



Fachwissen  
für mehr  
Rechtssicherheit  
in der Werbung

# Werbeaussagen absichern & verteidigen

## DIE THEMEN

- Die wissenschaftliche Basis für Werbeaussagen
- Verwendung wissenschaftlicher Daten in der Fachkreis- und Laienwerbung
- Vergleichende Werbung - die Herausforderungen in der Praxis
- Was heißt "Off-Label" in der Werbung?
- Vorgehen bei wettbewerbswidriger Werbung von Mitbewerbern

## IHRE REFERENTEN



**Dr. Thilo Räßle**  
Baker & McKenzie,  
Frankfurt, GERMANY



**Dr. Marc Christian Bauer**  
argenx Switzerland SA,  
Genf, SCHWEIZ

# Werbeaussagen absichern & verteidigen

---

## Ziel des Seminars

Der Einsatz von Werbemitteln ist für die Einführung und den Vertrieb von Arzneimitteln unverzichtbar. Allerdings sind die inhaltlichen und regulatorischen Anforderungen an diese Werbemittel sehr hoch.

Welche wissenschaftlichen Daten können für Werbeaussagen herangezogen werden? Welches sind die rechtlichen Hürden bei vergleichender Werbung? Diese und weitere Fragen werden Ihnen im Seminar von zwei routinierten Rechtsexperten beantwortet.

Nach dem Besuch unseres Seminars wissen Sie, wie

- Sie wissenschaftliche Daten in der Fachkreis- und Laienwerbung verwenden können.
- Sie Ihre Werbeaussagen rechtlich sicher gestalten.
- Sie konkret gegen wettbewerbswidriges Verhalten von Mitbewerbern vorgehen.

---

## Wer sollte teilnehmen

Sind Sie in die Erstellung und in die Freigabe von Arzneimittelwerbung involviert?

Dann wird Sie dieses Seminar interessieren!

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus folgenden Abteilungen:

- Medical Affairs
- Marketing/Produktmanagement
- Recht
- Informationsbeauftragte

## IHRE REFERENTEN



### Dr. Thilo Räßple

Baker & McKenzie,  
Frankfurt, GERMANY  
Partner, Leiter der European and  
Healthcare Practice Group



### Dr. Marc Christian Bauer

argenx Switzerland SA,  
Genf, SWITZERLAND  
Head Legal

---

## Veranstaltungshinweis

Diese Veranstaltung ist ein Modul unseres modularen Qualifikationslehrgangs für Informationsbeauftragte.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de) mit dem Code: 60012260

## Unser Qualitätsversprechen

Wir sind offiziell zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 21001.

Eine Gesamtbewertung durch über 3.700 Bewertungen ergab im Durchschnitt 4,4 Sterne von 5 möglichen Sternen (Erhebungszeitraum 01/2026-12/2026).

## Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie wissenschaftliche Daten in der Fachkreis- und Laienwerbung verwenden können.
- Sie erfahren, wie Sie Werbeaussagen rechtlich sicher gestalten.
- Sie können sicher mit "Off-Label-Use" umgehen.

# So sichern Sie Ihre Werbeaussagen korrekt ab!

---

## Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

### Wissenschaftliche Basis für Werbeaussagen

Dr. Marc Christian Bauer

- Inhalte der Produktinformationstexte (SmPC und Packungsbeilage)
- Studiendaten aus dem klinischen Entwicklungsprogramm
- Studiendaten aus Post-Zulassungsstudien (NIS, Patient Support Programme etc.)
- Assessment Reports/Bewertungen durch die Zulassungsbehörden
- Zusatznutzenbeleg des Gemeinsamen Bundesausschusses

### Verwendung der wissenschaftlichen Daten in der Fachkreiswerbung

Dr. Marc Christian Bauer

- Welche Vereinfachung der wissenschaftlichen Daten ist zulässig?
- Wie statistisch signifikant muss die Werbeaussage sein?
- Welche Rolle spielen Endpunkte?
- Grenzfälle und aktuelle Gerichtsurteile

### Verwendung wissenschaftlicher Daten in der Laienwerbung

Dr. Thilo Räßle

- Welche Vereinfachung der wissenschaftlichen Daten ist zulässig?
- Allgemeine gesundheitsbezogene Werbeaussagen
- Grenzfälle und aktuelle Gerichtsurteile

### Vergleichende Werbung

Dr. Thilo Räßle

- Vorsprungs- & Spitzenstellungswerbung, welche rechtlichen Hürden gibt es?
- Zusatznutzen beim G-BA bekommen - Spitzenstellungswerbung automatisch möglich?
- Werbung über den Preis: "Schont Ihr Budget als Arzt..."

### "Off-Label" in der Werbung?

Dr. Thilo Räßle

- Ist Werbung außerhalb des Zulassungsbereichs des Arzneimittels immer rechtswidrig?
- Information/Kommunikation über Off-Label auf Anfragen

### Werbung des Mitbewerbers ist wettbewerbswidrig - das konkrete Vorgehen

Dr. Thilo Räßle

- Abmahnung, Schadensersatzforderung, gerichtliche Auseinandersetzung
- Die Dos und Don'ts in Wettbewerbsprozessen
- Abwehrstrategien bei unberechtigten Ansprüchen gegen das eigene Produkt

### Der Informationsbeauftragte

Dr. Marc Christian Bauer

- Persönliche Verantwortung für zulassungs- und rechtskonforme Werbung
- Spagat zwischen Marketing und Wissenschaft
- Die Dos und Don'ts bei Werbemittelfreigaben

# Werbeaussagen absichern & verteidigen

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 26062260

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Werbeaussagen absichern & verteidigen
- 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

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Termin:

Freitag, 19. Juni 2026  
von 09:00 - 17:00 Uhr Online-Seminar  
Einwahl 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich

### Gebühr:

€ 1.290,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

### So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.
- Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001 und ISO 21001.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



**Cornelia Gutfleisch**  
Teamleiterin Pharma & Healthcare  
Tel. +49 6221 500-694  
[c.gutfleisch@forum-institut.de](mailto:c.gutfleisch@forum-institut.de)

