchs von Patent- und Verfahrensrechten auf den Wettbewerb (insbes. im Licht der AstraZeneca-Entscheidung)
- Dr. Satish Sule**, Case Handler, Task Force Pharmaceutical Sector Inquiry, Generaldirektion Wettbewerb, Europäische Kommission

11.00–11.15 Diskussion

11.15–11.45 Kaffeepause im Rahmen der Ausstellung

11.45–12.15

Patentstreitigkeiten – Deutschland, UK und USA im Vergleich

- Clear the way in UK
 - Negative Feststellungsklagen in Deutschland
 - Early Entry, Schutzmechanismen und Prozessrisiken in USA
- Dr. Sabine Rojahn**, Rechtsanwältin und Partnerin,
Taylor Wessing Rechtsanwälte

Gesundheitspolitik als Veränderungstreiber Nr. 1

12.15–12.45

Rahmenbedingungen in Deutschland: Preisbildung zwischen Dirigismus und Wettbewerb

- Auswirkungen der Gesundheitsreformen und Rabattwellen
 - Neue Festbetragsregelung 2008
 - Markt- versus Listenpreise
- Wolfgang Kaesbach**, Leiter Arznei- und Heilmittel,
Spitzenverband Bund der Krankenkassen

12.45–13.00 Diskussion

13.00–14.30 Gemeinsames Mittagessen

14.30–15.00

Generikaverordnung im Umbruch

- Aut idem und Rabattverträge
 - Zukünftige Rolle und Erwartungen des Arztes
 - Neuverteilung der finanziellen Verantwortung
- Dr. Leonhard Hansen**, Vorsitzender des Vorstands,
Kassenärztliche Vereinigung Nordrhein

15.00–15.30

Generika-Abgabe in Apotheken – Zusammenarbeit zwischen Apotheken und Herstellern

- Wirtschaftliche Verantwortung und heilberufliche Entscheidungskriterien des Apothekers
 - Aufbau strukturierter Kooperationen
 - Erwartungen der Apotheken an die Hersteller
 - Mögliche Unterstützungsleistungen durch die Hersteller (Bestellwesen, Retouren, Warenlager)
- Thomas Preis**, Vorsitzender, Apothekerverband Nordrhein

15.30–15.45 Diskussion

15.45–16.15 Kaffeepause im Rahmen der Ausstellung

Preiswettbewerb – Wie geht es 2009 weiter?

16.15–16.45

Rabattverträge und danach? – Was dürfen die Krankenkassen?

- SGB V vs. GWB: Die Krankenkassen als öffentlicher Auftraggeber
 - Kampf der Gerichtsbarkeiten: Vergabekammern und Senate vs. Sozialgerichte
 - Ausschreibung vs. Direktvergabe und Vertragsschluss ohne Ausschreibung
 - Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts
- Dr. Ulrich Grau**

16.45–17.45

Podiumsdiskussion: Sortiments- und Rahmenverträge, förmliche Ausschreibungen, Zielpreise oder Positivliste – Welche Instrumente setzen sich durch?

Helmut Fabry, Sprecher des Vorstands, Hexal AG

Dr. Christopher Hermann, Stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes, AOK Baden-Württemberg

Dr. Peter Homann, Vorsitzender, Hessischer Apothekerverband HAV e.V.

Dr. Jack Peretz, Vice President Marketing & Sales, Dexcel Pharma GmbH

17.45–18.00 Zusammenfassung des ersten Konferenztages

18.00 Ende des ersten Konferenztages

Im Anschluss des ersten Konferenztages sind Sie herzlich zu einem Get-together eingeladen. Setzen Sie die Diskussionen des Tages in entspannter Atmosphäre fort und knüpfen Sie interessante Kontakte.

Dienstag 2. September 2008

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

9.00–9.15

Begrüßung durch den Vorsitzenden des zweiten Konferenztages

Prof. Dr. Dr. Christian Dierks, Rechtsanwalt und Arzt,

Dierks + Bohle Rechtsanwälte

Strategien der Marktsicherung und -gewinnung

9.15–10.00

Geographische Balance: Gefestigte Marktpositionen ausbauen, neue Märkte gewinnen

- Best Practice, Vergleich der Märkte und kulturelle Unterschiede

- Strategien in Emerging Markets

Hermann Hofmann, Head Global Communications,

Sandoz International GmbH

10.00–10.45

White Label im Generikamarkt

- Der White Label Markt im Einzelhandel
- Marktpotenziale von Eigenmarken im veränderten Apothekenumfeld
- Anforderungen an Hersteller von Pharmaeigenmarken
- Erfahrungsbericht zur Eigenmarke „Gesund ist bunt“ der parmapharm-Apothekenkooperation

Holger Gehlhar, Vorstandsvorsitzender, axcount Generika AG

10.45–11.00 Diskussion

11.00–11.30 Kaffeepause im Rahmen der Ausstellung

11.30–12.15

International competition in European markets

Satish Reddy, Managing Director, COO, Dr. Reddy's (angefragt)

DIESER VORTRAG WIRD IN ENGLISCHER SPRACHE GEHALTEN

Added-value-Generika und Biosimilars

12.15–13.00

Qualität und Innovation als Mehrwert – Chancen und Hürden bei der Differenzierungsstrategie mit Added-value Generika

- Therapeutische Verbesserung durch Optimierung der Darreichungsform
- Klinische Voraussetzungen für den Nachweis eines „Added-value“ bei Generika
- Regulatorische Anforderungen für die Zulassung
- Abgrenzung: Welche therapeutische Verbesserung ist ein eindeutiger „Added-value“?

Prof. Dr. Henning Blume, Geschäftsführer, SocraTec R&D GmbH

13.00–14.15 Gemeinsames Mittagessen

14.15–15.00

Biosimilars: Herausforderungen und Wachstumschancen

- Strategischer Umgang mit Markteintrittsbarrieren
 - Erfolgsfaktoren bei der Positionierung am Markt
- Udo Meurle**, Head Global Marketing Business Unit Pharmaceuticals, Sandoz International GmbH

Zukunftsperspektiven im Generika-Markt

15.00–15.45

Market trends and company strategies in the generics market

- Key trends in the global generics market
 - Will consolidation continue?
 - The current valuation environment
 - How do generics companies respond strategically
- Tommy Erdei**, CFA, Executive Director, Global Healthcare Group, UBS Investment Bank und **Dr. Michael Lonsert**, Vice-President Commercial Operations Europe, Hospira

DIESER VORTRAG WIRD IN ENGLISCHER SPRACHE GEHALTEN

15.45–16.00 Abschlussdiskussion und Zusammenfassung

16.00 Ende des zweiten Konferenztages

Aussteller*

INSIGHT Health wurde 1999 gegründet und ist nun mittlerweile über 9 Jahre im Gesundheitsmarkt tätig. INSIGHT Health bietet Gesundheitsdaten an, die in der pharmazeutischen Industrie (über 150 Hersteller) und in steigendem Maße auch Krankenkassen, Kassenärztlichen Vereinigungen, Arztnetzwerken sowie Apotheken und Institutionen zur Verfügung gestellt werden.

Unsere Aufgabengebiete umfassen neben der quantitativen Marktforschung individuelle Lösungsansätze. Die Bereiche gliedern sich in nationale und regionale Services, Keyaccount Management, Versorgungsforschung und weitere Services.

INSIGHT Health GmbH & Co. KG

Auf der Lind 10
D-65529 Waldems-Esch
www.insight-health.de

Ansprechpartner:

Petra Exner, Geschäftsführerin
Telefon: +49 (0) 61 26 955-32
Telefax: +49 (0) 61 26 955-20
E-Mail: PExner@insight-health.de

* Bis zur Drucklegung der Broschüre hat sich dieses Unternehmen als Aussteller angemeldet.

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt
Carolin Neubauer (Konferenz-Managerin)



Organisation
Yvonne Kunert (Konferenz-Koordinatorin)
E-Mail: yvonne.kunert@euroforum.com

Telefon: 069/24 43 27 – 32 16

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:



Ivonne Damm (Senior-Sales-Managerin)
Telefon: 069/24 43 27 – 37 05
Fax: 069/24 43 27 – 47 05
E-Mail: ivonne.damm@euroforum.com

MANAGED EVENTS

Möchten Sie selbst eine Konferenz, einen Kongress oder eine Fachausstellung organisieren? Wir unterstützen Sie gerne – maßgeschneidert nach Ihren Wünschen: z.B. in den Bereichen Konzept- und Zielgruppenberatung, Referentenakquisition, Marketing, Sponsoring und Ausstellung, Veranstaltungslogistik und bei der Betreuung vor Ort. Bitte nehmen Sie für weitere unverbindliche Informationen Kontakt mit uns auf.

Peter Altes (Leiter Managed Events)
Telefon: 02 11/96 86–37 50
Fax: 02 11/96 86–47 50
E-Mail: peter.altes@euroforum.com

WIR ÜBER UNS

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die EUROFORUM Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

Generika-Markt

Handlungsspielräume und Marktstrategien für Ihr Unternehmen!

1. und 2. September 2008, Hilton Frankfurt/Main

Hochstraße 4, 60313 Frankfurt/Main, Telefon: +49 (0) 69/1 33 80-00

Bitte ausfüllen und faxen an: 069/24 43 27 – 4040

- Ja, ich nehme am 1. und 2. September 2008 in Frankfurt/Main teil zum Preis von € 1.849,- zzgl. MwSt. p.P. [P1102825M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. MwSt.
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 069/2443 27-33 33.]

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken beträgt € 1.849,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

IHRE DATEN. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Deutschland GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre **Einwilligung**, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 069/2443 27-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

IHRE ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL IN FRANKFURT/MAIN. Das zentral gelegene Luxushotel bietet seinen Gästen 342 moderne und elegante Zimmer und Suiten mit Wohlfühlatmosphäre und Komfort, für den der Name Hilton weltweit bekannt ist. Mit seiner exponierten Lage im Zentrum befindet es sich in kurzer Reichweite zur Alten Oper, Börse und dem Bankenviertel. Als eines der besten Business Hotels der Stadt versteht es, den höchsten Ansprüchen von jedem Geschäftsreisenden als auch City-Urlaubern zu genügen. Seine Zimmer setzen auf minimalistischen Stil mit zeitgemäßer, nobler Eleganz und genügend Raum für individuelle Entspannung oder geschäftliche Aktivitäten. Nach der Renovierung strahlt seine Einrichtung in den Farben Aubergine, Creme und Mocca – lichtdurchflutet aufgrund der überdimensionalen Fenstergestaltung. Am Abend des ersten Tages lädt Sie das Hilton Frankfurt herzlich zu einem Umtrunk ein.

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)69/2443 27 – 4040
 telefonisch: +49 (0)69/2443 27 – 32 16 [Yvonne Kunert]
 Zentrale: +49 (0)69/2443 27 – 0
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland GmbH
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
 im Internet: www.euroforum.de/generika