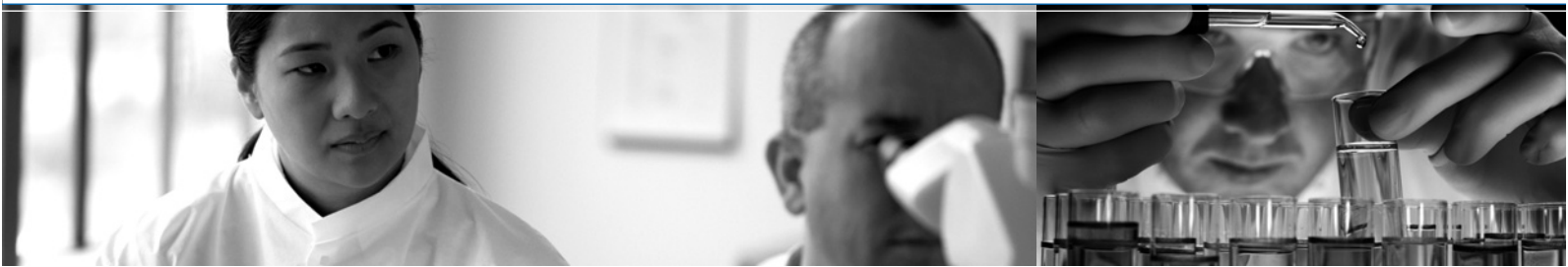


Case Study

CS.1

Kooperationsszenario von mittelständischem Pharmaunternehmen (MP) mit mittelständischem Biotechunternehmen (BU)



Situation

Mittelständische Pharmaunternehmen (MP) vertreibt in Deutschland zum Großteil me too Produkte mit Trend zur Selbstmedikation/Selbstzahler. Das ausländische Mutterunternehmen war früher Marktführer im Bereich Orthopädie. Die Produktpipeline ist jedoch nicht mehr ausreichend. Marketing und Vertrieb sind im Markt präsent und professionell geführt. Kontakte und Know how in

die Zielgruppe sind seit Jahren exzellent. Mittelständische Biotechunternehmen (BU) war börsennotiert und dann insolvent. Das daraus entstandene Nachfolge-Unternehmen konzentriert sich auf den Bereich Orthopädie mit einem innovativen Produkt. Der Bereich Marketing und Vertrieb ist jedoch schwach ausgeprägt.

Ziel

- Vertriebskooperation
- Die Synergien der beiden Unternehmen „Innovation für Pipeline MP“ und „Marketing und Vertrieb für BU“ in einer Kooperation zusammenzuführen und beide Partner im Markt zu stärken

- Produkt des BU mit M&V-Know-how und Vertriebskapazität im Markt platzieren
- Erfolgreichere Zukunftsperspektiven für beide Partner

Strategie und Maßnahmen

1. Due Diligence BU im M&V sowie F&E um Produktstärke und Schwächen zu analysieren
2. Vorstellung der Produktidee bei MP und Evaluierung der Chancen der Realisierung
3. Vorstellung eines konkreten Kooperations-procedere bei BU
4. Nach Einverständnis beider Partner 1. Meeting mit Vorstellung der beiden Unternehmen und der Kooperationsidee
5. Nach grundsätzlichem Einverständnis beider Partner Geheimhaltungserklärung und Evaluation des Produktes durch MP-Forschung

6. Vorbereitung eines Meetings bei ausländischem Mutterunternehmen
7. Meeting mit Geschäftsführung und F&E aller Beteiligten von mittelständischem Pharmaunternehmen (MP) und BU
8. Letter of intent für Vertriebskooperation in Form einer Marktbeobachtung und erster Kundenanbahnung durch 6 Key account manager des MP, Schulung und Materialien durch mittelständisches Biotechunternehmen (BU)
9. Marktstart

performance

Alle Strategiestritte und die grundsätzliche Kooperationsanbahnung und -idee wurden durch die Geschäftsführung der performance GmbH initiiert sowie begleitet und umgesetzt.