

Projektmanagement im Market Access – D & EU

Die Themen

- Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Projektmanagers
- Global Value Dossier & länderspezifische Dossiers
- Pricing: Preisfindungsstudien?
Market Access-Preisvorgaben?
- Roadmap Market Access in Deutschland
- Regionaler Market Access –
Stakeholder Krankenkasse, Ärzte...

**Projektmanagement-
Skills und Fach-Know
how – der Schlüssel
zum Erfolg!**

Ihre Referenten

Axel Böhnke
Servier Deutschland GmbH,
München

Christopher Pauli
Simon-Kucher &
Partners, München

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

Dr. Olaf Pirk
Olaf Pirk Consult, Nürnberg

Martin Völkl
Celgene GmbH, München

Seminarziel

Welches sind die Herausforderungen bei der Vorbereitung des Market Access? Dieses Seminar fokussiert nicht nur auf nationale Punkte, sondern beleuchtet das Thema auch auf europäischer Ebene. Dabei wird sowohl fachliches Know-how vermittelt als auch Projektmanagement-Tipps gegeben.

Nutzen Sie die zwei Tage für ein Rundum-Update vom europäischen Pricing über das Value Dossier bis zur deutschen Nutzenbewertung und dem Market Access in der Region.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie.

Insbesondere Mitarbeiter der folgenden Abteilungen werden vom Austausch profitieren:

- Gesundheitspolitik
- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Med.-Wiss.

Teilnehmerbegrenzung

Die Begrenzung auf 25 Teilnehmer ist Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Ihre Referenten



Axel Böhnke
Servier Deutschland GmbH,
München

Leiter Marktzugang und
Versorgungsmanagement



Christopher Pauli
Simon-Kucher & Partners,
Strategy & Marketing
Consultants, München

Partner



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

Head Market Access and Healthcare Affairs



Dr. Olaf Pirk
Olaf Pirk Consult, Nürnberg

Geschäftsführer



Martin Völkl
Celgene GmbH, München

Director Market Access & Public Affairs

11. Juli 2012, 9.00 -17.00 Uhr

Der Projektmanager im Market Access - Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Axel Böhnke

- Market Access ist Teamarbeit – die wichtigsten Teamplayer: Wer führt, wer hält die Fäden in der Hand?
- Interaktion mit weiteren Fachabteilungen/Funktionen/International
- Market Access – in welchen Ländern/Regionen? Launch Strategie
- Projektmanagement im Markt

Dokumente im Market Access (EU)

Dr. Olaf Pirk

- Value Story
- Global Value Dossier, länderspezifische Dossiers
- Essenzielle Studien & Nutznachweise

Market Access in Europa – Regelungen in anderen Ländern/Regionen

Dr. Olaf Pirk

- NICE, SMC & Co.
- Unterschiede zum Vorgehen in D

Pricing: Preisfindungsstudien? Market Access-Preisvorgaben?

Christopher Pauli

- Pricing-Mechanismen in EU-5 verstehen
- Bedeutung von Referenzpreisen im europäischen Ausland & in D
- Typ. Projektbeispiele für Launchpricing in EU-5

Market Access in Deutschland – 1. Kontaktaufnahme mit dem G-BA

Dr. Olaf Pirk

12. Juli 2012, 9.00 -15.30 Uhr

Roadmap Market Access in D

Dr. Marco Pense

- Wichtigste Meilensteine im Überblick
 - Erstellung des frühen Nutzendossiers - abgeleitet aus einem Globalen Value Dossier?
 - Dossiererstellung planen – Arbeitsschritte
 - Zweckmäßige Vergleichstherapie und Zusatznutzen
 - G-BA Beschluss
- Nach IQWiG und G-BA folgt der GKV-Spitzenverband als Verhandlungspartner

Market Access in der Region: Zusammenarbeit mit weiteren Stakeholdern

Martin Völkl

- Segmentierung des Markts
- Krankenkassen: Kooperationen, Mehrwertverträge, Rabattverträge
- Ärztliche key opinion leader (ambulant/stationär)
- Wissenschaftl. Kommunikation mit Fachgesellschaften, Selbsthilfegruppen etc.

Market Access geglückt, wie geht es weiter? Produktweiterentwicklung über die Lebenszeit

Dr. Olaf Pirk

- Kooperation mit Krankenkassen in Versorgungsforschung und Versorgungsmanagement/Managed Care

Anmeldung unter
anmeldung@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Projektmanagement im Market Access –
D & EU

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-
Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden,
dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501
Tagungs-Nr. 12 07 234

Termin/Veranstaltungsort:

Mittwoch, 11. Juli 2012: 8.30 Uhr Registrierung;
9.00 - 17.00 Uhr Seminar
Donnerstag, 12. Juli 2012: 9.00 - 15.30 Uhr Seminar
Holiday Inn City Centre
Hochstr. 3 · 81669 München
Tel. +49 89 4803-0 · Fax +49 89 4488-277

Gebühr:

€ 1.490,- (+19% MwSt.) inklusive Dokumentation,
Arbeitsessen und Erfrischungen.

Anreise:

Sonderpreise unter:
www.forum-institut.de/bahn



Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zim-
merkontingent zu Vorzugskonditionen im Tagungs-
hotel zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das
Abrufkontingent für Veranstaltungsteilnehmer auto-
matisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt.
Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im
Hotel vor unter Berufung auf das Forum-Kontingent
und die Tagungsnummer.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und
unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur
Verfügung.

Dr. Henriette Wolf-Klein
Bereichsleiterin Pharma
Tel. +49 6221 500-680
h.wolf-klein@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
(Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit
übersenden und die im Internet unter
www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.