

Basis-Seminar

Licensing & Business Development

Highlights

- Entwicklung von Lizenzstrategien
- Biotech Kooperationen
- Optimierung der Business Development Prozesse
- Intellectual Property Rights
- Finanzielle Bewertung von Lizenzprojekten
- Verhandlungsführung bei Lizenzprojekten
- Fallstudie Lizenzen

Verteiler

- Lizenz-Manager
- Business Development Manager
- Controller
- Geschäftsführer

Termin

- 28. – 30.05.2018
- Berlin

Basis-Seminar

Licensing & Business Development

Der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) bietet in Zusammenarbeit mit der englischen Pharma Licensing Group vom 28. bis 30. Mai 2018 erneut sein dreitägiges Seminar „Licensing & Business Development“ an.

Das Seminar soll Ihnen und Ihrer Organisation helfen:

- die Verknüpfung zwischen Unternehmens- und Lizenzstrategien herzustellen
- Struktur und Ablauf Ihrer Business Development Prozesse zu optimieren
- den richtigen Lizenzpartner zu finden
- mit den Fallstricken des Intellectual Property Rights besser umgehen zu lernen
- Lizenzangebote und Risiken finanziell richtig zu bewerten
- Ihre Verhandlungsstrategie und –taktik zu verbessern

Das Seminar wendet sich in erster Linie an Mitarbeiter aus der Pharmaindustrie und dem Biotechnologie Sektor, die neu im Bereich Business Development tätig sind und solche, die einen fundierten Überblick über den Gesamtkomplex Business Development & Licensing gewinnen oder ihr Wissen auffrischen wollen.

Für das Seminar konnten wir namhafte Referenten aus führenden Pharmafirmen mit jahrelangen Erfahrungen, sowie ausgewiesene Experten für Spezialfragen gewinnen.

Teil des Seminars ist auch eine Fallstudie, die sich wie ein roter Faden durch den Kurs zieht und in der Sie in Teams die kritische Beurteilung eines Lizenzangebotes, seine Bewertung und Verhandlungstaktiken üben.

Die Referate werden je nach Muttersprache der Referenten in Englisch oder in Deutsch gehalten. Die Fallstudie wird in Englisch abgehalten.

Das Seminar findet im Hilton Hotel Berlin statt, im Herzen der Stadt am malerischen Gendarmenmarkt. Eine Programmübersicht sowie ein Anmeldeformular sind angefügt. Um einen möglichst großen Nutzen für die Teilnehmer zu erzielen und eine effiziente Gruppenarbeit zu ermöglichen, ist die Anzahl der Teilnehmer am Seminar auf 20 Personen beschränkt.

Programm

May 28th, 2018

Chair: St. Luzar

10.00 – 10.15	Introduction St. Luzar
10.15 – 11.15	Business Development in the challenging pharma environment Ch. Kanzelmeyer <ul style="list-style-type: none">• The Challenging pharma environment• Trends in licensing and M&A• Emerging markets - the future drivers for growth
11.15 – 11.30	Coffee
11.30 – 12.45	Portfolio management as basis for the development of a license strategy Dr. J. Knospe <ul style="list-style-type: none">• Strategic value of portfolio analysis• Evaluation approaches• Using portfolio strategy to build a licensing strategy
12.45 – 14.00	Lunch
14.00 – 15.15	Overview of the Licensing Process Dr. D. Horn <ul style="list-style-type: none">• Drivers for business development• Licensing process for products and technologies• Process organization• Due diligence• Deal closing
15.15 – 15.30	Coffee
15.30 – 16.30	Different Types of Licensing Agreements Dr. K. Gomaa <ul style="list-style-type: none">• Confidentiality agreements• Meeting objectives through choice of right agreement type• Research collaborations• Classic licensing agreements types
16.30 – 16.45	Coffee
16.45 – 17.45	Managing Licensing Negotiations J. van Vliet <ul style="list-style-type: none">• Negotiation styles: Which style is effective?• Managing the atmospherics: How do I control time and place?• Recognizing and using tactics: How do I influence the power balance?• Staying in control: How do I pace the negotiation session through phases?
19.30	Group Dinner

Programm

May 29th, 2018

Chair: St. Luzar

08.30 – 09.30

Regulatory Environment in Licensing / Intellectual Property Rights

Dr. St. Blesse

- Patents / SPCs
- Trademarks and licenses
- Regulatory framework
- Development timelines
- Regulatory filings in Europe

09.30 – 09.45

Coffee

09.45 – 11.15

Financial Aspects of Licensing

Dr. K. Maleck

- Financial factors affecting buyers and sellers
- The valuation process
- Building the financial model
- Parameters of NPV model
- Royalty rates and supply terms
- Different deal structures - financial aspects

11.15 – 11.30

Coffee

11.30 – 12.45

Due Diligence Overview

Dr. I. Staatz-Granzer

- Evaluation
- Process
- Organisation
- Identification and quantification of risks and opportunities
- Presentation to management

12.45 – 14.00

Lunch

14.00 – 15.45

Briefing for licensing case study – Round 1 Internal strategy determination

S. Finch

15.45 – 16.00

Coffee

16.00 – 19.00

Preparation of Licensing case study – Round 2 Financial Assessment (Group work)

R. Davies / S. Finch

19.30

Group Dinner

Programm

May 30th, 2018

Chair: St. Luzar

08.15 – 11.45 **Licensing Case Study** – Round 3 Negotiation
R. Davies / S. Finch

11.45 – 12.00 Coffee

12.00 – 13.15 **Licensing Case Study** – Round 4 Presentation of negotiation results
(Negotiation teams)
R. Davies / Groups

13.15 – 13.45 Lunch

13.45 – 14.30 **Implementation and Life History of a Licensing Agreement**
Dr. Dr. A. Ruhland
• Key success factors for the implementation
• Implementation process
• Performance criteria
• Change of control
• Addressing problems
• Termination of agreements

14.30 – 14.45 **Summary and closing remarks**
St. Luzar



Anmeldung

Seminar Licensing & Business Development May 28th - 30th, 2018

Anmeldung bitte faxen an: +49 (0)228 – 7 48 23 91

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

Titel, Vorname: Nachname:

Funktion: Abteilung:

Firma:

Straße: PLZ: Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Der Bereich Business Development & Licensing ist für mich neu. JA / NEIN
Seit _____ Jahren bin ich im BD & L tätig.

Ich werde die ganze Zeit am Seminar teilnehmen. JA / NEIN
Leider werde ich nur vom _____ bis _____ am Seminar teilnehmen können.

Kosten: **€ 2.200,--** plus MwSt. **Kursgebühr.** (Diese beinhaltet Mittag- und Abendessen, Getränke und Snacks während des Kurses, eine Dokumentation des Kurses sowie eine Teilnahmebescheinigung.)
Für **Mitglieder des PLCD** beträgt die Kursgebühr **€ 1.600,--** plus MwSt.

Zahlung: Überweisung an den PLCD unter dem **Kennwort „Seminar 01-2018“** auf **KTO 1933050**, Deutsche Bank Köln, **BLZ 370 700 60 bis 28. April 2018**

Tagungsort: Hotel Hilton Berlin, Mohrenstr. 30, 10117 Berlin
Tel: + 49 (30) 20 230, Fax: + 49 (30) 20 23 42 69, www.berlin.hilton.com

Reise und Hotelunterbringung:

Die Teilnehmer werden gebeten, die Hotelreservierung selbst vorzunehmen. Wir haben ein begrenztes Zimmerkontingent im Hilton Hotel Berlin bis zum 31.03.2018 reserviert. Bitte geben Sie bei Ihrer Reservierung das Stichwort „PLCD - Pharma Lizenz Club“ an, um Sonderkonditionen zu erhalten. Die Übernachtungskosten werden bei Abreise von den Teilnehmern bezahlt.

Stornierung, Rücktritt:

Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 Tagen bis 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50 % der Seminargebühr (zzgl. MwSt). Bei späteren Absagen (ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn) wird die gesamte Veranstaltungsgebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jedem Zeitpunkt gestellt werden.

Bitte senden oder faxen Sie dieses Formblatt bis zum 3. April 2018 an:

Pharma Lizenz Club Deutschland e.V. | Geschäftsstelle | Herrn Stefan Luzar
Argelanderstrasse 130 | 53115 Bonn | Telefon: +49 (0)228 – 24 23 546 | Fax: +49 (0)228 – 7 48 23 91
E-Mail: stefan.luzar@plcd.de | www.plcd.de