

# Key Account Management & Market Access regional

## Die Themen

Das ist neben AMNOG für Ihren Produkterfolg essenziell!

- Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen
- Key Account Krankenkasse, Arzt/KOL/KV und Berufsverbände
- Nationale und regionale Markteintrittsbarrieren überwinden
- Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

## Ihre Referenten

Gregor Drogies  
DAK-Gesundheit, Hamburg

Dr. André Kleinfeld  
Navi4Healthcare GmbH, Wiesbaden

Dr. Thomas Ecker  
Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

Ralf Schlautmann  
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH, Berlin

Johann Fischaleck  
Kassenärztliche Vereinigung Bayerns,  
München

## Ihre Referenten



**Gregor Drogies**  
DAK-Gesundheit, Hamburg

Referatsleiter Gesundheits- und  
Versorgungsmanagement



**Dr. Thomas Ecker**  
Ecker + Ecker GmbH,  
Hamburg

Geschäftsführer



**Johann Fischaleck**  
Kassenärztliche Vereinigung  
Bayerns, München

Teamleiter Arzneimittel,  
Referat Vertrag und Arzneimittel



**Dr. André Kleinfeld**  
Navi4Healthcare GmbH,  
Wiesbaden

Geschäftsführer



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

Director Key Account Management  
Healthcare

## 1. Tag von 10:00 -15:15 Uhr

10:00 Uhr

### Erschließung der Versorgungsland- schaft durch fundierte Daten

*Dr. André Kleinfeld*

- Welche Daten, woher und wofür?
- Regionale Versorgungsauffälligkeiten:  
Indikations- bzw. medikationsspezifische  
Versorgungsniveaus in den Regionen
- Datenbasierte Unterstützung der  
Kommunikation mit Key Accounts

11:30 Uhr Kaffeepause

11:45 Uhr

### Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen im Pharma-Unternehmen

*Ralf Schlautmann*

- Die Krankenkasse als Key Account
- Rolle regionaler/nationaler Kassen
- Nationale ärztliche Berufsverbände/  
regionale KVen/einzelne KOLS
- Die passende innere Struktur

13:00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14:30 Uhr

### Key Account Krankenkasse – auch in Zeiten von AMNOG und Rabattverträgen!

*Ralf Schlautmann*

- Bedarfe nationaler und regionaler  
Krankenkassen
- Konsequenzen für das Key-Account-  
Management und den regionalen  
Market Access

# Das ist neben AMNOG für Ihren Produkterfolg essenziell!

## 1. Tag von 15:15 -17:15 Uhr

15:15 Uhr

### Versorgungsmanagement in der Kooperation Industrie und Krankenkasse

*Gregor Drogies*

- Rahmenbedingungen und Ziele der DAK im Versorgungsmanagement
- Regionale Kooperationen versus nationale Programme – wo liegen die Schwerpunkte?

16:15 Uhr Kaffeepause

16:30 Uhr

### Key Account Management regional: Zusammenarbeit mit Ärzten/KOL/KVen und Berufsverbänden

*Ralf Schlautmann*

- Zusammenarbeit des Key-Account-Managements mit MSLs und dem Produktaußendienst

17:15 Uhr Ende von Tag 1

#### Ihr Nutzen:

- Zusammenarbeit mit Krankenkassen und Ärzten kompakt vermittelt
- Ideen zur Unterstützung von Versorgungsforschung und Versorgungsmanagement von Patienten
- Tipps zur internen Zusammenarbeit von KAM, Market Access, MSL und Außendienst

## 2. Tag von 09:00 -13:30 Uhr

09:00 Uhr

### Zusammenarbeit mit Pharmaunternehmen – wann zum Nutzen des Patienten?

*Johann Fischaleck*

- Modell Pharaon im Bereich Versorgungsforschung

10:00 Uhr

### Lösungsansätze bei regionalen Arzneimittelvereinbarungen

*Dr. André Kleinfeld*

10:45 Uhr Kaffeepause

11:00 Uhr

### Market Access: Nationale und regionale Markteintrittsbarrieren und wie Sie sie meistern

*Dr. Thomas Ecker*

- Arzneimittellisten von Kassen, KVen...
- Ausschreibungen regionaler Kassen
- Umgang mit Therapiehinweisen
- Tradierte Versorgungspfade

12:00 Uhr

### Regionale Umsetzung des Market-Access-Konzepts

*Dr. Thomas Ecker*

- Von der Core-Value-Aussage aus dem Nutzendossier zu Botschaften für die Key-Accounts
- Steuerungsinstrumente und Ressourcenallokation
- Roadmap zur erfolgreichen regionalen Market-Access-Strategie
- Die Bedeutung neuer Versorgungsstrukturen für Marketing- & Vertriebsstrategie

13:00 Uhr Abschlussdiskussion

# Key Account Management & Market Access regional

## Seminarziel

- Wie können Healthcare-Unternehmen bestmöglich mit Krankenkassen und Ärzten zusammenarbeiten, um Patienten optimal zu versorgen?
- Wie kann die interne Zusammenarbeit von Market Access, Key Account Management und MSL/Außendienst bestmöglich erfolgen?

Dieses Seminar gibt Ihnen viele Praxistipps zu internen Prozessoptimierungen und Denkanstöße für die Zusammenarbeit mit externen Playern. Im Fokus steht dabei die regionale Patientenversorgung mit Arzneimitteln und weniger der zentrale Market Access.

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Healthcare-Industrie, die in den Market Access oder das Key Account Management (Ärzeschaft oder Krankenkassen) involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter der Abteilungen

- Medical Affairs
- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Key Account-Management

werden vom Austausch profitieren. Um einen intensiven Austausch zu ermöglichen, ist der Teilnehmerkreis auf 20 begrenzt.

## Anmeldung: [service@forum-institut.de](mailto:service@forum-institut.de) oder Fax: +49 6221 500-555

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Key Account Management & Market Access regional**

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Ort / Land

Tel. / Fax

E-Mail

■ **Anmeldung: +49 6221 500-500**

■ **Tagungs-Nr. 18 02 235**

■ **Termin/Veranstaltungsort:**

27. - 28. Februar 2018

Adina Apartment Hotel Hamburg Michel

Neuer Steinweg 26 · 20459 Hamburg

Tel. +49 40 226350 0 · Fax +49 40 226350 599

■ **Gebühr:**

€ 1.490,00,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

■ **Rückfragen und Informationen:**

Dr. Henriette Wolf-Klein

Tel. +49 6221 500-680 · [h.wolf-klein@forum-institut.de](mailto:h.wolf-klein@forum-institut.de)

■ **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.