

# Erfolgreiches Business Development für NEM und OTC

---

Bewertung, Kooperation, Trends

## DIE THEMEN

- Aufgaben und Bedeutung des Business Development im eigenen Unternehmen
- Projektbewertung im BD: Prozesse, Screening und finanzielle Analyse
- Rechtliche Grundlagen für Kooperationen: CDA, LOI, Verträge
- Marktüberblick und BD-Trends bei NEM und OTC
- Due Diligence aus BD-Sicht: Was ist entscheidend?
- Strategien für die erfolgreiche Suche nach Produkten und Partner\*innen

---

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Christian Binder**  
NOVACOS Rechtsanwälte



**Dr. Susanne Schmidt**  
Freiberufliche Beraterin für  
Pharma Business Development,  
Licensing & Produktbewertungen

# Erfolgreiches Business Development für NEM und OTC

---

## Ziel des Online-Seminars

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Aufgaben und Prozesse im Business Development (BD) für Produkte im Bereich der Nahrungsergänzungsmittel (NEM) und der Selbstmedikation (OTC). Sie erfahren, wie Sie das eigene Portfolio analysieren, potenzielle Projekte bewerten und erfolgversprechende Partner\*innen identifizieren. Zudem lernen Sie, welche rechtlichen Instrumente für Kooperationen zur Verfügung stehen und wie Sie diese professionell einsetzen.

Anhand praxisnaher Einblicke in die Marktsituation und aktueller Trends im BD-Bereich bauen Sie ein strategisches Verständnis für die Entwicklung und Verhandlung erfolgreicher Geschäftsbeziehungen auf. Nach Seminarende sind Sie in der Lage, fundierte Entscheidungen über neue Projekte und Partnerschaften zu treffen und rechtssichere Kooperationen aufzubauen.

---

## Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeitende aus Business Development, Portfolio-Management, Recht und Strategieentwicklung, die im Bereich NEM oder OTC tätig sind oder dort Projekte verantworten.

## IHRE REFERENT\*INNEN



**Christian Binder**  
Senior Associate,  
NOVACOS Rechtsanwälte

Christian Binder ist als Rechtsanwalt im Bereich Healthcare & Life Sciences bei der spezialisierten Kanzlei NOVACOS Rechtsanwälte in Düsseldorf tätig. Er berät u .a. zu regulatorischen und werberechtlichen Rechtsfragen und bei der Vertragsgestaltung.



**Dr. Susanne Schmidt**  
Freiberufliche Beraterin für  
Pharma Business Development,  
Licensing & Produktbewertungen

Susanne Schmidt ist freiberufliche Beraterin mit langjähriger internationaler Erfahrung. Zuvor war sie in leitenden Funktionen bei Prestige BioPharma, Riemser und Pfizer tätig, wo sie strategische Wachstumsprojekte, Allianzen und Portfolios verantwortete. Ihre Schwerpunkte liegen in Wachstums- und Portfoliostrategien, Lizenzierung und Akquisition sowie der Bewertung und erfolgreichen Positionierung pharmazeutischer Produkte.

---

## Ihr Nutzen

- Sie lernen, wie Sie Business Development-Projekte strukturiert bewerten und analysieren.
- Sie erhalten einen Überblick über zentrale Vertragsarten wie CDAs, Term Sheets und Distributionsverträge.
- Sie gewinnen strategische Einblicke in Markttrends bei NEM- & OTC-Produkten.
- Sie lernen Tools zur Projektbewertung im Business Development kennen.
- Sie profitieren von realen Fallbeispielen und dem Austausch mit erfahrenen Expert\*innen.

# Business Development kompakt an einem Tag

---

## Ihr Programm im Überblick

*09:00 Uhr Begrüßung*

09:15 Uhr

### **Aufgaben des Business Development im eigenen Unternehmen**

Dr. Susanne Schmidt

- Bedeutung von BD
- Analyse des eigenen Portfolios

09:45 Uhr

### **Projektbewertung im Business Development**

Dr. Susanne Schmidt

- Prozess und Timelines
- Crossfunktionale Analyse
- Screening
- Finanzielle Bewertung
- Due Diligence aus BD-Sicht

*11:00 Uhr Pause*

11:15 Uhr

### **Rechtliche Instrumente für erfolgreiche Kooperationen im Bereich NEM und OTC**

Christian Binder

- Due Diligence
- CDAs/Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Term Sheet/Letter of Intent
- Distributionsverträge

*12:30 Uhr Mittagspause*

13:30 Uhr

### **Marktsituation und Business Development Trends bei NEM und OTC**

Dr. Susanne Schmidt

14:15 Uhr

### **Suche nach Produkten und Partnern: Networking und Kooperation**

Dr. Susanne Schmidt

*15:00 Uhr Ende der Veranstaltung*

# Erfolgreiches Business Development für NEM und OTC

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 26092225

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

Erfolgreiches Business Development  
für NEM und OTC  
29. September 2026 - online

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:

Dienstag, 29. September 2026 - online  
von 09:00 - 15:00 Uhr Seminar

### Gebühr:

€ 1.090,00 (+ 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



### Leila Dörfler

Teamleiterin Pharma & Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.doerfler@forum-institut.de](mailto:l.doerfler@forum-institut.de)