

# Pharma Symposium 2009

Salesforce & Marketing Effectiveness  
am 1. und 2. Oktober 2009

Bundestagswahl

Wirtschaftskrise

Honorarreform

**Erfolgreich wachsen trotz  
veränderter Rahmenbedingungen.  
Wir bringen Sie auf Kurs!**

Franfurter Allgemeine  
**Stellenmarkt**  
 **FAZJOBNET**  
Samstags. Sonntags. Immer.

  
**sellxpert**

  
**direkt+online**  
Gesellschaft für Dialogmarketing

# Die Referenten



**Dr. Bodo R. V. Antonic, die kontur Marketing- und Vertriebsberatung**  
+ nach leitender Tätigkeit im Verkauf Berater, Interimsmanager und Coach + Verkaufsprozesse sowie Coaching und Moderation von Changeprozessen bilden seinen Arbeitsschwerpunkt + Pharma- bzw. medizintechnische Industrie sind sein Branchenschwerpunkt + Ziel ist eine gestiegene Verkaufsproduktivität, eine Verbesserung der Überlebensfähigkeit der Organisation im vertriebliehen B2B-Umfeld + Ausbildungshintergrund sind die Studien der Chemie, Physik, Medizin und BWL + als Dozent ist er an der HTW tätig



**Peter Augustin, Geschäftsführer, direkt + online GmbH**  
+ COO IT-Systemhaus (Medical PVS-Systeme) + CEO Healthcare Kommunikationszentrum + CEO Sales & Marketing direkt+online GmbH + Seit 1994 im Gesundheitsmarkt + Umfangreiche Healthcare-Markterfahrung – speziell in Marketing & Sales-Strategien + Operatives Case-Management mit interdisziplinärer Projekterfahrung



**Jörg Camp, Geschäftsführer, Marketing & Consulting**  
+ Studium der Wirtschaftswissenschaften + verschiedene Vertriebs- und Marketingpositionen u.a. bei IMS Health, MSD, Essex Pharma sowie Sanofi Winthrop + seit 2008 Unternehmensberater mit der Spezialisierung auf Vertrieb, Führung und Marketing im eigenen Unternehmen



**Walter Döring, Wirtschaftsminister Baden-Württemberg a.D.**  
+ nach Studium der Anglistik und Geschichte und anschl. Promotion zum Dr. phil. + bekleidete seit 1981 verschiedenste politische Ämter, u.a. Vorsitzender des baden-württembergischen FDP-DVP Landesverbandes und Mitglied im Bundespräsidium der FDP + 1996-2004 stellv. Ministerpräsident und Wirtschaftsminister des Landes BW + seit 2004 Lehraufträge an Fachhochschulen und selbstständiger Berater



**Dr. Georg Droschl, VP Produktmanagement, update software AG**  
+ verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Entwicklung und dem Produkt Management von Unternehmenssoftware + seine Dissertation hatte Software Requirements Engineering und Entwicklungsmethoden zum Inhalt + vor seiner Tätigkeit bei update war er bei einem Hersteller von Enterprise Content Management tätig + seit

2005 ist er für update software tätig und leitet das Produkt Management Team



**Morten Hjelmsø, Agnitio**  
+ is the founder and CEO of Agnitio, a company specialised in software solutions for marketing and sales force effectiveness + with more than 15 years in the industry he has a long experience in Closed Loop Marketing and the making sales strategies and digital presentation tools + his expertise covers innovative segmentation approaches and customised message development + during his time with Agnitio, he has developed solutions for a range of large international companies such as Boehringer-Ingelheim, Novartis, Novo Nordisk, MSD, Pfizer and many more + the latest years the focus has been on developing digital detailing solutions for the pharmaceutical industry



**Bastian Germershaus, Dipl.-Kaufmann**  
+ freiberuflicher Softwaredesigner und IT-Projektmanager für Siemens, EADS, Spitec u.a. + IT-Projektmanager direkt+online GmbH + CEO Information Technology direkt+online GmbH + Seit 1998 im Pharma-/Gesundheitsmarkt tätig + Umfangreiche Erfahrung im Healthcare-Markt, insbesondere im Bereich CRM sowie Adress- und Stellenmanagement + Strategische Beratungskompetenz in der Schnittstelle zwischen operativer Fragestellung und technischer Lösung



**Peter Marx, Head of Market Access Germany, Pfizer Deutschland GmbH**  
+ Studium der Volkswirtschaftslehre + Wissenschaftliche Tätigkeit an der Universität GH-Siegen + 1992-1995 Referatsleiter beim Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. (BPI) + 1998-2001 Referent Public Affairs Pfizer GmbH, Karlsruhe + 2001-2004 Leiter Healthcare Management + 2004-2006 Director Healthcare Management, Prokura + 2006-2009 Director Policy Affairs, Pfizer Deutschland GmbH



**Markus Mingers, Rechtsanwalt, Trainer und Coach im Bereich Leadership**  
Langjährige Trainingserfahrungen von Führungskräften namhafter Wirtschaftsunternehmen, sowie selbst Führungskraft



**Reiner Leithner, Geschäftsführer der Leithner IT & Business Services**  
+ von 1998 bis 2000 bei der update sales GmbH in Wien im Customer Support tätig + danach wechselte er in die Pharmabranche + zu Azupharma als CRM Projektleiter +

2003 gründete er die Leithner IT & Business Services GmbH mit Schwerpunkt CRM in der Pharmabranche + zu seinen Referenzen zählen u.a. Actavis, Astra Zeneca, Boehringer Ingelheim, Dr. Peithner, Jenapharm sowie Mundipharma



**Dr. Solveig Salomon, Diplom-Chemikerin und Global Head Commercial Operations, BP, Sandoz International, Biopharmaceuticals**  
+ seit 1991 für die Pharmazeutische Industrie und seit 1998 in verschiedenen leitenden Positionen im Vertrieb, Marketing, in der Medizin und der Gesundheitspolitik bei Unternehmen wie Grünenthal, Janssen-Cilag, Amgen und MediGene tätig + als Global Head Commercial Operations, Biopharmaceuticals leitete sie zuletzt das Marketing, den Vertrieb und die Medical Affairs Abteilung für Biosimilars bei Sandoz International



**Sybille Queißer, Geschäftsführerin, sellxpert GmbH & Co. KG seit 2005**  
+ Approbierte Apothekerin & Außendienst, Training und Marketing bei Glaxo + Business Unit Direktorin bei Pharmadienleister Innovex + Gründung Pharmadienleister pharmexx



**Dr. Armin Volkmann, Leiter der Abteilung Gesundheitsmanagement, Takeda Pharma GmbH, Aachen**  
+ diesen Aufgabenbereich hat er seit 2007 federführend aufgebaut + nach Biologiestudium und einigen Jahren Forschungstätigkeit begann er 1994 als Pharmaberater bei Takeda Pharma + danach verschiedene Funktionen in Vertrieb und Marketing



**Hanno Wolfram, innov8 GmbH**  
+ 35 Jahre Berufserfahrung in Pharma + Stationen: Außendienst + Personal + Vertriebsleitung + Area Management Europa + Principal Management Consulting + EMEA + Inhaber Innov8 Software & Training GmbH + Schwerpunkt: Veränderung und Innovation



**Dr. Maja Schramm, Senior Produktmanagerin ZNS, Shire Deutschland, Köln**  
+ Biologiestudium in Bonn und anschließende Promotion in 2001 + Trainee Programm für Marketing und Vertrieb bei Aventis + 2003 Außendienst Aventis + 1 Jahr später wechselte sie ins Produktmanagement für Ästhetische Dermatologie und war hier für Sculptra/New Fill verantwortlich. In 2006 erfolgte der Wechsel zu Shire ins Produktmanagement der Dermatologie.

# Das Programm: Donnerstag, 01. Oktober 2009

>> 9:15 Frühstücksimbiss und Ausgabe der Tagungsunterlagen

>> 10:00 Begrüßung durch Sybille Queißer und Hanno Wolfram (Moderation)

>> 10:15 – 10:50  
Peter Marx, Pfizer  
**Thema:** Gesundheitsmarkt nach der Wahl – neue Herausforderungen für die Pharmaindustrie?

>> 10:50 – 11:30  
Hanno Wolfram, innov8 GmbH  
**Thema:** Außendienst – Nur teuer, oder auch wertvoll

>> 11:30 – 12:10  
Sybille Queißer, sellxpert  
**Thema:** Pharmadienstleister im Spannungsfeld zwischen alt und neu

>> 12:10 – 13:15 Mittagspause mit gemeinsamen Lunch

>> 13:15 – 14:00  
Jörg Camp und Dr. Solveig Salomon  
**Thema:** Biosimilars – ein neuer Markt? Wachstumschancen, Herausforderung für Original- und Generikaanbieter, Markteintrittsbarrieren

>> 14:00 – 14:40  
Peter Augustin, direkt + online GmbH  
**Thema:** Integrierte Marketing- und Vertriebskonzepte

>> 14:40 – 15:20  
Dr. Georg Droschl  
**Thema:** Analytisches und operatives CRM – eine Kombination, die sich rechnet! Eine Live-Präsentation mit Beispielen aus der Praxis

>> 15:20 – 15:40 Pause

>> 15:40 – 16:20  
N.N.  
**Thema:** Die Bedeutung von Assessment Centern im Personal Recruiting

>> 16:20 – 17:00  
Markus Mingers, Rechtsanwalt, Trainer und Coach im Bereich Leadership  
**Thema:** Exzellentes Leadership – Mit innovativen Strategien und Methoden zu mehr Leistung zum dauerhaften Erfolg

>> 17:00 – 17:40  
Walter Döring, Wirtschaftsminister Baden-Württemberg a.D.  
**Thema:** Deutschland nach der Wahl – Auswirkungen auf die Gesundheitspolitik

>> 17:40 – 18:10  
Offene Diskussion

>> 19:00  
Gemeinsames Abendessen

# Das Programm: Freitag, 02. Oktober 2009

>> 9:00 Begrüßung  
durch Dr. Bodo Antonic

>> 09:15 – 10:00  
Morten Hjelmsø  
**Theme:** If you could accurately profile your customers, would you sell more?

>> 10:00 – 10:50  
Dr. Maja Schramm  
**Thema:** Produkt Re-launch-  
zwischen Vergangenheit und  
Zukunft

>> 11:15 – 11:50  
Dr. Armin Volkmann  
**Thema:** Zusammenarbeit mit  
Ärztennetzen – Produktpositio-  
nierung und Aufgaben für den  
Außendienst

>> 11:50 – 12:30  
Bastian Germershaus  
**Thema:** Adressclearing – War-  
um und wie – die hohe Schule  
der modernen Stammdaten-  
pflege

>> 12:30 – 13:00  
Reiner Leithner,  
Leithner IT & Business Services  
**Thema:** Mehr Vertrieb, Effizi-  
enz und Gewinn durch einen  
mobilen Außendienst

>> 13:00  
Gemeinsames Mittagessen

>> 14:00 Ende der Veranstaltung



# Die Veranstaltung

Das Jahr 2009 steckt voller Veränderungen und Herausforderungen – für Sie und für Ihr Unternehmen.

Neue politische Rahmenbedingungen, die Wirtschaftskrise und die permanenten Änderungen im Gesundheitswesen verlangen nach neuen, effektiven Wegen für Vertrieb und Marketing.

Die Referenten des Pharma Symposiums 2009 sprechen konkret und praxisnah zu verschiedenen Themen der Pharmapolitik und den neuen Herausforderungen im Vertrieb und Marketing.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages haben Sie bei unserem Abendessen die Möglichkeit in entspannter Atmosphäre

mit den Referenten die Themen des Symposiums noch ausführlicher zu diskutieren.

## Termine:

Do., den 1. Oktober 2009, ab 9:30 Uhr bis

Fr., den 2. Oktober 2009 bis 14:00 Uhr

## Veranstaltungsort:

Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt am Main

## Teilnahmegebühr:

399,00 € pro Person, zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Im Preis inbegriffen: 2 Mittagessen, das Abendessen sowie Pausengetränke.

Informationen zur Anmeldung und alle weiteren Details finden Sie auf der Rückseite.



Frankfurter Allgemeine  
**Stellenmarkt**



Samstags. Sonntags. Immer.

# Die Details

## Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt € 399,00 pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind 2 Mittagessen, das Panel-Dinner sowie Pausengetränke.

## Anmeldung:

Sie können sich ganz einfach anmelden und auch ein Hotelzimmer buchen:

### 1) über unsere Homepage:

[www.anmeldung-sellxpert.de](http://www.anmeldung-sellxpert.de)

### 2) per Mail:

[info@anmeldung-sellxpert.de](mailto:info@anmeldung-sellxpert.de)

### 3) per Telefon:

+49 (0) 7251/321971 – 21

## Sponsoren

Das Pharma Symposium 2009 wird freundlich unterstützt von:

### Hauptsponsor:



**direkt+online**

*Gesellschaft für Dialogmarketing*

## Veranstaltungsorte:

### Pharma Symposium 2009

Frankfurter Allgemeine Zeitung  
Kongress-Bereich  
Hellerhofstraße 2-4  
60327 Frankfurt am Main

### Unterkunft und Abendessen

Hotel Maritim Frankfurt  
Theodor-Heuss-Allee 3  
60489 Frankfurt am Main  
[www.maritim.de](http://www.maritim.de)

**Stichwort:** „Pharma Symposium“

**Zimmer:** Preis pro Person und Nacht im EZ, inkl. Frühstück: € 155,00.

## Veranstaltungsorganisation:



**sellxpert**

sellxpert GmbH & Co. KG, Zeiloch 13,  
D-76646 Bruchsal, [info@sellxpert.de](mailto:info@sellxpert.de),  
[www.sellxpert.de](http://www.sellxpert.de)

## Stornierung:

Eine Stornierung ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich. Bei Nichterscheinen oder Stornierung außerhalb dieser Frist wird die volle Teilnahmegebühr fällig.

### Premiumsponsoren:



**Mental Solutions Group**  
GmbH



**Mercedes-Benz**

Niederlassung  
Mannheim-Heidelberg-Landau

**update**

**Frankfurter Allgemeine**  
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

**agnitio**