

## Workshop 2

### The Financial Evaluation of Licensing Deals

---

#### Highlights

- Unlock your knowledge & Inspire you
- Discuss the value of Valuations
- Practice NPV's and understand it
- Make better deals-  
Have fun

#### Verteiler

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

#### Termin

- 30.11.2017  
14:00 – 17:30 Uhr
- HILTON Hotel  
Mainz

## Workshop 2

# The Financial Evaluation of Licensing Deals

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2017 in Mainz bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 30. November von 14.00 Uhr bis 17.30 Uhr einen Workshop „The Financial Evaluation of Licensing Deals“ an.

**Description:** This Seminar has the objective to sharpen participant's knowledge and to apply financial valuation skills in helping to navigate every stage of licensing deal. The NPV is the gold standard in the valuation of licensing deals, but presents many challenges for both parties at the negotiation table. As you will experience throughout the seminar, valuations are as much about psychology, reflecting on the other parties interest, as solid financial modelling. The learning effect will result from the case studies to be worked on as well as from the interaction with the seminar participants. You will be surrounded by Business Development Executives and great thinkers from public, private, Biotech, Generics as well as R&D driven Pharmaceutical companies and benefit greatly from discussing with them. As a result, you and your team will be enabled to apply your knowledge directly to your daily work, business planning and negotiation preparation.

### Programme focus

- Dig into NPV and valuation basics
- Discuss non-financial factors impacting valuations
- Practice the application of financial factors in case studies
- Deal with Peak Sales, Cost & Time to Market and patent life cycles
- Understand Internal Rate of Return, Economic value add, Market value add
- Structure payment terms, up-fronts, milestone payments, royalties
- Apply practical tips and tricks for financial modelling and decision trees
- Link licensing valuations with corporate portfolio management strategy

### Experienced Faculty – Dr. Klaus Maleck, MBA

During his 25 years in the Life Science industry, Klaus has been responsible for value-based management of many licensing deals, acquisitions and investment decisions. He worked at Novartis, McKinsey, the ratiopharm group and Evotec in leading positions. Currently, he is CEO at TETEC AG, a company within the B.Braun Melsungen group. He has been teaching valuation and finance for more than 20 years at various institutions, such as the University of Mannheim and the University of Birmingham, and has been lecturing the module “financial evaluation of licensing deals” of the PLCD BD course since 2003. Klaus holds a PhD in biochemistry and a master degree in business administration. This seminar is a no finance seminar. It is a practitioner's perspective on licensing valuations and addresses issues that arise in day-to-day licensing deals.

Der Workshop findet im The Westin Hotel in Leipzig statt. Ein Anmeldeformular für den Workshop ist angefügt. Um einen möglichst großen Nutzen für die Teilnehmer zu erzielen und effiziente Diskussionen zu ermöglichen, ist die Anzahl der Teilnehmer am Workshop auf 15 Personen beschränkt.

## Anmeldung

### Workshop 2: The Financial Evaluation of Licensing Deals 30.11.2017, HILTON Hotel Mainz

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

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

- Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 2: „The Financial Evaluation of Licensing Deals“ am 30.11.2017 in Mainz an:

Titel, Vorname: ..... Nachname: .....

Funktion: ..... Abteilung: .....

Firma: .....

Straße: ..... PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... Fax: .....

E-Mail: .....

- Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 30.11.2017 in HILTON Hotel in Mainz

**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 02-2017“ auf Konto 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 27. November 2017. Bitte Rechnungsnummer auf Überweisung angeben.

**Tagungsort:** HILTON Hotel, Rheinstrasse 68, 55116 Mainz

#### 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 18. Oktober 2017 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