

Biotech Value Management: dem Kunden gezielt auf die Sprünge helfen.



Highlights

- **Komplettes Angebot professioneller Portfolioanalysen und Wertbestimmungen zur Vermarktung von Biotechnik**
- **Wertvolle Entscheidungshilfen für die Entwicklung von Geschäftsstrategien, Portfolioerweiterungen und Produkt-Launches bis hin zu Gutachten für Börsengänge**
- **IBM gewährleistet Qualität, Kostenrahmen und Termine für das gesamte Evaluierungsprojekt**

Günstiges Klima für IBM Services

Viele Biotech-Firmen wie auch die Geschäftspartner und Geldgeber solcher Unternehmen stehen oftmals vor dem gleichen Problem: Produkte und Services sind unzureichend evaluiert oder es fehlt entsprechendes Know-how, um solche Wertbestimmungen selbst durchführen zu können.

Die erfolgversprechendste – und vor allem wirtschaftliche – Lösung in solchen Fällen kann nur lauten, externe Spezialisten heranzuziehen, die in der Lage sind, Evaluierungen auf hohem Niveau zu realisieren.

Nur so lassen sich auf der Basis aussagekräftiger Daten genaue Analysen, aktuelle Positionierungen und griffige Strategien entwickeln.

Das IBM Life Sciences Offering

IBM bietet Biotech-Unternehmen unterschiedlichster Größe sowie auch den Geschäftspartnern solcher Betriebe, wie Venture Capital-Firmen

und Banken, ein umfassendes Servicepaket. Im gesamten Bereich des Value Managements steht dem Kunden von der ersten Beratung bis zur Übergabe der dokumentierten Ergebnisse ein Team erfahrener Analyse- und Consulting-Fachleute zur Verfügung.

Strategische Planung auf den Punkt

Wie sind Produkte zu bewerten? Welche sind zukunftssträftig und lohnen eine Förderung oder Beteiligung? Solche und ähnliche Fragen beantworten die IBM Analysen auf der Basis der Bewertungen. Folgende Stichworte beschreiben den Serviceumfang in diesem Bereich:

- *Evaluierung und Entwicklung von Business-Strategien*
- *Akquisitions-Beratung bei Carve-Outs, Joint Ventures und Partnerschaften wie Co-Marketing*
- *Hinweise für Vertrieb, Lohn-Hersteller, Lieferanten usw.*
- *Aufbau von Franchising-Strukturen*
- *Partner-Suche*

Portfolio Management als sicheres Fundament

IBM Value Management bietet dem Kunden in folgenden Bereichen mehr Sicherheit und Chancen:

- *Portfoliobewertungen als Grundlage für strategische Entscheidungen*

- *Portfolioerweiterungen durch gezielte Akquisitionen oder Lizenz-aufnahmen*
- *Analysen im Bereich Target-Suche, Evaluierung, Klassifizierung und Prioritätenfindung*
- *effizientes Lifecycle-Management*

Erfolgskurs durch effektiveres Produkt-Management

Produktgestaltung und -vermarktung kommen ohne genaueste und vor allem zuverlässige Analysen nicht aus. Die angestrebten Marktanteile gewinnt man jedoch nicht mit Pi-mal-Daumen-Methoden. IBM Services stellen die notwendigen Planungsdaten für folgende Aufgaben bereit:

- *Wertbestimmung einzelner Produkte*
- *Marktstrategien vom Pre-Launch bis zur Verlängerung von Produktzyklen*
- *Wertoptimierung durch Positionierung, Preisfindungsanalysen, Patient Journey und Service Impact Modelling*

Professionelle Vorbereitung auf Aktienmärkte

IBM Services umfassen darüber hinaus gezielte Expertengutachten für den Börsengang oder die Auswirkung von Produkt-Management-Maßnahmen auf Aktienmärkte.

Vertrauensvolle Kooperation

Alle Leistungen werden in einem individuellen Vertrag geregelt, so dass der Kunde über den Serviceumfang bestens informiert ist und auch mit der notwendigen Geheimhaltung rechnen kann. Alle offengelegten Daten und Strategien werden von IBM natürlich absolut vertraulich behandelt.

Die Vorteile im Überblick

- *Es muss kein neues Know-how aufgebaut werden, das Zeit und Geld kostet. Mitarbeiter können weiterhin für ihre biotechnischen Kernaufgaben eingesetzt werden.*
- *Wertvolle Daten und Analysen für die Geschäftsleitungsebene zur Entwicklung ausgefeilterer Strategien.*
- *Management-Maßnahmen werden substantiell und zeitlich planbarer.*
- *Produkte lassen sich in ihren Erfolgchancen besser beurteilen und beeinflussen.*
- *Venture-Kapital kann gezielter eingesetzt werden. Fehlendes Biotech-Wissen auf Seiten der Investment-Manager wird durch IBM Services ausgeglichen.*
- *Externe IBM Dienstleistungen sind im Regelfall wirtschaftlicher als Alleingänge.*
- *Einhaltung hoher Qualitätsstandards durch IBM.*

Zahlreiche Biotech-Unternehmen und ihre Partner, sind auf dem Weg, neue Produkte zu fördern und/oder zu vermarkten. Mit IBM Value Management können sie ein LifeSciences Offe-ring nutzen, das aufgrund des langjährigen IBM Know-hows aus zahlreichen solchen Serviceprojekten rund um den Globus unschätzbare Vorteile bietet.

Ihre internen Ansprechpartner

Auskünfte in allen Fragen des IBM Value Managements geben
Dr. Rolf Porsche
Leopoldstraße 175
80804 München
Telefon: +49 (0) 89/45 04-30 18
E-Mail: porsche@de.ibm.com



© Copyright IBM Corporation 2002

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:

ibm.com
ibm.com/lifesciences

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

Das e-business Symbol ist eine Marke der International Business Machines Corporation.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.