



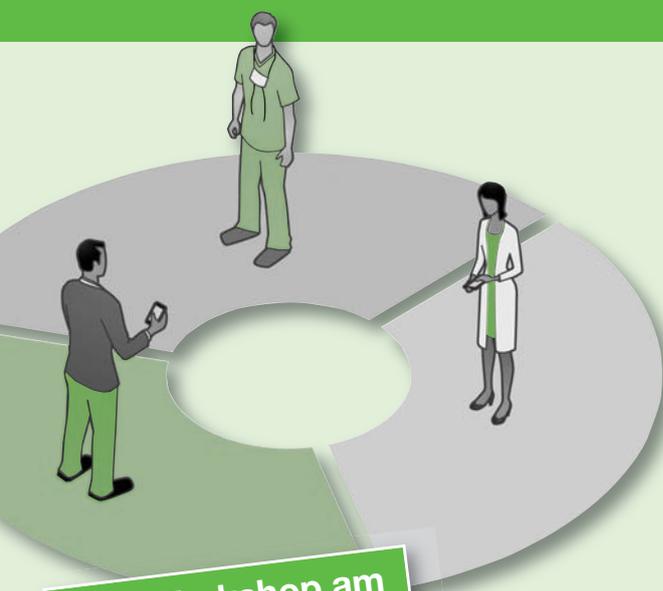
IIR Praxisforum  
18. – 19. März 2014, NH Vienna Danube City  
[www.iir.at/market-access.html](http://www.iir.at/market-access.html)

Medikamentenkommission:  
Erste Erfahrungen  
eines Mitglieds

Forum  
Pharma  
2014

# Market Access & Key Account

## Neue „Rezepte“ für die Markteinführung



Plus Workshop am  
17. März 2014

Überzeugende Sprache für Ihren  
Beruf – Worauf es bei Argumentation  
und Verhandlungstechnik ankommt

Konzipiert für Market Access,  
Marketing und Sales

- **Medikamentenkommission, Verwaltungsgericht und HEK** – Neue Rollen, neue Aufgaben
- Aufnahmekriterien für den **Erstattungskodex** – Die richtige Strategie für Ihre Produkte
- **Key Account im Krankenhaus** – Ein Blick hinter die Kulissen
- Innovation und Pricing – **Was darf Forschung kosten?**
- **Market Access** Praktiken auf dem Prüfstand – **Was ist erlaubt?**
- **Ausschreibungspflicht** von Medikamenten – Erste Erfahrungen und **Judikatur**

### Bereits zugesagt haben:

**Dr. med. univ. Dagmar Doby, MBA**, Eli Lilly, GPMed e.V. | **Dr. Erich Eibensteiner**, Janssen-Cilag Pharma GmbH, FOPI | **Mag. Richard Gauss**, Mitglied Medikamentenkommission, Geschäftsgruppe Gesundheit und Soziales der Stadt Wien | **Mag. Dr. techn. Markus E. Huber**, Trainer | **Dr. Andrea Kdolsky**, Senatorin, Bundesministerin a.D., PwC Österreich | **Dr. Günther Leissler, LL.M.**, Schönherr Rechtsanwälte GmbH | **Mag. Ulrich Lübcke**, Bristol-Myers Squibb GesmbH | **Dr. Jörg Mahlich**, Janssen-Cilag GmbH | **Mag. Gregor Mandlz**, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger | **Univ. Prof. Dr. Herwig Ostermann**, Bundesministerium für Gesundheit | **Dr. Robin Rumler**, Pharmig, Pfizer Österreich | **Dr. Robert Sauermann**, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger | **Dr. Edgar Starz**, Steiermärkische Krankenanstaltengesellschaft m.b.H. | **Mag. Alexandra Terzaki**, TERZAKI Unternehmensberatung | **Dr. Jörg Tomeczkowski**, Janssen-Cilag GmbH | **Dr. Sabine Vogler**, Gesundheit Österreich GmbH | **Dr. Evelyn Walter**, IPF Institut für Pharmaökonomische Forschung | **Priv.-Doz. Dr. phil. Claudia Wild**, LBI - HTA | **Dr. Boris Wilke**, Pfizer Corporation Austria Gesellschaft m.b.H.

Unsere Partner:



09:00 – 16:00 **Überzeugende Sprache für Ihren Berufsalltag – Wie Sie bei Ihren Gesprächs- und Verhandlungspartnern punkten**

**Konzipiert für Markes Access, Marketing und Sales**

- Kontakte knüpfen und Beziehungen aufbauen
- Gespräche steuern – Worte gezielt einsetzen
- Sprache aktiv und erfolgsorientiert gestalten
- In kurzer Zeit überzeugen – Dinge auf den Punkt bringen
- Tipps und Tricks für Verkauf und Argumentation

Ihr Trainer: **Mag. Dr. techn. Markus E. Huber**



Fünf parallele Konferenzen an einem Ort – **Market Access | Computervalidierung | Reinräume | Qualified Person | Klinische Studien.** Verbunden sind die Konferenzen durch ein einleitendes gemeinsames Plenum und Networking Pausen.

## 1. Konferenztag

18. März 2014

08:30 **Herzlich willkommen! Check-In bei Kaffee und Tee**

09:00 **Begrüßung und Eröffnung durch IIR und den Moderator**

### Gemeinsames Plenum

09:05 **Key Note: Innovationen in der Pharmaindustrie**  
**Priv.-Doz. Dr. phil. Claudia Wild, Leiterin Ludwig Boltzmann Institut – Health Technology Assessment, Kommunikationswissenschaft, Sozialmedizin, Ressortleiterin High Tech in Krankenanstalten**

09:30 **Rechtliche Rahmenbedingungen beim Datenaustausch im Gesundheitswesen – Auswirkungen der EU-Datenschutzregelungen auf die Pharmaindustrie Österreich**

- Patientendaten für Research und Klinische Studien: Datenpooling, Datenanonymisierung – Was verlangt der Datenschutz?
- ELGA: Datenaustausch zwischen Spitälern, Ärzten, Apotheken und Industrie – Was ist zulässig?
- Strafen, Haftung, "data breach": Sanktionen und Vorbeugung.
- EU-Datenschutzgrundverordnung – Was kommt auf die Industrie zu?

**Dr. Günther Leissler, LL.M., Rechtsanwalt – Schönherr Rechtsanwälte GmbH**

10:00 **Podiumsdiskussion: Geschäftsmodelle für den Pharmabereich mit Zukunftspotential**

- Demografische Entwicklung, steigende Kosten der Gesundheitsversorgung und mehr Effizienzdruck – Die Macht des Staates, der Pharmaindustrie und wo bleibt der Patient?
  - Medizinischer Fortschritt und Wachstum – Der Gesundheitsmarkt neu definiert
  - Umsetzung: Welche neuen Geschäftsmodelle sind denkbar – Innovationen für die Pharmaindustrie
- Dr. med. univ. Dagmar Doby, MBA, Medical Director Eli Lilly, Präsidentin GPMed e.V. (Gesellschaft für Pharmazeutische Medizin)**  
**Dr. Erich Eibensteiner, Geschäftsführer Janssen-Cilag Pharma GmbH, Vizepräsident FOPI**  
**Dr. Robin Rumler, Präsident Pharmig, Geschäftsführer Pfizer Österreich**  
**DI Dr. Christa Wirthumer Hoche, Geschäftsfeldleiterin, AGES-Medizinmarktaufsicht, BASG**

10:30  **SCHACHINGER TRCplus** lädt zur Vitalpause  
Branchenlogik weitergedacht

### Update zur Gesundheitsreform – Implikationen für den Arzneimittelbereich

11:20 **Änderungen im Medikamentenbereich ab 2014 in der Sozialversicherung**

- Ein Verwaltungsgericht nimmt die Arbeit auf
  - Unterschiede zur UHK
  - Womit die Pharmaindustrie rechnen kann – Ein Ausblick
- Die Medikamentenkommission – Konstitution einer neuen Instanz
  - Struktur und Arbeitsweise des Gremiums
  - Einfluss auf die HEK
  - Einfluss auf die Verschreibungspraxis im Spital

**Mag. Gregor Mandl, Abt. Vertragspartner Medikamente – Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger**

12:10 **Auswirkungen der Zielsteuerungsverträge auf Spitäler und Pharmabranche**

- Einkauf von Medikamenten – Kaufen die Spitäler künftig gemeinsam ein?
- Best Point of Service
- Leistungsorientierte Krankenhausfinanzierung (LKF)

**ao. Univ. Prof. Dr. Herwig Ostermann, Abteilung Gesundheitsökonomie – Gesundheit Österreich GmbH**

12:40 **Stellen Sie Ihre Fragen**

13:00 **Mittagspause**

### Aufnahmekriterien für den Erstattungskodex

14:30 **Die neue Medikamentenkommission – Einschätzungen, Erwartungen und erste Erfahrungen eines Mitglieds**

- Aktuelle Diskussion rund um die Arzneimitteltherapien
  - Auftragsklärung und Empfehlungen
    - Strategische und operative Aufgaben
  - Rahmenbedingungen
  - Grundsätzliche persönliche Erwartungen
  - Erste Herausforderungen – Leistungsfähig werden
- Mag. Richard Gauss, Bereichsleiter für Finanzmanagement – Geschäftsgruppe Gesundheit und Soziales der Stadt Wien**

15:00 **Nach welchen Kriterien beurteilt der Hauptverband eingereichte Arzneyspezialitäten**

- Gibt es Änderungen in der Betrachtungsweise von Medikamenten?
  - Innovation aus Sicht des Hauptverbandes
  - Welche Argumente werden akzeptiert?
  - Fallbeispiele und Tipps für die Einreichung
- Priv.-Doz. Dr. Robert Sauermann, Abt. Vertragspartner Medikamente – Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger**

15:45 Kaffeepause

**16:15 Pharmaökonomische Studien und Bewertung von Medikamenten**

- Welche Zusatzaspekte von Bedeutung sind
- Wirksamkeit und Nebenwirkungen
- Wie die Beurteilung des Patienten- und Zusatznutzen erfolgt

**Dr. Evelyn Walter**, Geschäftsführerin – IPF Institut für Pharmaökonomische Forschung

16:45 Fragerunde und Abschlussdiskussion

17:00 Ende des ersten Konferenztages

Das laufend aktualisierte Programm finden Sie unter: [www.iir.at/market-access.html](http://www.iir.at/market-access.html)

**2 . K o n f e r e n z t a g**

**1 9 . M ä r z 2 0 1 4**

09:00 Eröffnung durch IIR und den Vorsitzenden

**Erfolgsstrategien für den Krankenhausweg:  
So etablieren Sie eine nachhaltige Partnerschaft**

09:05 **Key Account im Spital: Was sich hinter verschlossenen Türen abspielt – Ein Insiderbericht**

- Strukturen im Spitalseinkauf
- Wie Sie den richtigen Ansprechpartner finden
- Welche Lieferanten den Zuschlag erhalten

**Dr. Andrea Kdolsky**, Senatorin, Bundesministerin a.D. | Managing Director, Life Sciences, Healthcare Services & Pharmaceuticals – PwC Österreich

09:35 **Einkauf in Gesundheitseinrichtungen – Die Krankenhausperspektive**

- Wie Sie die Zusammenarbeit verbessern können
- Neue Formen der Kooperation zwischen Industrie und Spital
- Was Sie im Umgang mit Stakeholdern vermeiden sollten

**Dr. Edgar Starz**, Leiter Einkauf – Steiermärkische Krankenhausgesellschaft m.b.H.

10:05 **Field Access Strategien – Integrative Ansätze mit internen und externen Stakeholdern**

- Die wichtigsten Parameter Ihres Produkts
- Wie Sie Ihr Medikament von anderen abgrenzen...
- ...und ins richtige Licht rücken

**Mag. Ulrich Lübcke**, Key Account & Field Access Manager – Bristol-Myers Squibb GesmbH

10:35 Kaffeepause

**Reference Pricing & Pricing-Strategien**

10:55 **Best Practice bei Janssen Cilag Deutschland: EPO statt Bluttransfusionen – Ein ökonomisches Modell als unschlagbares Argument?**

- Simulation und Übernahme aus Krankenhausperspektive
- Kalkulation und Präsentation als Schlüsselfaktoren

**Dr. Jörg Tomczkowski**, Manager Health Economics - Janssen-Cilag GmbH

11:30 **Neues Referenzpreissystem in Deutschland – Mögliche Auswirkungen auf Europa und Österreich**

- Differenzierungsmöglichkeiten zwischen EU-Ländern
- Internationale Debatte und Entwicklungen
- Szenarien und mögliche Entwicklungen bei der Preisgestaltung

**Dr. Jörg Mahlich**, Health Economics & Pricing – Janssen-Cilag GmbH

12:00 **Diskussionsrunde – Wie viel muss/darf Innovation kosten?**

- Ist das Preiskorsett für Arzneimittel zu eng?
- Wird Innovation nicht genügend honoriert oder gar verhindert?
- Muss die Dauer der Patentlaufzeit in Frage gestellt werden?

- Lieferengpässe und Verknappung – Wo liegt die Wahrheit und wie reagiert der Markt

**Dr. Andrea Kdolsky, Dr. Jörg Mahlich, Dr. Evelyn Walter**

Weitere Diskutanten in Absprache

12:30 Mittagspause

**Gesetzliche Rahmenbedingungen**

13:30 **Marketing-, Market Access- und Sales-Strategien auf dem Prüfstand – Wie compliant sind Sie?**

- Compliance Maßnahmen in einem Pharmaunternehmen
- Interne Abläufe und Kontrollinstrumente
- Spitalsseitige Compliance-Anforderungen
- Welche Marketing- und Vertriebsmaßnahmen sind (nicht) möglich
- Unterstützung der Ärzte bei Aus- und Weiterbildung
- Abstimmung und Zusammenarbeit zwischen Sales, Marketing und Rechtsabteilung

**Dr. Boris Wilke**, Compliance Lead – Pfizer Corporation Austria Gesellschaft m.b.H.

14:00 **Ausschreibung von Medikamenten – Wo kein Kläger, da kein Richter?**

- Rechte und Pflichten bei Ausschreibungen
- Erste Erfahrungen
- Fälle aus der Judikatur
- Ausblick und Trends – Was passiert, wenn es auf gleichem Wege weitergeht

**Mag. Alexandra Terzaki**, Geschäftsführerin – TERZAKI Unternehmensberatung

14:45 Kaffeepause

**Marktentwicklungen in der Pharmabranche**

15:15 **Entwicklungen im Arzneimittelbereich – Maßnahmen der Preisbildung- und Erstattung und Auswirkungen**

- Status-Quo, aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen
- Kostendämpfungsmaßnahmen und weitere Maßnahmen im Bereich der Arzneimittelpreisbildung und -erstattung – Trends in den europäischen Ländern
- Auswirkungen der Maßnahmen
- Fallbeispiel: Entwicklung der Arzneimittelpreise
- Personalisierte Medizin

**Dr. Sabine Vogler**, Head of Pharma Team, Gesundheit Österreich GmbH

16:00 **Neue Distributionswege – Stichwort E-Commerce**

- Chancen und Risiken für Pharmaindustrie- und großhandel
- Versandapotheken als neue Player am Markt
- Kooperationsmöglichkeiten für die Industrie

16:15 Ende der Veranstaltung

Homepage   
www.iir.at

E-Mail   
anmeldung@iir.at

Adresse IIR   
Linke Wienzeile 234, 1150 Wien

Hotline   
+43 (0)1 891 59 - 212

Fax   
+43 (0)1 891 59 - 200

10120  
www

Österreichische Post AG Info.Mail Entgelt bezahlt

Stimmen Ihre Ansprechpartner und Adresse? Wenn nicht, rufen Sie bitte Tel.: +43 (0)1 891 59 - 555 oder mailen Sie an: datenbank@iir.at!

- JA**, ich nehme am **IIR Forum Pharma 2014** teil:  
„Pharma Market Access & Key Account im Krankenhaus“  
von 18. - 19. März 2014.
- JA**, ich nehme am **IIR Forum Pharma 2014** und am **Pre-Workshop** teil:  
„Pharma Market Access & Key Account im Krankenhaus“  
von 17. - 19. März 2014.

**Bitte zur schnelleren Bearbeitung vollständig ausfüllen.**

<b>1. TeilnehmerIn:</b>	<b>2. TeilnehmerIn:</b>
Nachname _____	Nachname _____
Vorname _____	Vorname _____
Position/Abt. _____	Position/Abt. _____
E-Mail _____	E-Mail _____
Tel.* _____	Tel.* _____
Fax* _____	Fax* _____
<b>3. TeilnehmerIn:</b>	
Nachname _____	E-Mail _____
Vorname _____	Tel.* _____
Position/Abt. _____	Fax* _____

**Möchten Sie auf der Veranstaltung Ihr Unternehmen präsentieren (u.a. mit einem Fachvortrag)?**

**Mag. (FH) Bettina Fischbacher**  
Senior Sales Manager  
Sponsoring & Exhibition

Tel.: +43 (0)1 891 59 - 615  
Fax: +43 (0)1 891 59 - 200  
e-mail: bettina.fischbacher@iir.at



- Ich kann nicht teilnehmen, bestelle aber die Dokumentation nach der Veranstaltung zum Preis von € 245,- (+ 10% MwSt.)

## Teilnahmegebühr (exkl. 20% MwSt.),

Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Dokumentation, Mittagessen und Getränken pro Person:

		<b>2 Tage</b>	<b>3 Tage</b>
Bei Anmeldung bis <b>21. Februar 2014:</b>		€ 1.695,-	€ 2.295,-
Bei Anmeldung bis <b>18. März 2014:</b>		€ 1.795,-	€ 2.395,-

### Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

-  bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **10 %** Rabatt  
 bzw. bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **20 %** Rabatt  
 bzw. bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer **30 %** Rabatt

**Diese Gruppenrabatte sind nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.**

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Buchhaltungsabteilung erhält die Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei IIR eingegangen ist oder am Veranstaltungstag erfolgt. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

**QUALITÄTSGARANTIE:** Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Konferenztag bis 12.00 Uhr vormittags fest, dass die gebuchte Veranstaltung nicht das Richtige für Sie ist, so können Sie den Besuch abbrechen und bekommen Ihr Geld zurück, oder Sie besuchen statt dessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

**RÜCKTRITT:** Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von 2 Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters zur ursprünglich gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: IIR behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor.

#### 20% Bildungsfreibetrag

Seit 1. Jänner 2002 besteht die Möglichkeit eines 20%igen Bildungsfreibetrages. Bitte informieren Sie sich vor der Veranstaltung bei Ihrem Steuerberater.

Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind manche der verwendeten Begriffe in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich wenden wir uns gleichermaßen an Damen und Herren.

## Servicehotline

**Anmeldung und Kundenservice:**

Tel.: +43 (0)1 891 59 - 212

anmeldung@iir.at  
www.iir.at/anmeldung.html

- Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „Pharma“ per E-Mail erhalten  TeilnehmerIn 1  TeilnehmerIn 2  TeilnehmerIn 3

Firma \_\_\_\_\_  
 Straße / Postfach \_\_\_\_\_  
 PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

### Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Vorname \_\_\_\_\_ Nachname \_\_\_\_\_  
 Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_  
 Tel.\* \_\_\_\_\_ Fax\* \_\_\_\_\_

### Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Nachname \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_  
 Vorname \_\_\_\_\_ Tel.\* \_\_\_\_\_  
 Position/Abt. \_\_\_\_\_ Fax\* \_\_\_\_\_

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

\* Bitte geben Sie Tel./Fax nur bekannt, wenn Sie an weiteren Informationen über unsere Produkte interessiert sind.

## Ort

**NH Vienna Danube City**  
Wagramer Straße 21, A-1220 Wien, Tel.: +43 (0)1 260 200

## Zimmerreservierung

Für Veranstaltungsteilnehmer besteht die Möglichkeit, im Hotel Zimmer zu reservieren. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt beim Tagungshotel unter Berufung auf die IIR-Veranstaltung „Pharma Market Access & Key Account im Krankenhaus“ vor.