

## Programm mit Zeitplan

- 09:00 Uhr **Start, Begrüßung und technisches Warm-up**
- 09:20 Uhr **Grundsätze der Erstattungsregulierung von Arzneimitteln**
- Prinzipien und Unterschiede zwischen PKV- und GKV-Markt
  - Systemfragen und Regulierungsinstrumente im Bereich der Kostenerstattung
- Dr. Christian Stallberg
- 09:50 Uhr **Kurze Pause**
- 10:00 Uhr **Den gesundheitspolitischen Rechtsrahmen im GKV-System verstehen und anwenden**
- Die ambulante und stationäre Versorgungslandschaft in Deutschland
  - Die wichtigsten Punkte des SGB V kompakt - Was tangiert Sie in Gesundheitspolitik und Vertrieb, welche Knackpunkte sollten Sie kennen?
  - Leistungserbringer und Leistungen der Krankenkassen
  - Finanzierung der Krankenkassen/Gesundheitsfonds
  - Vereinbarungen mit Leistungserbringern/mit Krankenkassen
  - Änderungen durch arzneimittelpreisrelevante Regulierungsinstrumente: Festbeträge, Rabatte, Preismoratorium
  - GKV-Finanzstabilisierungsgesetz (GKV-FinStG), Lieferengpassbekämpfungsgesetz und Versorgungsverbesserungsgesetz (ALBVVG) und weitere gesetzliche Neuerungen
- Dr. Christian Stallberg
- 10:45 Uhr **Kommunikationspause in Breakout Room**
- 11:00 Uhr **Fortsetzung: Den gesundheitspolitischen Rechtsrahmen im GKV-System verstehen und anwenden**
- Dr. Christian Stallberg
- 12:15 Uhr **Mittagspause**
- 13:00 Uhr **Evidenzgenerierung - Vorbereitung der Market Access-Kommunikation**
- Basis der Kommunikation - Evidenzgenerierung
  - Nutzung welcher Daten? KV Versorgungsdaten....
  - Eigene Kommunikation der Stakeholder - Bsp TK Innovationsreport...
  - Rolle der Pharmakotherapieberatung
  - Real-world-evidence-Kommunikation - auch in Deutschland?
- Dr. Julian Witte
- 15:00 Uhr **Vitalpause**

## Programm mit Zeitplan

- 15:30 Uhr **Zusammenarbeit mit den Stakeholdern**
- Zielgruppenspezifische Nutzung von Market-Access-Daten - Strategisches Zielgruppenmanagement in Payer-Interaktionen
  - Pre-launch Kommunikation in Zeiten von AMNOG - möglich und sinnvoll?
  - Kooperation mit nationalen oder regionalen Krankenkassen?
  - Immer mit Krankenkassen? Weitere Leistungserbringer integrieren
  - Erfolgsfaktoren bei Leistungserbringern
  - Versorgungsansätze erarbeiten
- N.N.
- 18:00 Uhr **Ende von Tag 1**
- 09:00 Uhr **Market Access und Healthcare Management - was Sie über AMNOG hinaus noch wissen sollten!**
- Kommunikations- und Prozessmanagement optimieren: Der Healthcare Manager an der Schnittstelle von Gesundheitspolitik, Gesundheitsökonomie, Pricing und Medizin
  - Verzahnung des nationalen und regionalen Market Access, Einbindung in die europäische/globale Strategie
  - Market Access zwischen europäischer, nationaler und regionaler Steuerung
  - Market Access - von der Pipeline zum Launch bis zum Patentablauf
  - Rolle der Value-Story im Gesamtlebenszyklus
- Dr. Marco Penske
- 09:45 Uhr **Kurze Pause**
- 10:00 Uhr **Fortsetzung: Market Access und Healthcare Management - was Sie über AMNOG hinaus noch wissen sollten!**
- Dr. Marco Penske
- 11:15 Uhr **Vitalpause**
- 11:30 Uhr **Der AMNOG-Prozess - Kernthema für alle neuen Arzneimittel**
- Von der Studie zum Erstattungsbetrag
  - Wichtige Einflussfaktoren: Kosten vergleichbarer Arzneimittel; EU-Preise; Mengen
  - Erstattungsbetrag kompakt
  - AMNOG Neuerungen in Sicht? Europäisierung des Prozesses?
  - Praktische Übung
  - Änderungen im Verfahren u.a. durch das GKV-FinStG
- Christian Hilmer

---

## Programm mit Zeitplan

- 12:30 Uhr **Mittagspause**
- 13:15 Uhr **Fortsetzung: Der AMNOG-Prozess - Kernthema für alle neuen Arzneimittel**  
Christian Hilmer
- 13:45 Uhr **Zulassung, Market Access und Marketing müssen an einem Strang ziehen**
- Kongruenz von Zulassungs- und Market-Access-Strategie
  - Marketingaussagen und Nutzenargumentation im Dossier müssen deckungsgleich sein
- Christian Hilmer
- 14:45 Uhr **Vitalpause**
- 15:00 Uhr **Projektmanagement im Market Access**
- Nutzendossier - selbst schreiben oder mit externen Dienstleistern?
  - Zeitkritische Schritte im Market Access
  - Prozesse im Market Access
  - Aufbau Market-Access-relevanter Netzwerke
- Christian Hilmer
- 16:00 Uhr **Ende des Lehrgangs**