

# Healthcare Management & Market Access-Lehrgang

## DIE THEMEN

- Essentials von SGB V, GKV-System und gesetzliche Neuerungen wie das ALBVVG
- So funktioniert der AMNOG-Prozess nach dem GKV-FinStG
- Market-Access-Kommunikation mit Stakeholdern
- Projektmanagement im Market Access
- Medizinische Versorgungskonzepte umsetzen

Hier erhalten Sie  
eine fundierte Basis  
im SGB V, AMNOG  
u.v.m.

## IHRE REFERENTEN

### Christian Hilmer

Janssen-Cilag GmbH, Neuss

### Dr. Marco Penske

Boehringer Ingelheim Pharma  
GmbH & Co. KG, Ingelheim

### Ralf Schlautmann

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

### Dr. Christian Stallberg

NOVACOS Rechtsanwälte,  
Düsseldorf

### Dr. Julian Witte

Vandage GmbH, Bielefeld

## Ihre Referenten



**Christian Hilmer**  
Janssen-Cilag GmbH, Neuss  
Country HEMAR Director Germany



**Dr. Marco Penske**  
Boehringer Ingelheim  
Pharma GmbH & Co. KG,  
Ingelheim

Head of Market Access  
and Healthcare Affairs



**Ralf Schlautmann**  
Sanofi-Aventis Deutschland  
GmbH, Berlin

Director Payer Strategy &  
Relationship Management



**Dr. Christian Stallberg**  
NOVACOS Rechtsanwälte,  
Düsseldorf

Rechtsanwalt/Partner



**Dr. Julian Witte**  
Vandage GmbH, Bielefeld  
Geschäftsführer

---

## Ihre Vorteile auf einen Blick

- Praxiscases zur Vertiefung des Gelernten
- In einem optionalen Pre-Meeting (ca. 45 min.) zeigen wir Ihnen auf Wunsch wie alles funktioniert. Die Termine für das Pre-Meeting finden Sie nach Ihrer Anmeldung im Kundenportal.

## Ihr Programm für beide Tage

### Grundsätze der Erstattung von Arzneimitteln

Dr. Christian Stallberg

- Prinzipien und Unterschiede zwischen PKV- und GKV-Markt
- Regulierungsinstrumente im Bereich der Kostenerstattung

### Den gesundheitspolitischen Rechtsrahmen im GKV-System verstehen und anwenden

Dr. Christian Stallberg

- 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), Lieferengpassbekämpfungs- und Versorgungsverbesserungsgesetz (ALBVVG) und weitere gesetzliche Neuerungen

# Ihr Programm für beide Online-Tage

---

## 1. Tag von 09:00 - 18:00 Uhr; 2. Tag von 09:00 - 16:00 Uhr

### Evidenzgenerierung - Vorbereitung der Market Access-Kommunikation

Dr. Julian Witte

- Basis der Kommunikation - Evidenzgenerierung
- Nutzung welcher Daten? KV Versorgungsdaten
- Eigene Kommunikation der Stakeholder - Bsp TK Innovationsreport
- Real-world-evidence-Kommunikation - auch in Deutschland?

### Zusammenarbeit mit den Stakeholdern

Ralf Schlautmann

- Zielgruppenspezifische Nutzung von Market-Access-Daten
- Pre-launch Kommunikation in Zeiten von AMNOG
- Kooperation mit nationalen oder regionalen Krankenkassen?
- Immer mit Krankenkassen? Weitere Leistungserbringer integrieren
- Erfolgsfaktoren bei Leistungserbringern
- Versorgungsansätze erarbeiten

### Market Access – was Sie über AMNOG hinaus noch wissen sollten!

Dr. Marco Penske

- Market Access an der Schnittstelle von Gesundheitspolitik, Gesundheitsökonomie, Pricing und Medizin
- Verzahnung des nationalen und regionalen Market Access, Einbindung in die europäische/globale Strategie
- Market Access – von der Pipeline zum Launch bis zum Patentablauf
- Rolle der Value-Story im Gesamtlebenszyklus

### Der AMNOG-Prozess – Kernthema für alle neuen Arzneimittel

Christian Hilmer

- Von der Studie zum Erstattungsbetrag
- Wichtige Einflussfaktoren
- Kosten vergleichbarer Arzneimittel
- EU-Preise
- Mengen
- Erstattungsbetrag kompakt - kommt eine Pay for Performance-Komponente?
- Praktische Übung
- Änderungen im Verfahren u.a. durch das GKV-FinStG

### Zulassung, Market Access und Marketing müssen an einem Strang ziehen

Christian Hilmer

- Kongruenz von Zulassungs- und Market-Access-Strategie
- Marketingaussagen und Nutzenargumentation im Dossier müssen deckungsgleich sein

### Projektmanagement im Market Access

Christian Hilmer

- Nutzendossier – selbst schreiben oder mit externen Dienstleistern?
- Zeitkritische Schritte
- Prozesse im Market Access
- Aufbau Market-Access-relevanter Netzwerke

# Healthcare Management & Market Access-Lehrgang

---

## Ziel des Lehrgangs

Sie benötigen profundes Know-how zum aktuellen gesundheitspolitischen Rahmen und brauchen Praxiswissen rund um Market Access und Healthcare Management? Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert. In zwei Tagen bekommen Sie eine solide rechtliche Basis und aktuelles Know-how aus der Praxis durch fünf Industriereferenten.

Nach Lehrgangsende sind Sie in der Lage, kompetent im Bereich Market Access und Healthcare Management mitzuarbeiten. Sie kennen die Herausforderungen einer guten Datenlage und wissen um die Kommunikationsaspekte in der Zusammenarbeit mit den Playern im System.

## Wer sollte teilnehmen?

Dieser Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, die profundes Know-how im Versorgungsmanagement und im Market Access benötigen.

Er adressiert daher im Besonderen (angehende):

- Market Access Manager\*Innen
- Healthcare Manager\*Innen
- Key Account Manager\*Innen

Er richtet sich darüber hinaus an alle Interessierte im Produktmanagement und Marketing, gilt es doch hier eine kongruente Nutzenkommunikation sicherzustellen.

---

**ANMELDUNG UNTER**  
**www.forum-institut.de**  
**service@forum-institut.de**  
**Webcode 24012000/24082000**  
**Tel. +49 6221 500-500**  
**Fax +49 6221 500-555**

**Gebühr:**  
€ 1.890,- (+ gesetzl. MwSt.)

**Veranstaltungszeiten**  
25. - 26. Januar 2024 oder  
29. - 30. August 2024  
1. Tag: 09:00 - 18:00 Uhr;  
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr



## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), 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.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Dr. Henriette Wolf-Klein**  
Bereichsleitung  
Pharma & Healthcare  
Tel. +49 6221 500-680  
[h.wolf-klein@forum-institut.de](mailto:h.wolf-klein@forum-institut.de)

