

Die Pharmaindustrie

Einblick - Durchblick - Perspektiven

Zielgruppen:

- ▶ Pharmazeutische Industrie, Studierende aus der Medizin, Pharmazie sowie Apotheker, Betriebswirtschaftler, Ingenieure und Juristen

Kurzportrait:

5. Auflage

Dieses seit vielen Jahren erfolgreiche „Einsteiger“-Buch beschreibt die relevanten Schritte der Entwicklung - Zulassung - Produktion - Vermarktung und „Geschäftsentwicklung“ - Patentierung von Arzneimitteln. Zusätzlich wurde neuen Geschäftsfeldern und Entwicklungen Rechnung getragen und das bewährte Konzept um die Aspekte Qualitätssicherung und Projektmanagement erweitert. Aktuelle Linklisten und Literaturhinweise im Anhang geben dem interessierten Leser die Möglichkeit, sich über das komplexe Phänomen „Pharmaindustrie“ zu informieren. Dabei werden oft Vergleiche zwischen Europa und den USA, den beiden größten Pharmamärkten, auch mit Hinblick auf die Gesundheitssysteme angestellt. Es werden Tätigkeitsfelder und Abläufe in der pharmazeutischen Industrie beschrieben, in denen meist heterogene Berufsgruppen in Teams zusammenarbeiten, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verständlich gemacht und wissenschaftliche beziehungsweise ökonomische Tendenzen beleuchtet. Anhand zahlreicher Beispiele werden die näheren Zusammenhänge verdeutlicht. China und die sog. emerging markets, die vor allem durch ihr starkes Wachstum neue Geschäftsfelder bieten, werden einer näheren Betrachtung unterzogen.

Herausgeber:

Prof. Dr. Dagmar Fischer, Diplom-Pharmazeutin und approbierte Apothekerin, promovierte und habilitierte an der Philipps-Universität Marburg. Sie absolvierte dabei mehrere Forschungsaufenthalte am Hahn-Meitner-Institut in Berlin und am Texas Tech Health Sciences Center in Amarillo, TX, USA. Anschließend war sie mehrere Jahre als Leiterin der Präklinischen Forschung und Entwicklung in einem Pharmaunternehmen tätig. Seit 2008 ist sie Professorin für Pharmazeutische Technologie an der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Die Schwerpunkte ihrer Arbeiten liegen auf dem Gebiet der Entwicklung innovativer Drug Delivery-Systeme zum Transport von Bio- und Gentherapeutika sowie der Entwicklung neuer biopharmazeutischer in vitro- und in vivo-Testsysteme. Ihre Arbeiten wurden mit dem Capsugel Award for Innovative Aspects of Controlled Drug Release der Controlled Release Society ausgezeichnet.

Dr. Jörg Breitenbach studierte Chemie an der Friedrich-Wilhelms Universität Bonn. In seiner Doktorarbeit befasste er sich mit vollsynthetischen Rezeptormodellen. Als Stipendiat der finnischen Akademie der Wissenschaften arbeitete er in Finnland an der Synthese und Strukturaufklärung von Supramolekularen Strukturen. Danach trat er in die Polymerforschung der BASF AG, Gebiet Spezialpolymere für Pharma und Kosmetik, ein und schloss das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Mannheim ab. Als Projektmanager wechselte er in die Knoll AG und wurde dann Leiter des Bereiches Drug Delivery in der Knoll AG. Anschließend leitete er den Geschäftsbereich SOLIQS, das Drug Delivery Geschäft der Abbott GmbH & Co KG und ist heute verantwortlich für die globale Produktentwicklung einer Division im Abbott-Konzern. Jörg Breitenbach ist Mitglied der Controlled Release Society (CRS), der Gesellschaft Deutscher Chemiker und Mitglied des Editorial Boards des European Journal of Pharmaceutics and Biopharmaceutics. **Unter Mitwirkung zahlreicher Spezialisten aus Praxis und Wissenschaft.**

Themen:

Wandel und Herausforderung – die pharmazeutische Industrie.- Das Nadelöhr – von der Forschung zur Entwicklung.- Dem Arzneistoff eine Chance – die Arzneiform.- The proof of the pudding – die Zulassung.- Menschen, Prozesse, Material – die Produktion.- Gewährleistung der Produktsicherheit auf hohem Niveau – Qualitätssicherung bei der Herstellung und Prüfung von Arzneimitteln.- Konzert der Vielfalt –Projektmanagement.- Intellectual Property – Patente und Marken.- Business Development – Geschäftsentwicklung und Lizenzgeschäft.- Pharma-Marketing: sozioökonomische Trends bestimmen die Zukunft.- Emerging markets - Aufbruch in neue Märkte.- Pharmaindustrie in China: Chance und Herausforderung.- Quo vadis? Versuch eines Ausblicks.

Kontakt:

Melanie Breckenfelder

West Media GmbH

tel +49 (0) 211 / 72 54 53

Mobil +49 (0) 15 77 / 39 20 856

mb.westmedia@aol.com

Nicole Frohnweiler

Disposition

tel +49 (0)611 / 78 78 – 147

nicole.frohnweiler@springernature.com

Daten:

Buchpreis:	ca. € 30,-	Umfang:	ca. 420 Seiten, Softcover
Druckauflage:	ca. 2.400 Exemplare	Springer Link usage	> 90.000 i.d. Voraufgabe
Buchformat:*	168 x 240	Seitenformat:*	168 x 240
Satzspiegel:*	126 x 202	Anschnittformat:*	168 x 240 plus 4 mm

*) Breite x Höhe



Termine:

23.07.2020

Anzeigenschluss

30.07.2020

Druckunterlagenschluss

vrs. Oktober 2020

Erscheinungstermin



Preisliste – Buch

Produkt- und Imageanzeigen im Buchblock / Innenteil / Kapitel:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 1.900,-	€ 2.250,-	€ 2.600,-	€ 2.950,-

Produkt- und Imageanzeigen im Sachwortverzeichnis / Index:

Format	s/w	2c	3c	4c
1/1 Seite	€ 1.600,-	€ 1.950,-	€ 2.300,-	€ 2.650,-

Vorzugsplatzierungen:

▶ 2. Umschlagseite	€ 3.690,-
▶ 3. Umschlagseite	€ 3.540,-
▶ Im vorderen Vorsatz und im hinteren Vorsatz	€ 3.300,-

Online-Werbung:

▶ www.springerprofessional.de 	Preis auf Anfrage
Das Wissensportal erreicht nachweislich Entscheider. Via Online- und Newsletterwerbung ergänzen Sie optimal Ihre crossmediale Präsenz.	

Sonderwerbformen:

▶ Ihr individuelles Sponsorenpaket (Buchexemplare in Verbindung mit Ihrer Anzeige oder/und Ihrem Firmenlogo)	Preis auf Anfrage
▶ Firmenedition des Buches in Ihrer CI (Exclusivedition) Mindestauflage 300 Exemplare	Preis auf Anfrage

Weitere optionale Medialeistungen auf Anfrage.

Zuschlag:

▶ Anschnitt	€ 160,-
--------------------	---------

Bei Anzeigenschaltung erhalten Sie kostenfrei ein Buch als Vollbeleg.

Digitale Druckunterlagen:

Verbindungen

FTP: Zugangsdaten auf Anfrage.

Daten-Übertragung

Bitte benutzen Sie Winzip (.ZIP) zum Komprimieren der Daten.
E-Mail: nicole.frohweiler@springernature.com (max. 10MB)

Zahlungsbedingungen:

2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen; 15% AE (Agenturprovision), die Tätigkeit als Agentur muss dem Verlag spätestens mit dem Auftrag durch einen Handelsregister-Auszug nachgewiesen werden; gültig für Deutschland: Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.; Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.

Bankverbindung:

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Deutsche Bank Berlin, BLZ: 100 700 00 | Account: 069700300
Swift/BIC: DEUTDEBB | IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

Geschäftsbedingungen:

Sie finden unsere AGB unter www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb. Vertragspartner ist die Springer-Verlag GmbH, HRB 91881 B, Tiergartenstraße 17, 69121 Heidelberg.

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden
springerfachmedien-wiesbaden.de