

# Key Account Management Biosimilars

*Biosimilars in Klinik  
und in der Niederlassung -  
So steuern Sie die  
Verordnung erfolgreich!*

## DIE THEMEN

- Biosimilars - Key facts zur Verordnung
- Biosimilars im Krankenhaus - Anteile, Finanzierung, Entscheider
- Original vs. Biosimilar - Herausforderungen für die Vermarktung
- Verordnungsanreize für den niedergelassenen Bereich
- Information: Aufgabe für Industrie und Kassen
- Best case-study: Erfolgreiche Biosimilar-Verordnung

## IHRE REFERENTEN

### **Dr. Dietmar Bulenda**

db pharma consulting,  
Erbach  
Geschäftsführer

### **Susanne van der Beck**

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,  
Frankfurt  
Director, Key Account Management

### **Dr. rer. nat. Holger Knoth**

Universitätsklinikum Carl Gustav Carus  
an der Technischen Universität Dresden  
Leiter der Klinik-Apotheke

# Key Account Management Biosimilars

---

## Ziel des Praxisseminars

Chance oder Herausforderung? Die Vermarktung von Biosimilars stellt die pharmazeutische Industrie immer noch vor Herausforderungen. Zwar ist der Erklärungsbedarf geringer geworden, dafür ist der Wettbewerbsdruck gestiegen. Wie Sie die Verordnung sowohl in der Klinik als auch in der Niederlassung steuern können, erklären Ihnen unsere Experten auf diesem Seminar. Dabei erhalten Sie nicht nur einen Überblick über alle Verordnungstools, sondern erfahren in praxisbezogenen Vorträgen, wie Sie Ärzte erfolgreich binden und welche Hürden Sie dafür nehmen müssen.

In der abschließenden Best case-study erhalten Sie an ausgewählten Beispielen Praxistipps für Ihre KAM-Strategie.

---

## Teilnehmerkreis

Sie arbeiten im Key Account Management für Biosimilars und sind auf der Suche nach neuen Ideen und Impulsen, die Verordnungsquote Ihrer Biosimilar zu erhöhen? Sie benötigen einen Überblick über alle Faktoren, die die Verordnung beeinflussen? Sie wollen wissen, wie Sie Kliniker und APIs erfolgreich binden? Sie wollen eine neue KAM-Strategie aufsetzen?

Dann ist dieses Praxisseminar für Sie konzipiert.

Mitarbeiter aus den Bereichen

- KAM und Vertrieb
- Market Access
- Medical Affairs

profitieren vom Besuch.

## Ihre Referenten

### Dr. Dietmar Bulenda

db pharma consulting,  
Erbach  
Geschäftsführer

### Dr. rer. nat. Holger Knoth

Universitätsklinikum Carl Gustav Carus  
an der Technischen Universität Dresden  
Leiter der Klinik-Apotheke

### Susanne van der Beck

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG,  
Frankfurt  
Director, Key Account Management

---

## Ihr Nutzen

Nach dem Besuch des Praxisseminars

- wissen Sie, von welchen Faktoren eine Biosimilar-Verordnung abhängt.
- kennen Sie die Verordnungsunterschiede zwischen Klinikern und APIs.
- kommunizieren Sie Ihrem Arzt künftig die richtigen und wichtigsten Informationen.
- wissen Sie, welche Faktoren Sie bei Ihrer Strategie berücksichtigen müssen.

## Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien.

Eine Gesamtbewertung durch 2701 Teilnehmer in 348 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 10/2017 - 9/2018).

# Biosimilars in Klinik und Niederlassung

---

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

### Key Facts Biosimilar-Verordnung

Susanne van der Beck

- Update Daten, Zahlen, Fakten: Vom Nischenprodukt zum Umsatztrigger
- Sind die Verordnungen abhängig von:
  - Regionalen Quoten und Informationspolitik der KVen?
  - Festbeträgen des GKV-Spitzenverbandes?
  - Informationen an Ärzte und Patienten?
- Forecast: Welche weiteren Biosimilars werden erwartet? Wird es Veränderungen bei den Steuerungselementen geben?

### Biosimilars im Krankenhaus

Dr. Holger Knoth

- Verordnungsanteile und Preisentwicklung - Überblick
- Unterschiede ambulant und stationär
- Relevante Entscheidungsträger im Krankenhausmarkt
  - Ärzte und Apotheker
  - Kaufm. Leiter und Kassen
- Finanzierungsmodalitäten: Zusatzentgelte vs. Kassenabrechnung
- Informationsmaßnahmen - Aufgabe des pU und der Kassen
  - Wirksamkeit
  - Sicherheit
  - BfArM, PEI, Fachgesellschaften und Fachmedien mit im Boot?
  - Entlassmanagement

### Biosimilars im niedergelassenen Bereich

Dr. Dietmar Bulenda

- Original- und Biosimilar-Produkte - vielfältige Herausforderungen und Chancen
  - Biosimilars 3.0 - was ist neu?
- Erklärungsbedürftige Produkte: Wie schaffe ich Vertrauen beim Arzt?
  - Was muss man wissen?
  - Was will der Arzt wissen?
  - Wie schafft man Akzeptanz?
  - Die Rolle des Patienten
- Unterstützendes Marketing/ Maßnahmen
  - Biosimilar Education, Biosimilar-Zulassung, Service-Angebote
- Verordnungsanreize schaffen
  - Was überzeugt den API/Facharzt/ die Fachgesellschaft?
  - Klinische Daten/Studien
- Onkologie und Rheumatologie im Fokus
- Biosimilar-Strategien
  - Stellenwert des Unternehmens, Positionierung, Preisflexibilität
- Einfluss von Kassen/ Rabattverträgen

### Erfolgreiche Biosimilar-Verordnung:

#### Best case-study

Susanne van der Beck

- Herausforderungen & Schlüsselfragen:
  - Marktbewertung
  - Launch-Planning
  - Go-to-Market Model

# Key Account Management Biosimilars

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 2001282

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

24. Januar 2020 in München

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:

Freitag, 24. Januar 2020 in München

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

HYPERION Hotel München  
Truderinger Str. 13 · 81677 München  
Tel. +49 89 909070200 · Fax +49 89 909017 111

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

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

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

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

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

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

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

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

### Gebühr:

€ 990,00 (+ gesetzl. MwSt.)

inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

## 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



**Dr. Valeska Steinig**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
[v.steinig@forum-institut.de](mailto:v.steinig@forum-institut.de)