

# Key Account Kassenärztliche Vereinigung

## DIE THEMEN

- Wirkstoffe, Richtwerte, Leitsubstanzen & Co. - So steuern die KVen
- Welche Quoten steuern erfolgreich und wie?
- Zusammenarbeit Industrie und KV - Das erwarten die KVen
- Erfolgreiches Key Accounting aus der Sicht der Industrie
- Von der Strategie zum Access-Erfolg - ein interaktiver Workshop

Aktuelle Informationen  
zur Zusammenarbeit  
mit KVen

---

## IHRE REFERENTEN

### Johann Fischaleck

Ehemaliger Teamleiter Arzneimittel,  
Kassenärztliche Vereinigung Bayerns,  
München

### Christian Luley

INSIGHT Health,  
Waldems

### Thomas Rieke-Hollstein

Novo Nordisk Pharma GmbH,  
Mainz

# Key Account Kassenärztliche Vereinigung

---

## Ziel des Seminars

Neben der Zusammenarbeit mit den Krankenkassen gehört der Key Account der Kassenärztlichen Vereinigungen zur zweiten elementaren Säule im regionalen Market Access.

Dabei reicht es nicht, eine gewählte Strategie für alle Regionen umzusetzen. Vielmehr muss von KV zu KV ein individuelles Key Account Management umgesetzt werden. Für diese Herausforderung bietet Ihnen unser Praxisseminar eine umfassende Arbeitshilfe: Neben einleitenden Erläuterungen zu Struktur, Funktion und Trends der regionalen Verordnungssteuerung, erfahren Sie aus erster Hand, auf was KVen bei der Zusammenarbeit Wert legen.

Der abschließende interaktive Workshop ermöglicht einerseits den intensiven Austausch untereinander, bietet andererseits aber vor allem die Möglichkeit Ihre KV-Strategie zu entwickeln.

Unsere Referenten aus KV, Industrie und Consulting stehen mit ihrer langjährigen Expertise für alle Ihre Fragen unterstützend zur Seite.

---

## Teilnehmerkreis

Sie verantworten die regionale Market Access-Strategie und benötigen (neue) Ideen für die Zusammenarbeit mit den einzelnen KVen? Sie möchten einmal erfahren, wie KVen "ticken"? Sie wollen sich einen Überblick über die regionalen Quoten verschaffen und über die neuesten Entwicklungen upgedatet sein? Diesen Input erhalten Sie in unserem Praxisseminar!

Mitarbeiter aus den Bereichen KAM & Vertrieb, Market Access und Payer Relations profitieren vom Besuch.

## IHRE REFERENTEN

### Johann Fischaleck

Ehemaliger Teamleiter Arzneimittel,  
Kassenärztliche Vereinigung Bayerns,  
München

### Thomas Rieke-Hollstein

Novo Nordisk Pharma GmbH,  
Mainz  
Head of Health Care Relation Management

### Christian Luley

INSIGHT Health,  
Waldems  
Leiter Versorgungsanalysen & Market Access

---

## Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Praxisseminars,

- haben Sie einen Überblick über die verschiedenen regionalen Vereinbarungen.
- kennen Sie die Anforderungen an eine Zusammenarbeit aus Sicht der KV.
- haben Sie ein neues Verständnis für die Mechanismen der regionalen Steuerung.
- nehmen Sie neue Ideen für Ihr KV-Key Accounting mit.

## Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien. Eine Gesamtbewertung durch 2.859 Teilnehmer in 366 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 01/2019 - 12/2019).

# KV - Ihr Kooperationspartner von A-Z

---

## Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr

### **Überblick Verordnungssteuerung der KVen in Deutschland**

Christian Luley

- Verordnungssteuerung: Status quo in den einzelnen Regionen
- Wirkstoffe, Richtwerte, Leitsubstanzen & Co. - So steuern die KVen
- Welche Quoten steuern erfolgreich und wie?
- Perspektiven 2020

10:00 Uhr

### **Zusammenarbeit Industrie und KV**

Johann Fischaleck

- Zusammenarbeit KV und Industrie - Grundsätzliche Erwartungen
- Ansprache und Kommunikation
- Dos und Don'ts
- Beispiele aus der Praxis

*11:15 Uhr Kaffeepause*

11:30 Uhr

### **Key Accounting mit den KVen**

Thomas Rieke-Hollstein

- Die KV aus Sicht der Industrie
- Stakeholder-Management mit Blick auf KVen heute
- Paradigmenwechsel für ein neues KV-Verständnis in der Zukunft

*12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen*

13:45 Uhr

### **Interaktiver Workshop - Von der Strategie zum Access-Erfolg**

Thomas Rieke-Hollstein & Christian Luley

- Vorüberlegungen und Analyse
- Abstimmung Strategie
- Umsetzung
- Evaluation

*15:00 Uhr Kaffeepause*

*15:15 Uhr*

### **Fortsetzung: Interaktiver Workshop - Von der Strategie zum Access-Erfolg**

Thomas Rieke-Hollstein & Christian Luley

*16:45 Uhr*

### **Strategischer Ausblick: Regionale Verordnungssteuerung als Baustein zu einem erfolgreichen Market Access?**

*17:00 Uhr Ende des Praxisseminars*

# Key Account Kassenärztliche Vereinigung

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2006284

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

23. Juni 2020 in Mannheim

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen  
 per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Termin/Veranstaltungsort:

Dienstag, 23. Juni 2020 in Mannheim

08:30 Uhr Registrierung,  
09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Radisson BLU Hotel  
Q7, 27 · 68161 Mannheim  
Tel. +49 621 8607 42 42 · Fax +49 621 8607 4249

### Gebühr:

€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), 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



**Leila Grupp**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[l.grupp@forum-institut.de](mailto:l.grupp@forum-institut.de)

