

Strategisches Pricing für innovative Arzneimittel

Preisfindung, Floor-Price und Umsetzung der Preisstrategie
mit Praxisworkshop

DIE THEMEN

- Markteintrittsstrategien für innovative Arzneimittel (Wege in die Erstattung, R&D-Strategie, Launchsequenz....)
- Methoden zur Festsetzung eines Floor-Preises und Rolle des vertraulichen Erstattungsbetrags
- Umsetzung und Kontrolle der Preisstrategie
- Interaktive Entwicklung einer Pricing- & Market-Access-Strategie für ein fiktives Produkt

IHRE REFERENT*INNEN

Daniel Erdmann

Pfizer Deutschland GmbH,
Berlin

Dr. Lydia Frick

Kintiga (SKC Beratungsgesellschaft mbH),
Hannover

Heiko Lucht

Pfizer Deutschland GmbH,
Berlin

Prof. Dr. Matthias P. Schönermark

Kintiga (SKC Beratungsgesellschaft mbH),
Hannover

Dr. Katharina Wolff-Kuhne

Kintiga (SKC Beratungsgesellschaft mbH),
Hannover

Strategisches Pricing für innovative Arzneimittel

Ziel des Online-Seminars

Dieses Seminar vermittelt Ihnen fundiertes Wissen zur Preisgestaltung und Markteintrittsstrategien innovativer Arzneimittel. Sie lernen, wie interne und externe Faktoren die Preisbildung beeinflussen und wie ein effizienter Market Access strategisch vorbereitet werden kann. Auch die Festsetzung eines realistischen Mindestpreises und die operative Umsetzung der Preisstrategie werden praxisnah erläutert.

Besonderes Highlight ist der abschließende Praxisworkshop: In einer Gruppenarbeit entwickeln Sie eine Pricing- & Market-Access-Strategie für ein fiktives Produkt. Diese Übung ermöglicht es Ihnen, das Gelernte unmittelbar anzuwenden, typische Herausforderungen zu erkennen und konkrete Lösungsansätze zu entwickeln.

Wer sollte teilnehmen?

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus der Pharmaindustrie, insbesondere aus den Bereichen Pricing und Market Access.

Grundlagen des Arzneimittel-Pricings (Akteure, Regulierung) von innovativen Arzneimitteln sollten für die Teilnahme bereits bekannt sein. Für Einsteiger*innen im Bereich der Arzneimittelpreise empfiehlt sich zunächst das e-Learning "Arzneimittelpreise in Deutschland". Dieses kann bei der Buchung zu Vorzugskonditionen hinzugefügt werden.

IHRE REFERENT*INNEN

Daniel Erdmann

Pfizer Deutschland GmbH, Berlin
Director Market Access

Dr. Lydia Frick

Kintiga (SKC Beratungsgesellschaft mbH),
Hannover
Director Market Access

Heiko Lucht

Pfizer Deutschland GmbH, Berlin
Director Payer Strategy & Regional Market Access

Prof. Dr. Matthias P. Schönemark

Kintiga (SKC Beratungsgesellschaft mbH),
Hannover
Founder & Chief Strategy Officer

Dr. Katharina Wolff-Kuhne

Kintiga (SKC Beratungsgesellschaft mbH),
Hannover
Senior Consultant

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen strukturierten Überblick über Einflussfaktoren auf Arzneimittelpreise.
- Sie erhalten konkrete Strategien zur erfolgreichen Marktpositionierung innovativer Präparate.
- Sie verstehen die Relevanz von Floor-Preisen und interner Kommunikation im Pricing-Prozess.
- Sie lernen Tools und Kennzahlen zur Steuerung Ihrer Preisstrategie kennen.
- Sie entwickeln gemeinsam mit anderen Teilnehmenden eine Pricing- & Market-Access-Strategie für ein fiktives Produkt zur direkten Anwendung des Gelernten.

Ihr Programm im Überblick

von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr Begrüßung und Vorstellungsrunde

09:15 Uhr

Einflussfaktoren auf die Preisgestaltung

Daniel Erdmann

- Interne Faktoren wie die Berücksichtigung des Unternehmensportfolios
- Externe Faktoren wie die Entwicklung des Arzneimittel-Markts

10:45 Uhr Pause

11:00 Uhr

Markteintrittsstrategien für innovative Arzneimittel

Dr. Lydia Frick, Dr. Katharina Wolff-Kuhne

- Optimierung der R&D Strategy für erfolgreichen Market Access
- Markteintrittsbarrieren überwinden
- Timing und Positionierung des Produkts im Wettbewerb
- Alternative Wege in die Erstattung
- Bedeutung der Launchsequenz

12:30 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr

Überblick zur Festsetzung eines Floor-Preises

Prof. Dr. Matthias P. Schönemark

- Einflussfaktoren zur Bestimmung des Floor-Preises
- Vertraulichkeit des Erstattungsbetrages und Befreiung von den AMNOG-Leitplanken als Chance
- Notwendigkeit von Rückstellungen
- Internes Stakeholder Management

14:30 Uhr

Umsetzung und Kontrolle der Preisstrategie

Heiko Lucht

- Festlegung von relevanten Kennzahlen
- Tools zur Anpassung und Überwachung der Preisstrategie

15:00 Uhr Pause

15:15 Uhr

Praxisworkshop: Case Study

Dr. Lydia Frick, Dr. Katharina Wolff-Kuhne

- Einführung in den Case
- Entwicklung einer Market Access-Strategie für ein fiktives Produkt in Gruppen (Positionierung im Wettbewerb, Antizipation von Markteintrittsbarrieren, Launchsequenz)
- Präsentation der Workshop-Ergebnisse

17:00 Uhr Ende

Strategisches Pricing für innovative Arzneimittel

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26072202

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Strategisches Pricing für innovative Arzneimittel
- 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.

Termin:

Mittwoch, 1. Juli 2026 - online
von 09:00 - 17:00 Uhr

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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

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 eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Leila Dörfler

Teamleiterin Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
l.doerfler@forum-institut.de

