

Workshop 2

Wertschöpfung aus Lizenzen

Highlights

- Wie gut erfüllen unsere Pharma- und Biotech-Allianzen die Erwartungen? Umfrage-Statistiken zeigen...
- Wir beleuchten die Ursachen: Herausforderungen in der Umsetzung von kollaborativen, lizenzbasierten Allianzen
- Wie werden wir erfolgreicher: Einführung in Instrumente zum Lösen von Problemen und Konfliktbewältigung
- Teilnehmer proben anhand der Instrumente eine Anwendung: Fallstudie

Verteiler

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

Termin

- 01.12.2016
14:00 – 17:30 Uhr
- MARITIM Hotel
Bremen

Workshop 2

Wertschöpfung aus Lizenzen

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2016 in Bremen bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 1. Dezember von 14.00 Uhr bis 17.30 Uhr einen Workshop „Wertschöpfung aus Lizenzen“ an.

Der Workshop wird von Anthony Hörning, Strategic Transactions Advisory AG, geleitet. Anthony Hörning macht unter Anwendung seiner Erfahrung und seines technischen Know-hows, sowie seiner Menschenkenntnisse den Brückenschlag zwischen den Akteuren: als Aufsichtsrat oder projektbezogener Experte berät er Eigentümer, Teilhaber, Gründer und/oder das Management kleinerer und mittelgroßer Firmen der Pharma/Biotech-Branche für nachhaltige Wertschöpfung mit einem besonderen Augenmerk auf strategischen Transaktionen (Lizenzen, M&A, Kapitalmarkt usw.).

Anthony Hörning war bis 2014 Mitglied des Leitungsgremiums der Lizenzabteilung von Novartis Pharma AG in Basel. Als Leiter «Alliance Management» war sein Team zuständig für die Vorbereitung, Lancierung und laufende Überwachung sowie sämtliche Wieder-Verhandlungen globaler Lizenzkollaborationen. Er festigte Novartis als anerkannten Teilnehmer in der Licensing Community, war wiederholt Referent an internationalen Lizenz- und Allianzmanagement-Konferenzen und hat Artikel in Fachzeitschriften publiziert. Unter seiner Führung erschuf Novartis ein weitherum anerkanntes Ausbildungsprogramm, das «Forum for Alliance Management Excellence (FAME)». Als Leiter «Mature Products» leitete er ein Team welches u.a. zahlreiche Produktveräußerungen plante und verhandelte. Als CFO von Novartis Biosciências in Sao Paulo, Brasilien, war Anthony Hörning unter anderem federführend bei der Veräußerung von Grundstücken. Als Leiter «Investor Relations & Capital Markets» bei der damaligen Sandoz schuf er das erste professionalisierte «Investor Relations-Programm» und war verantwortlich für Eigen- und Fremdkapital-Transaktionen sowie Ausgründungen, Spin-offs und Akquisitionen.

Bei der internationalen Investmentbank JPMorgan in Zürich und New York hat Anthony Hörning für Großkunden Devisen-, Options und Kapitalmarktgeschäfte getätigt.

Er ist auch Gründer und Mitglied des Vergabungsausschusses einer Familienstiftung und war früher Verwaltungsratsmitglied der «Association of Strategic Alliance Professionals (ASAP)» sowie einer bekannten Schweizer Internatsschule und einer Apothekenkette. Er ist Absolvent (lic. oec. publ., Betriebswirtschaftslehre) der Universität Zürich. Anthony Hörning ist verheiratet und Vater dreier erwachsener Kinder; er lebt in Basel.

Weitere Informationen finden Sie unter: <http://strategictransactionsadvisory.com/>

Der Workshop findet im MARITIM Hotel in Bremen statt. Ein Anmeldeformular für den Workshop ist angefügt.

Ca. Zeit	Inhalt
14:00-14:25	Einführung <ul style="list-style-type: none"> • PLCD fördert qualitatives Dealmakingdaher ein Workshop zum Thema • Vorstellung Teilnehmer, Referent, Vantage • Worum gehts heute: Struktur, Agenda, Zeitablauf
14:25-16:20 (inkl. Pause)	Wieso Allianzen herausfordernd sind <ul style="list-style-type: none"> • Teilnehmer äussern sich • Komplexität x 2; Ursachen für Schwierigkeiten. A. (Allianz Management Fähigkeiten) <ul style="list-style-type: none"> • "Allianz-Reife" – ein Modell, das die Fähigkeiten einer ganzen Unternehmung beschreibt Gemeinsames Problemlösen: Die Sieben Elemente <ul style="list-style-type: none"> • Teilnehmer lernen, Probleme partizipativ zu lösen und das Vokabular dazu Verständnis für, und Umgang mit, unterschiedlichen Wahrnehmungen <ul style="list-style-type: none"> • Einführung: Annahmen und Gesichtspunkte, Einfluss auf unser Verhalten B. (Entscheidungsfindung in einer Allianz) <ul style="list-style-type: none"> • Einführung in das DICN Modell
(20 min)	Pause
16:20-16:40	Fallbeispiel: Vorbereitung <ul style="list-style-type: none"> • Einführung aufgrund der gezeigten Methodik • Teilnehmer bereiten sich systematisch auf die Besprechung vor
16:40-17:00	Fallbeispiel: Durchführung <ul style="list-style-type: none"> • Teilnehmer erarbeiten in kleinen Gruppen Lösungen
17:00-17:20	Fallbeispiel: Besprechung <ul style="list-style-type: none"> • Ist Vorbereitung nützlich? Anwendung der Methoden? • Teilnehmer machen sich Notizen für anstehende betriebliche Diskussionen/Verhandlungen
17:20-17:30	Zusammenfassung <ul style="list-style-type: none"> • Heute gelerntes im Rückblick • Was nimmt der Teilnehmer für sich "nach Hause"? Feedback/Teilnahmebestätigung
17:30	Ende

*A oder B (Teilnehmer können Zeitallokation mitbestimmen)

Anmeldung

Workshop 2: Wertschöpfung aus Lizenzen 1. Dezember 2016, Bremen

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

Bitte in **DRUCKBUCHSTABEN** ausfüllen:

- Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 2: „Wertschöpfung aus Lizenzen“ am 1. Dezember 2016 in Bremen an:

Titel, Vorname: Nachname:

Funktion: Abteilung:

Firma:

Straße: PLZ: Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail:

- Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 1. Dezember 2016 ab 12:00 Uhr im MARITIM Hotel in Bremen teil.

Kosten: € 200,-- plus MwSt. Kursgebühr. Diese beinhaltet Getränke und Snacks während des Kurses, eine Dokumentation des Workshops sowie eine Teilnahmebescheinigung.

Zahlung: Nach Rechnungserhalt Überweisung an den PLCD unter Kennwort „Workshop 02-2016“ auf Konto Nr. 55 55 065 00, IBAN: DE58 3707 0060 0555 5065 00, BLZ: 370 700 60, BIC (Swift-Code): DEUTDEDKXXX, Deutsche Bank AG, Koeln, Andreaskloster, An den Dominikanern, 50668 Koeln, Deutschland (Germany) bis spätestens 25.11.2016. Bitte Rechnungsnummer auf Überweisung angeben.

Tagungsort: MARITIM Hotel Bremen

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 11. November 2016 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