



Seminar

mit hochkarätigen Referenten aus USA

Erfolgreiche Geschäftsentwicklung im amerikanischen Markt

Für innovative medizintechnische Produkte gibt es in den USA fast unbegrenzte Möglichkeiten. Andererseits ist die Entwicklung und Markteinführung von Produkten in einem sich schnell ändernden Markt eine echte Herausforderung: Neue Technologien müssen durch die klinischen Prüfungen und behördlichen Genehmigungen gebracht werden, mit den Kostenerstattern muss ein guter Preis verhandelt werden und potenzielle Kunden müssen von den Vorteilen des eigenen Produktes überzeugt werden.

Das Seminar gibt einen Überblick über Chancen und Risiken des US-Marktes anhand von konkreten Beispielen. Am Nachmittag gibt es die Möglichkeit für Einzelgespräche mit den Referenten.

Freitag, 5. Februar 2010, 10.30-16.30 Uhr
Intercity Airport Hotel Frankfurt

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 begrenzt, die Teilnahmegebühr beträgt 95,00 Euro.
Anmeldung per beiliegendem Faxformular oder per eMail an seminar@t-c-group.de

Wir würden uns freuen, Sie in Frankfurt begrüßen zu dürfen.



Waldthausen & Associates, Inc.
Executive Search Consultants - Personalberatung



Agenda

10:00-10:30 Registration/Coffee

10:30-10:45 Introduction

Dr. Reinhard Merz, Director, European Operations, TCG, LLC

10:45-11:30 Strategies for the US Market

- Opportunity Assessment: Learn before you decide
- Market Trends in the US
- KOLs – your key to Market
- Establishing a Subsidiary

Dr. Robert Keefer, Principal, TCG, LLC

11:30-12:15 How to Manage Regulatory Issues and get FDA Approvals

- Various Filing methods
- Regulatory Strategy in Business plans
- Costs

Glenn Neumann, Director, Scientific Affairs, New World Regulatory Solutions

12:15-13:00 Mittagsbuffet

13:00-13:30 Impact of the US Healthcare Reform

- US healthcare reform status
- What will be the changes if the reform comes?
- What might be the consequences on my business?

Dr. Robert Keefer, Principal, TCG, LLC

13:30-14:00 Produktlaunch in den USA – ein Praxisbeispiel (Vortrag in deutscher Sprache)

- Ein Produkt – viele mögliche Strategien
- Der schrittweise Aufbau einer eigenen Organisation
- Worauf Sie achten müssen

Albrecht Windelband, CEO Abtswinder Naturheilmittel

14:00-14:15 Kaffeepause

14:15-15:00 US-Niederlassung: Kulturelle Unterschiede erkennen und nutzen

(Vortrag in deutscher Sprache)

- Motivation der Arbeitnehmer verstehen
- Background Checks
- Vertragsgestaltung

*Kurt Waldthausen, President Waldthausen Assoc Personalberatung
Honorarkonsul der Bundesrepublik Deutschland, North Carolina*

15:00-15:15 Zusammenfassung (in deutscher Sprache)

Dr. Reinhard Merz, Director, European Operations, TCG, LLC

15:15-16:30 Diskussion und Zeit für Einzelgespräche

Faxantwort

+49 (0)6221 27277

Technology Commercialization Group, LLC
Dr. Reinhard Merz
Bahnhofstraße 33
69115 Heidelberg

Sie können dieses Formular auch in einem
Fensterkuvert per Post an uns senden!

Seminar

Erfolgreiche Geschäftsentwicklung im amerikanischen Markt

5. Februar 2010, 10:30 - 16:30 Uhr, Intercity Airport Hotel, Frankfurt

- Ja, ich melde mich verbindlich für das Seminar „Geschäftsentwicklung in Nordamerika“ an.
- Ich bin leider verhindert, möchte aber gerne einen Termin für ein persönliches Gespräch vereinbaren.

Firma _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Name, Vorname _____

Durchwahl _____

Fax _____

eMail _____