

# HERBSTTAGUNG

03.-04.12.2020, HILTON DRESDEN  
AGENDA

## Donnerstag, 3. Dezember 2020; HILTON Dresden

- 14.00 – 17.30** Workshops 1, 2, 3, 4  
**18.00 – 18.45** Talking Tables  
**18.45** Treffen in der Lobby des HILTON Dresden  
**18.50** Bustransfers zum Lingnerschloss  
**19.15** Chat at the fireside: Weihnachtsmarkt auf den Lingnerschen Terrassen im Lingnerschloss, Bautzner Straße 132, 01099 Dresden  
**22.30 – 24.00** Bustransfers zum HILTON Dresden

## Freitag, 4. Dezember 2020; HILTON Dresden

- 09.00 – 09.45** Mitgliederversammlung des PLCD e.V.
- 09.45 – 10.30** „Integrating Market Access and Business Development: why it delivers better results“  
Dr. Manfred Caesar, Principal Consultant Market Access  
Alexandra Wollersheim, Consultant Business Development, Staatz Business Development & Strategy, München
- 10.30 – 11.15** „Global Market Trends“  
Dr. Frank Wartenberg, President Central Europe, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG, Frankfurt
- 11.15 – 11.45** PAUSE
- 11.45 – 12.30** „Kartellrechtliche Fallstricke bei Kooperationsverträgen – Grundwissen für BD&L“  
Dr. Alexander Oehmichen, Partner, Oehmichen Rechtsanwälte PartG mbB, Bad Vilbel
- 12.30 – 13.15** „Good Partnering Practice (GPP) Initiative from Swiss HLG“  
Dr. Francesca Lianza, PhD MBA, Consultant, Basel, Schweiz
- 13.15** LUNCH

## SPONSORS

### GOLD



### BRONZE





# Mitgliederversammlung

**Pharma-Lizenz-Club Deutschland e.V.**

**4. Dezember 2020**

**Hilton Hotel Dresden**

**An der Frauenkirche 5, 01067 Dresden**

## **TAGESORDNUNG**

**Freitag,  
04.12.2020**

09:00 – 09:05	<b>Eröffnung durch die Vorsitzende</b>
09:05 – 09:20	<b>Bericht des Vorstands</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Geschäftsjahr 2018</li><li>- Geschäftsjahr 2019</li><li>- PLCD-Seminare</li><li>- PLCD-Frühjahrstagungen</li><li>- PLCD-Herbsttagungen</li><li>- PLCD/CPhI-Meeting</li><li>- XIV. IPLS 2018, Montreux</li><li>- XV. IPLS 2019, Paris</li></ul>
09:20 – 09:30	<b>Bericht der Kassenprüfer</b> Entlastung des Vorstands
09:30 – 09:40	<b>Wahl des Vorstands</b> Wahl der Kassenprüfer
09:40 – 09:45	Beschlussfassung über vorliegende Anträge

# Workshop 1

## Manufacturing & Supply Agreements

---

### Highlights

- Bedeutung und Verwendung von Incoterms
- Laufzeit – Konsequenzen der Beendigung
- Konsequenzen bei verspäteter Lieferung oder Nichtlieferung
- Beistellung von Material
- Fallbeispiele

### Verteiler

- Lizenz-Manager
- Business Development Manager
- Verantwortliche für Verträge
- Geschäftsführer

### Termin

- 03.12.2020  
14:00 – 17:30 Uhr
- HILTON Hotel  
Dresden

## Manufacturing & Supply Agreements

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2020 in Dresden bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 3. Dezember von 14.00 Uhr bis 17.30 Uhr einen Workshop „*Manufacturing & Supply Agreements*“ an.

Der Workshop steht in einer Reihe bereits gehaltener Workshops zum Thema Kooperationsverträge in der Life-Science-Industrie. Der aktuelle Workshop konzentriert sich auf einen Vertrag zur Regelung der Herstellung und der Lieferung eines Fertigarzneimittels. Schwerpunkte im Workshop werden unter anderem die Laufzeiten und die Konsequenzen bei einer Beendigung des Vertrags, sowie die Besprechung von Incoterms sein, z.B. die Bedeutung einzelner Incoterms und ihre Auswirkungen auf den Vertrag. Im Workshop werden außerdem mit den Teilnehmern einzelne Fallbeispiele aus der Praxis bearbeitet und diskutiert.

Gleichzeitig wird das bereits bestehende Wissen zur Vertragsgestaltung in Diskussion mit dem Referenten und den anderen Kollegen erweitert und vertieft.

Für die Teilnahme an diesem Workshop ist die Teilnahme an vorherigen Workshops zu Kooperationsverträgen jedoch keine Voraussetzung.

Referent im Workshop ist Dr. Alexander Oehmichen (Oehmichen Rechtsanwälte), der jahrelange Erfahrungen bei Gestaltung von Manufacturing & Supply Agreements hat - unter anderem als Leiter der Rechtsabteilung der STADA Arzneimittel AG, später als Vorstand und heute als selbständiger Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei.

Das Workshopangebot wendet sich an Teilnehmer, die in ihrer beruflichen Praxis bereits erste Erfahrungen in der Gestaltung von Verträgen haben.

## Manufacturing & Supply Agreements

### Anmeldung bitte mailen an: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de)

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

- Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 1: „Manufacturing & Supply Agreements“ am 3. Dezember 2020 im HILTON Dresden an:

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

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

Firma: .....

Straße: ..... PLZ: ..... Ort: .....

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

E-Mail: .....

- Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 03.12.2020 ab 12:00 Uhr im HILTON Dresden teil.

**Kosten:** € 370,00 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 01-2020“ auf das PLCD-Konto: IBAN: DE30370501981934324599, BIC (Swift-Code): COLSDE33XXX, Sparkasse KoelnBonn, Hahnenstr. 57, 50667 Köln, Deutschland (Germany) bis spätestens 15.11.2020.

**Tagungsort:** HILTON Hotel Dresden, An der Frauenkirche 5, 01067 Dresden

**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 Sie dieses Formblatt bis zum 12. November 2020 an:**

Pharma Lizenz Club Deutschland e.V. | Geschäftsstelle | Stefan Luzar | Argelanderstrasse 130 | 53115 Bonn |  
Telefon: +49 (0)228 – 24 23 546 | E-Mail: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de) | <https://plcd.de>

## Workshop 2

Die Kunst erfolgreich zu verhandeln – auch mit schwierigen Partnern.

### Highlights

- Einblick in unterschwellige Faktoren, die *immer* mitverhandelt (aber selten ausgesprochen) werden
- Strategien, um unkooperative Verhandlungspartner/innen auf Ihre Seite zu ziehen
- Betrachtung von Unterschieden in der sog. ‚Gender-Kommunikation‘
- Hoher Anschauungs- und Unterhaltungswert durch Film- und Fallbeispiele

### Verteiler

- Firmeninhaber
- Vorstände
- Geschäftsführer
- Führungskräfte
- Verkäufer
- Vertrieb

### Termin

- 03.12.2020  
14:00 – 17:30 Uhr
- HILTON Hotel,  
Dresden

## Workshop 2

# Die Kunst erfolgreich zu verhandeln – auch mit schwierigen Partnern

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2020 in Dresden bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 3. Dezember von 14.00 Uhr bis 17.30 Uhr einen Workshop „**Die Kunst erfolgreich zu verhandeln – auch mit schwierigen Partnern**“ an.

Referentin im Workshop ist: Anja Henningsmeyer.

Dieser Workshop hilft Ihnen, ein vertieftes Verständnis für unterschwellige Faktoren der Verhandlungskommunikation zu gewinnen.

- Wie funktioniert unsere Wahrnehmung, auf der wir in Verhandlungen Argumentationen und Interpretationen aufbauen?
- Welche Strategien gibt es, um auch unkooperative Verhandlungspartner/innen auf seine Seite zu ziehen?

Ein entscheidendes Thema dabei sind unterschiedliche Kommunikationsweisen zwischen den Geschlechtern.

- Verhandeln Männer und Frauen unterschiedlich?
- Wie gehen Sie sinnvoll mit unterschiedlichen Kommunikationsweisen um, damit Sie sich auch in schwierigen Gesprächen gut positionieren?

Ein Verhandlungsworkshop mit hohem Anschauungs- und Unterhaltungswert: Film- und Fallbeispiele schärfen Ihren Blick für die entscheidenden Faktoren, die Sie *immer* mit verhandeln – die aber selten ausgesprochen werden.

----

**Anja Henningsmeyer** ist seit 2008 Geschäftsführerin der hessischen Film- und Medienakademie, dem Netzwerk der 13 staatlichen hessischen Hochschulen (hFMA). Sie gibt bundesweit an Hochschulen und in Unternehmen Seminare zu Themen der gelingenden beruflichen Kommunikation: *Verhandeln, Präsentieren, Netzwerken*. Sie ist zertifizierte Verhandlungsführerin, Autorin des Buches „*Denn Sie wissen, was Sie tun. Wie Frauen erfolgreich verhandeln.*“ (Campus Verlag, Frankfurt) und ehrenamtliche Richterin am Amtsgericht Frankfurt.

Um einen möglichst großen Nutzen für die Teilnehmer zu erzielen und effiziente Diskussionen zu ermöglichen, ist die Anzahl der Teilnehmer am Workshop auf 22 Personen beschränkt.

## Die Kunst erfolgreich zu verhandeln – auch mit schwierigen Partnern

Anmeldung bitte mailen an: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de)

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

- Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 2 an: „Die Kunst erfolgreich zu verhandeln - auch mit schwierigen Partnern“ am 3. Dezember 2020 in Dresden

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

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

Firma: .....

Straße: ..... PLZ: ..... Ort: .....

Telefon: ..... E-Mail .....

- Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 3. Dezember 2020 ab 12:00 Uhr im HILTON Hotel Dresden teil.

**Kosten:** € 650,- 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 02-2020“ auf das PLCD-Konto: IBAN: DE30370501981934324599, BIC (Swift-Code): COLSDE33XXX, Sparkasse KoelnBonn, Hahnenstr. 57, 50667 Köln, Deutschland (Germany) bis spätestens 15.11.2020.

**Tagungsort:** HILTON Hotel Dresden, An der Frauenkirche 5, 01067 Dresden

### 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 Workshopgebühr (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 Sie dieses Formblatt bis zum 12. November 2020 an:**

Pharma Lizenz Club Deutschland e.V. | Geschäftsstelle | Stefan Luzar | Argelanderstrasse 130 | 53115 Bonn | Telefon: +49 (0)228 – 24 23 546 | E-Mail: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de)

## Workshop 3

Leben ist verhandeln! Erfolgreich verhandeln und Ziele beruflich und persönlich sicher erreichen

### Highlights

- Praxisnah und proaktiv
- Ziele und Interessen erfolgreich behandeln und durchsetzen
- Verhandlungen richtig vorbereiten
- Strukturieren der Verhandlungssituation
- Erfolgreich „Nein“ sagen
- Umgang mit Problemfällen
- Diskussion zu aktuellen Erfahrungen der Teilnehmer

### Verteiler

- Lizenz-Manager
- Business Development Manager
- Verantwortliche für Verträge
- Geschäftsführer

### Termin

- 03.12.2020  
14:00 – 17:30 Uhr
- HILTON Hotel,  
Dresden

## Workshop 3

### Leben ist verhandeln! Erfolgreich verhandeln und Ziele beruflich und persönlich sicher erreichen

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2020 in Dresden bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 3. Dezember von 14.00 Uhr bis 17.30 Uhr einen Workshop „Leben ist verhandeln! Erfolgreich verhandeln und Ziele beruflich und persönlich sicher erreichen“ an.

Referent im Workshop ist: Klaus H. Kober, Managementberatung, Rheinmünster

Dieser Praxisworkshop richtet sich an Mitarbeiter aus dem Bereich Business Development der Pharmaindustrie. Unter dem Motto „Leben ist verhandeln“ erfahren Sie in praxisnaher und proaktiver Weise, wie Sie Ihre Ziele und Interessen erfolgreich verhandeln und durchsetzen können.

Erfahren Sie

- Wie Sie ihre Verhandlungen und Gespräche richtig vorbereiten
- Verhandlungssituationen gut strukturieren und proaktiv steuern
- Erfolgreich „NEIN SAGEN“

Wesentliche Inhalte des Workshops

- Was ist überhaupt Erfolg, bzw. wann bin / war ich erfolgreich?
- Die Bedeutung der „Beziehungsebene“ für den Verhandlungserfolg
- Lernen Sie zu unterscheiden zwischen Beziehung und Beziehungsproblemen einerseits sowie Sache und Sachproblemen andererseits
- Wie gehe ich mit „Problemfällen“ um
- Wie sage ich erfolgreich NEIN
- Proaktive Workshop-Gestaltung durch Diskussion und Erfahrungsaustausch zu aktuellen Erfahrungen der Teilnehmer

Klaus H. Kober ist Inhaber einer internationalen Managementberatung. Sein Arbeitsschwerpunkt liegt seit 20 Jahren in der Schnittstelle von Wissenschaft Gesundheitswirtschaft und Politik. Als Generalist begleitet er Unternehmen der Gesundheitswirtschaft vor allem in den Bereichen Market Access und Policy Affairs. Er hat sich aber auch als CRO von distressed Unternehmen bewährt. Verhandeln unter schwierigsten Voraussetzungen gehört zu seinem beruflichen Alltag.

Der Workshop findet im HILTON Hotel in Dresden 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 24 Personen beschränkt.

## Leben ist verhandeln! Erfolgreich verhandeln und Ziele beruflich und persönlich sicher erreichen

### Anmeldung bitte mailen an: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de)

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 3: „Leben ist verhandeln! Erfolgreich verhandeln“ am 3. Dezember 2020 in Dresden an:

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

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

Firma: .....

Straße: ..... PLZ: ..... Ort: .....

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

E-Mail: .....

Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 3. Dezember 2020 ab 12:00 Uhr im HILTON Hotel in Dresden teil.

**Kosten:** € 370,00 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 03-2020“ auf das PLCD-Konto: IBAN: DE30370501981934324599, BIC (Swift-Code): COLSDE33XXX, Sparkasse KoelnBonn, Hahnenstr. 57, 50667 Köln, Deutschland (Germany) bis spätestens 25.11.2020.

**Tagungsort:** HILTON Hotel Dresden, An der Frauenkirche 5, 01067 Dresden

**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 Sie dieses Formblatt bis zum 12. November 2020 an:**

Pharma Lizenz Club Deutschland e.V. | Geschäftsstelle | Stefan Luzar | Argelanderstrasse 130 | 53115 Bonn |  
Telefon: +49 (0)228 – 24 23 546 | E-Mail: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de) | <https://plcd.de>

## Workshop 4

### 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

- 03.12.2020  
14:00 – 17:30 Uhr
- HILTON Hotel  
Dresden

## WORKSHOP 4

# The Financial Evaluation of Licensing Deals

Im Rahmen seiner Herbsttagung 2020 in Dresden bietet der Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) – als separate Veranstaltung vor Beginn der eigentlichen Tagung - am Donnerstag, den 3. Dezember 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 Manchester, 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 HILTON Hotel in Dresden 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.

# Workshop 4: The Financial Evaluation of Licensing Deals 3. Dezember 2020, HILTON Hotel Dresden

## Anmeldung bitte mailen an: [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de)

Bitte in DRUCKBUCHSTABEN ausfüllen:

- Hiermit melde ich mich für den PLCD-Workshop 4: „The Financial Evaluation of Licensing Deals“ am 03.12.2020 im HILTON Hotel in Dresden an:

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

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

Firma: .....

Straße: ..... PLZ: ..... Ort: .....

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

E-Mail: .....

- Ich nehme am Business-Workshop-Lunch am 03.12.2020 im HILTON Hotel in Dresden teil

**Kosten:** € 370,-- 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 04-2020“ auf das PLCD-Konto: IBAN: DE30370501981934324599, BIC (Swift-Code): COLSDE33XXX, Sparkasse KoelnBonn, Hahnenstr. 57, 50667 Köln, Deutschland (Germany) bis spätestens 15.05.2020.

**Tagungsort:** HILTON Hotel Dresden, An der Frauenkirche 5, 01067 Dresden

### 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 12. November 2020 an:

Pharma Lizenz Club Deutschland e.V. | Geschäftsstelle | Stefan Luzar | Argelanderstrasse 130 | 53115 Bonn |  
Telefon: +49 (0)228 – 24 23 546 | [stefan.luzar@plcd.de](mailto:stefan.luzar@plcd.de) | <https://plcd.de>



# Sponsoring with the PLCD

- Enhance visibility
- Form Networks
- Start Interaction

V10/2018



[www.plcd.de](http://www.plcd.de)

[info@plcd.de](mailto:info@plcd.de)

With 600 permanent members the Pharma-Lizenz-Club Deutschland (PLCD) is one of the largest and most active pharmaceutical business development networks in the world.

Since 1999 and with a distinct focus on licensing and M&A, the PLCD became the key platform for business development managers and executives in Germany to meeting, sharing networking.

Twice yearly our members get actively together to catch-up, to participate in peer to peer seminars, round table discussions and to participate plenary session. Most of the decision- and deal makers in Germany meet and greet here. Many collaboration deals, co-marketing and co-promotions, acquisitions and divestitures were initiated at one of the PLCD meeting.

Key to success in business development is to know and to be known, to recognize and to be recognized as potential partner for a dealmaking. That's why developing own networks is important. Therefore the PLCD provides the ideal environment to meet your deal partners of tomorrow and to grow your networks.

Sponsoring at the PLCD – boost your network. Today.



## Why sponsoring the PLCD?

1. Get visible and recognized with business development executives and decision makers to create an opportunity for personal follow-up
2. Use the platform to communicate your company objective, products or services or image to everybody
3. Stay on top of mind by leaving an impression due to active engagement in the conference and the program



## Sponsoring tools

**One concept in every sponsoring category**

### **1. „Information dropping“**

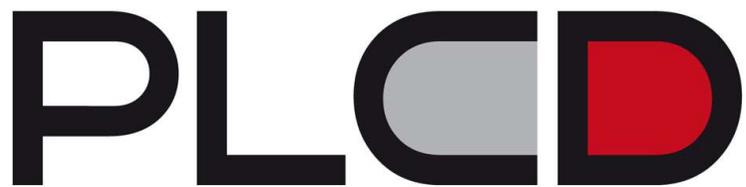
Make your company information available, visible and distribute it with the conference materials

### **2. Mentioning and visibility**

Mentioning of the sponsors during the evening event „chat at the fireside“ and the main plenary session „colored Batches“ for the sponsors representatives for constant visibility throughout the event from beginning to the end

### **3. Engagement**

Interview with the Gold sponsor during the main plenary session for highest possible visibility and recognition



PHARMA LIZENZ CLUB DEUTSCHLAND

# Sponsoring opportunities / Costs

Where at the PLCD meeting?	Description	GOLD	SILVER	BRONZE	Objective
<b>EURO + VAT</b>		<b>4.000,00</b>	<b>2.000,00</b>	<b>500,00</b>	
Booth	Heightened visibility. Exposure to your target market	X			Visibility
Reception desk & batch pick up	Flyer pick up with the conference pack	X	X	X	Information
Talking Tables	Colored batches indicate the role as a sponsor and make the sponsor team stick out from the main audience	X	X	X	Visibility
Chat at the fireside	Mentioning of the company name, name of the sponsors representative in hirarchical order by one of the PLCD Board Members	X	X	X	Visibility
Chat at the fireside	Colored batches indicate the role as a sponsor	X	X	X	Visibility
Main plenary session	Colored batches indicate the role as a sponsor	X	X	X	Visibility
Main plenary session	"Talk 2 me box"	X	X		Direct contact
Main plenary session	Drop advertising material at the attendies desk (pen, flyer, etc.)	X	X		Information
Main plenary session	Mentioning of the sponsors company name and read out of a prepared company statement/objective at beginning of the main session	X	X	X	Visibility
Main plenary session	Interview between the lectures; 5 min re industry relevant topics; 3 prepared questions moderated by PLCD, answered by sponsor	X			Visibility



Pharma Lizenz Club Deutschland e.V.  
Argelanderstrasse 130  
53115 Bonn | Germany  
Phone: +49 228 24 23 546  
Mail: [info@plcd.de](mailto:info@plcd.de) | Web: [www.plcd.de](http://www.plcd.de)

## **Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare und Tagungen/Workshops (PLCD-Event Paket) des Pharma Lizenz Clubs Deutschland e.V. (PLCD)**

1. Anmeldung
  - a. Eventanmeldung  
Die Anmeldung zu einem Seminar oder einer Tagung oder einem Workshop (PLCD-Event Paket) erfolgt, indem der Vertragspartner den Vordruck ausfüllt und an den PLCD übermittelt. Die Anmeldung ist ein unwiderrufliches Vertragsangebot des Vertragspartners an den PLCD, an das der Vertragspartner bis zu Beginn des PLCD-Event Pakets gebunden ist.
  - b. Vertragsinhalt  
Wesentliche Bestandteile des Vertrags sind das Anmeldeformular und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Im Falle der Nichtübereinstimmung gelten die Regelungen in der genannten Reihenfolge.
  - c. Einbeziehung der Vertragsbedingungen  
Mit der Übermittlung des Anmeldeformulars erkennt der Vertragspartner die Allgemeinen Geschäftsbedingungen als verbindlich an. Er hat dafür einzustehen, dass auch die Teilnehmer, für die er die Anmeldung vornimmt, den gesamten Vertrag erhalten.
2. Vertragsschluss/Vertragspartner
  - a. Vertragsschluss  
Über die Annahme des Angebotes gemäß Ziffer 1.a entscheidet der PLCD durch eine Anmeldebestätigung per Email. Erst mit Übermittlung der Anmeldebestätigung per Email kommt ein Vertrag zwischen dem PLCD und dem Vertragspartner zustande.
  - b. Vertragspartner  
Vertragspartner sind der PLCD und der im Anmeldeformular bezeichnete Vertragspartner. Bucht der Vertragspartner das PLCD-Event Paket für einen Kunden und/oder sonstigen Dritten, hat der Vertragspartner den Kunden von allen vertraglichen Pflichten einschließlich dieser AGB in Kenntnis zu setzen. Gegenüber dem PLCD bleibt der Vertragspartner für die Erfüllung aller Pflichten, die dem Vertragspartner nach diesem Vertrag obliegen, verantwortlich.
3. Eventpreise, Zahlungsbedingungen
  - a. Eventpreise  
Der auf dem Anmeldeformular angegebene Eventpreis ist bindend und versteht sich jeweils zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer.
  - b. Fälligkeit  
Der Eventpreis ist sofort nach Rechnungserhalt unter Angabe des Namens des Vertragspartners und der Rechnungsnummer auf eines der auf der Anmeldebestätigung angegebenen Konten des PLCD zu zahlen.
  - c. Abtretung, Aufrechnung  
Die Abtretung von Forderungen gegen den PLCD ist ausgeschlossen. Die Aufrechnung von Forderungen ist nur mit unstreitigen oder rechtskräftig festgestellten Gegenforderungen zulässig.
  - d. Beanstandungen  
Beanstandung der Rechnung können nur berücksichtigt werden, wenn sie innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungserteilung schriftlich gegenüber dem PLCD erfolgen.

## **Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare und Tagungen/Workshops (PLCD-Event Paket) des Pharma Lizenz Clubs Deutschland e.V. (PLCD)**

4. Haftung
  - a. Der PLCD haftet in voller Höhe für Schäden, die durch vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten des PLCD oder ihrer gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen verursacht wurden.
  - b. Der PLCD haftet dem Grunde nach bei jeder Verletzung wesentlicher Vertragspflichten. Wesentlich sind solche Vertragspflichten, deren Einhaltung für die Erreichung des Vertragszwecks von besonderer Bedeutung ist (Kardinalpflichten). Bei Verletzung von Kardinalpflichten ist - soweit nicht ein Fall von Ziffer 4.a vorliegt - die Haftung der Höhe nach auf solche Schäden begrenzt, mit deren Entstehung bei Verträgen der vorliegenden Art typischerweise gerechnet werden muss.
  - c. Die Haftungsbeschränkung nach Ziffer 4.a bis 4.b gelten nicht bei einer Haftung für das Fehlen zugesicherter Eigenschaften, eine Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz sowie eine Haftung bei Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.
5. Absage, Nichtteilnahme des Teilnehmers, Rücktritt des PLCD, Programmänderungen
  - a. Absage, Nichtteilnahme des Teilnehmers  
Der Eventpreis ist auch dann in voller Höhe zu bezahlen, wenn der Vertragspartner die Teilnahme absagt oder der angemeldete Teilnehmer ohne eine solche Absage an dem gebuchten Event nicht teilnimmt.
  - b. Rücktritt des PLCD e.V.  
Der PLCD ist zum Rücktritt berechtigt, wenn das gebuchte Event aus Gründen, die der PLCD nicht zu vertreten hat, nicht stattfindet. Insbesondere ist der PLCD zum Rücktritt berechtigt, wenn die Durchführung eines gebuchten Events zwar weiterhin rechtlich möglich ist, aber gewichtige medizinische Gründe (z.B. die Verhinderung von Pandemien) oder sonstige gewichtige Gründe (z.B. eine Gefährdung der Sicherheit der Teilnehmer) es aus Sicht des PLCD erforderlich erscheinen lassen, die Veranstaltung abzusagen. Bei der Entscheidung über die Absage der Veranstaltung wird der PLCD das Interesse des Teilnehmers an der Durchführung gebührend berücksichtigen. Schadensersatzansprüche des Teilnehmers sind in diesem Falle ausgeschlossen.
  - c. Programmänderungen  
Der PLCD behält sich inhaltlich Abweichung des Programmablaufs vor, sofern diese nicht wesentlich sind und den Gesamtinhalt des Event Paketes nicht wesentlich beeinträchtigen.
6. Höhere Gewalt
  - a. Ausfall des Events
  - b. Kann der PLCD aufgrund eines Umstandes, den weder der PLCD e.V. noch der Teilnehmer zu vertreten hat, die Veranstaltung nicht abhalten, so entfällt der Anspruch auf die Teilnehmergebühr. Der PLCD kann jedoch dem Teilnehmer bei ihm in Auftrag gegebenen Arbeiten in Höhe der entstandenen Kosten in Rechnung stellen, wenn nicht Teilnehmer nachweist, dass das Ergebnis der Arbeiten für ihn nicht von Interesse ist. Gleiches gilt, wenn die Durchführung einer Veranstaltung zwar weiterhin rechtlich möglich ist, aber gewichtige medizinische Gründe (z.B. die Verhinderung von Pandemien) oder sonstige gewichtige Gründe (z.B. eine

## **Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare und Tagungen/Workshops (PLCD-Event Paket) des Pharma Lizenz Clubs Deutschland e.V. (PLCD)**

Gefährdung der Sicherheit der Teilnehmer) es aus Sicht des PLCD erforderlich erscheinen lassen, die Veranstaltung abzusagen.

c. **Begonnenes Event**

In den Fällen der beiderseitig nicht zu vertretenden Unmöglichkeit, entfällt ein Rückerstattungsanspruch des Vertragspartners, wenn das Event bereits begonnen hat und nur zu einem verhältnismäßig geringen Teil nicht durchgeführt wurde. In dem übrigen Fällen kann der Teilnehmer den Eventpreis angemessen mindern, wobei hinsichtlich der Angemessenheit auch zu berücksichtigen ist, ob und inwieweit dem Teilnehmer Unterlagen übergeben wurden, welche für den Teilnehmer nützlich sind.

d. **Ersatzevent**

Der PLCD ist berechtigt, an Stelle eines vollständig oder teilweise abgesagten Events ein Ersatzevent mit im wesentlichen gleichen Themen an einem anderen Datum oder einem anderen Ort abzuhalten. Soweit der PLCD dem Teilnehmer die kostenlose Teilnahme am Ersatzevent anbietet, sind Erstattungsansprüche hinsichtlich des ursprünglichen Events ausgeschlossen, sofern der Teilnehmer keinen wichtigen Grund geltend machen kann, warum ihm die Teilnahme am Ersatzevent unzumutbar ist.

e. **Weitergehende Ansprüche**

Auch weitergehende Ansprüche gleich aus welchem Grunde gegen den PLCD in den Fällen der Ziffern 6.a und 6.b und 6.c sind ausgeschlossen.

7. **Datenschutz**

- a. Der PLCD erhebt, nutzt und verarbeitet Ihre personenbezogenen Daten für die Begründung, Durchführung und Abwicklung Ihres Vertragsverhältnisses mit dem PLCD. Ihre Daten werden im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften und ausschließlich zu den definierten Zwecken genutzt.

8. **Schlussbestimmungen**

a. **Schriftform**

Abweichungen vom Inhalt dieses Vertrags sowie Nebenabmachungen sind nur dann rechtsverbindlich, wenn sie vom PCD schriftlich bestätigt worden.

b. **Deutsches Recht**

Die gegenseitigen Rechte und Pflichten aus diesem Vertragsverhältnis und aus Anlass dieses Vertrages unterliegen dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

c. **Erfüllungsort und Gerichtsstand**

Erfüllungsort ist Bonn. Hat der beklagte Kaufmann oder eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder hat der Beklagte keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland, ist Gerichtsstand nach Wahl des Klägers Bonn oder der allgemeinen Gerichtsstand des Beklagten.

d. **Verjährung**

Ansprüche des Vertragspartners gegen den PLCD verjähren in 6 Monaten, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften dem entgegen zu stehen.

e. **Salvatorische Klausel**

Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein, so wird die Gültigkeit der übrigen Regelung hierdurch nicht berührt. Die unwirksame Bestimmung ist so abzuändern, dass der beabsichtigte Zweck erreicht wird.