



# Der Market Access Manager

Fokus deutscher Markt

## Die Themen

- Zusammenarbeit mit G-BA, IQWiG und den Krankenkassen
- Einbinden weiterer Stakeholder wie KVen und Verordner
- Value Dossier und frühe Nutzenbewertung
- Pricing und Erstattung
- Die Market Access-Strategie in der Praxis – Projektmanagement und Verhandlungen

### Ihr Vorteil:

- Experten-Know how von 6 Praktikern
- Umfangreiche Dokumentation & das „Handbuch Market-Access“

## Ihre Referenten

### Henning Anders

Happ Luther Rechtsanwalts-  
gesellschaft mbH,  
Hamburg

### Axel Böhnke

Servier Deutschland GmbH,  
München  
– Lehrgangsteiter –

### Dr. Thomas Ecker

EPC HealthCare GmbH,  
Hamburg

### Dr. Tobias Gantner

Bayer Vital GmbH,  
Leverkusen

### Dr. Michael Herschel

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG,  
München

### Christopher Pauli

Simon-Kucher & Partners,  
Strategy & Marketing Consultants,  
München

# Der Market Access Manager – Lehrgangsziele & Programm

## Lehrgangsziel

Was sind die Schlüssel zum erfolgreichen Marktzugang? Bringen Sie sich in 3 Lehrgangstagen auf den aktuellsten Stand hinsichtlich

- der Zusammenarbeit mit den Stakeholdern
- Ihrer Verantwortung hinsichtlich Pricing und Reimbursement (Value Dossier? Nutzendossier?)
- der verschiedenen Market Access-Stufen (regionaler, nationaler und internationaler Market Access).

6 Praxisexperten, 3 Seminartage und 1 kompaktes Handbuch zum Market Access – damit kommen Sie auf den aktuellsten Wissensstand!

## Teilnehmerkreis

Dieser Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Gesundheitspolitik.

Insbesondere Market Access Manager, Healthcare Manager und Key Account Manager werden vom Lehrgang profitieren.

Um den intensiven Austausch zu ermöglichen, ist die Teilnehmerzahl auf 25 begrenzt.

## Lehrgangsleiter

### Axel Böhnke

Servier Deutschland GmbH, München

Leiter Marktzugang und Versorgungsmanagement

## Gratis für Sie

Jeder Teilnehmer erhält gratis das:

### Handbuch Market-Access - Marktzulassung ohne Nebenwirkungen

Thomas Ecker, Klaus-Jürgen Preuß, Ralph Tunder (Hrsg.)  
regulärer Verkaufspreis € 149,-

Es stellt den gesamten Produktlebenszyklus eines Arzneimittels von den ersten Stufen seiner präklinischen Entwicklung bis hin zur Konsumtion ganzheitlich aus der Perspektive des Market-Access dar. Weitere Informationen unter [www.fachverlag.de](http://www.fachverlag.de)

## 23. Januar: 10.00 - 18.00 Uhr Tasks & Stakeholder



### Axel Böhnke

Servier Deutschland GmbH,  
München



### Henning Anders

Happ Luther Rechtsanwalts-  
gesellschaft mbH, Hamburg

Partner



### Dr. Tobias Gantner

Bayer Vital GmbH,  
Leverkusen

Leitung Market Access

## Erstattungsfähigkeit Ihres Arzneimittels

- Erstattungsfähigkeit in Deutschland unter AMNOG
- Deutscher Festbetrag – Alternativen?
- Preis über Festbetrag?

## Ihre Tasks im Market Access von A-Z

- Optimierung des Marktzugangs
- Kontaktaufnahme mit den Stakeholdern
- Einbindung der nationalen Market Access-Strategie in die globalen Produktziele

## Die Stakeholder: Zusammenarbeit mit KVen und Verordnern

- Entwicklung von Behandlungsprogrammen – vertragliche Hürden bei Einbindung mehrerer Stakeholder
- Nationale oder regionale Kooperationen?

## Kommunikation mit G-BA & IQWiG

- Umgang mit Anfragen
- Die mit der Kommunikation verbundenen Herausforderungen

## Verträge mit Krankenkassen

- Was ist verhandelbar?
- Welche Verträge sind ausschreibepflichtig?

## Market Access und die Brand Strategie

- Zusammenarbeit mit nat. und globalen Brand Teams

## Abendevent: 18.30 - 20.00 Uhr

Besichtigung des historischen  
Kupferberg-Sektellers mit Sektprobe

## 24. Januar: 9:00 - 17.30 Uhr Value Dossier & Pricing



**Axel Böhnke**

Servier Deutschland GmbH,  
München



**Dr. Michael Herschel**

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG,  
München

Director Clinical Research



**Christopher Pauli**

Simon-Kucher & Partners,  
Strategy & Marketing Consultants, München

Senior Director

### Klinische Forschung schafft die Daten für Market Access

- Aufbau von Entwicklungsprogrammen
- Chancen und Risiken von direkten Vergleichsstudien
- Indirekte Vergleiche: eine gute Alternative?
- Timing von Studien
- Value Dossiers und das AMNOG

### Zulassung und Nutzendossier – ein einfacher Weg?

- Die Zusammensetzung eines Zulassungsdossiers
- Internationale Dossiers/nationale Erfordernisse
- Lücken schließen im Nutzendossier

### Value Dossier und frühe Nutzenbewertung

- Aufbau des Nutzendossiers
- Verfahrensablauf beim G-BA
- Denkweise des IQWiG und Problematik der „Evidenz“

### Die eigene Value Story nach außen tragen

- medizinisch-ökonomischer Argumentations-Materialien  
für den Außendienst/für den Verordner

### Pricing in Deutschland – Blick in die EU

- Pricing-Mechanismen in der EU verstehen
  - Übersicht über Pricing in EU-5
  - Pricing & Market Access und die EU-Krise
  - Bedeutung internationaler Referenzpreise
  - Bedeutung von „Value vs. Price“
- Preisniveau in Deutschland vs. EU

## 25. Januar: 9.00 - 17.00 Uhr Praxistag Projektmanagement



**Axel Böhnke**

Servier Deutschland GmbH,  
München



**Dr. Thomas Ecker**

EPC HealthCare GmbH,  
Hamburg

Geschäftsführer

### Internationales Market Access

- Welche Bedeutung hat das internationale Market Access für meine nationalen Anforderungen?
- Wie lassen sich deutsche Besonderheiten im internationalen Market Access berücksichtigen?
- Was bringt das Global Value Dossier für den Market Access in Deutschland?

### Nationaler Market Access

- Roadmap als gedanklicher Planungsrahmen
- Nationaler Market Access ist mehr als Nutzenbewertung
- Wichtige Tools – was gibt es, was bringen sie?

### Regionaler Market Access

- Wer sind meine Stakeholder, was ist ihr Einfluss: Mapping
- Kommunikationsstrategie: Wer geht wann mit welchen Botschaften zu welchen Stakeholdern?
- Kontaktaufnahme und -pflege
- CRM-System: Insellösung vs. Integrierte Systeme
- Projektmanagement und Controlling
- Interne Kommunikation

Anmeldung unter  
anmeldung@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Lehrgang

**Der Market Access Manager**

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

### Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH  
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**

**Tagungs-Nr. 12 01 233**

### Termin/Veranstaltungsort:

23. – 25. Januar 2012 in Mainz

1. Tag: 9.30 Uhr Registrierung; 10.00 – 18.00 Uhr Seminar  
18.30 – 20.00 Uhr Besichtigung des  
Kupferberg-Sektkellers

2. Tag: 9.00 – 17.30 Uhr

3. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

Novotel

Augustusstr. 6 · 55131 Mainz

Tel. +49 6131 954-0 · Fax +49 6131 954-100

### Gebühr:

€ 2.390,- (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher  
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen, Kaffeepausen,  
Besichtigung des Kupferberg-Sektkellers mit Sektprobe und  
des Handbuchs Market-Access.

### Anreise:

Sonderpreise unter: [www.forum-institut.de/bahn](http://www.forum-institut.de/bahn)



### Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein **begrenztes Zimmerkontingent** zu Vorzugskonditionen im Tagungshotel zur Verfügung. **Bitte beachten Sie**, dass das Abrufkontingent für Veranstaltungsteilnehmer automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel vor** unter Berufung auf das FORUM-Kontingent und die Tagungsnummer.

## Rückfragen und Informationen



Für Ihre Fragen zum Lehrgang und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

**Dr. Henriette Wolf-Klein**

Bereichsleiterin Pharma

Telefon +49 6221 500-680 oder

[h.wolf-klein@forum-institut.de](mailto:h.wolf-klein@forum-institut.de)

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)