

Aus dem Nähkästchen –  
Lernen Sie von Insidern!

# Market Access Strategien in der Umsetzung

Der Blick hinter die Kulissen  
der österreichischen Erstattungspraxis

- Lernen Sie **die Keyplayer** des österreichischen Gesundheitssystems kennen
- Das **Who is Who** – Wer spricht da eigentlich mit wem und ist wie vernetzt?
- **Lobbying und Aktionspläne** – Lernen Sie wichtige Personen mit den richtigen Argumenten anzusprechen
- Einblick in den **Entscheidungsprozess** des **Hauptverbandes**
- Welche Rolle **Kommunikations-Skills** für Ihre Arbeit spielen



Lernen Sie von Insidern!



**Mag. oec. Beate Hartinger-Klein,**  
Hartinger Consulting GmbH



**DDr. Karina Hellbert, LL.M.,**  
Fiebinger, Polak, Leon & Partner Rechtsanwälte GmbH



**Dr. Heinz Neumann,**  
FH OÖ Studienbetriebs GmbH Fakultät für Management

11. – 12. Oktober 2011, Wien

[www.iir.at/pharma.html](http://www.iir.at/pharma.html)



## Sie lernen,

- die **Feinheiten des österreichischen Gesundheitswesens** kennen
- die **richtigen Stakeholder** für einen erfolgreichen Market-Access kennen
- **Strategien** für professionelles Stakeholdermanagement kennen und umsetzen
- warum es bei Einführung von Stakeholdermanagement einer **Neuorganisation zwischen Marketing und Lobbying** bedarf
- anhand von **Erfolgsbeispielen**, wie man Stakeholdermanagement in Österreich anwendet

## Ihre Trainingsinhalte\*:

jeweils 9.00 – 17.00 Uhr

### Die Keyplayer des österreichischen Gesundheitssystems

**Das Who is Who? Welche Institutionen und welche Personen? – Wer spricht mit wem und wer ist mit wem vernetzt?**

#### Aufbau und Akteure – Die Gesundheitslandschaft und ihre Besonderheiten

- Aufbau, Akteure: wer bestimmt und wer nimmt Einfluss?
- Planung und Steuerung: welche Instrumente werden eingesetzt, wie wird reguliert, wie ist der Erfolg zu bewerten?

#### Die wichtigsten Akteure und Institutionen im Überblick – Vom Hauptverband bis ins Ministerium

- Wer ist für wen verantwortlich und nimmt welchen Einfluss
- Ansprechpartner innerhalb von wichtigen Institutionen – Wer für Sie wichtig sein könnte

#### Besonderheiten bei der Finanzierung, Reformen und Herausforderungen

- Finanzierung – Mittelaufbringung und -verwendung: aus welchen Quellen wird was wie finanziert?
- Vergütungssysteme: Wie sehen die finanziellen Anreize aus und wie beeinflussen/lenken diese das Leistungsverhalten?
- Wie ist die Finanzierung unter dem Aspekt der gesamtwirtschaftlichen Effizienz und Nachhaltigkeit zu beurteilen?
- Kostendruck, demographische Entwicklungen, Qualitätstransparenz: worin liegt der akute Handlungsbedarf, welche innovativen Ansätze gibt es international betrachtet?
- Gesundheitsreformen und -reformansätze der Vergangenheit: was war beabsichtigt und was wurde erreicht?
- Aktuelle Reformprojekte und denkbare Szenarien zukünftiger Entwicklungen

#### Ausblick: Der Weg zu einer florierenden Gesundheitswirtschaft

- Unbezahlbarer Kostenfaktor oder boomende Gesundheitswirtschaft: Gesundheit und Wirtschaft als unvereinbare Gegensätze oder haben beide Zugänge ihre Berechtigung?
- Wie sich die Ökonomisierung des Gesundheitswesens auf Pharma-Branche auswirken wird

### Hinter den Kulissen des Hauptverbandes

#### Verfahrensentscheidungen – Einblick in den Entscheidungsprozess

- Welche gesetzlichen Umstände und welche Regeln entscheidungswesentlich sind
- Aus welchen Gründen werden Anträge abgelehnt
- Wie wird das Gesetz in der Praxis gelebt – Hauptverband und Unabhängige Heilmittelkommission

#### Auswirkungen des Antikorruptionsgesetzes auf Ihre tägliche Arbeit

- Was Sie dürfen und was Sie nicht dürfen

### Market Access – der gekonnte Umgang mit den wichtigsten Stakeholdern

#### Welche Stakeholder Sie kennen müssen und wie Sie mit ihnen umgehen sollten

- Wie Sie sich an ein verändertes Marktumfeld anpassen (müssen) – Wer passt sich hier wem an?
- Lernen Sie, mit der Komplexität des Gesundheitssystems umzugehen
- Lernen Sie die Stakeholder kennen, die für Sie wirklich wichtig sind
- Was das für das generelle Vorgehen beim Market Access bedeutet

#### Beschaffung von relevanten Marktinformationen

- Woher Sie die nötigen Infos bekommen und welche für Sie wichtig sind

#### Ressourcenplanung: Wie viel Zeit und wie viele Mitarbeiter Sie brauchen

- Welchen Aufwand Stakeholdermanagement verursacht und warum es sich trotzdem lohnt
- Welchen Personalbedarf Sie einplanen müssen
- Qualifikation – Welche Mitarbeiter sind überhaupt für das Stakeholdermanagement geeignet

#### Market Access Stakeholdermanagement richtig umsetzen

- Lernen Sie eine Strategie zu entwickeln – Setzen Sie die richtigen Ziele rechtzeitig fest
- Das Ziel ist die Access Strategie – So werden Sie erfolgreich sein

### Lernen Sie einen Lobbyingplan zu erstellen und einzusetzen

#### Lobbying und Aktionspläne: Wen möchte ich mit welchen Themen ansprechen?

##### Was möchte ich dabei erreichen?

- Ist meine Zielperson auch wirklich der/die "Richtige"?
- Zugang zu Stakeholdern? – So finden Sie den richtigen Zugang
- Die Netzwerkpflge – Systematische Optimierung der Arbeit mit Netzwerken

#### Von der Analyse bis zur Klassifikation

- Das Themenradar richtig nutzen – Was sind meine Botschaften und Themen, die ich transportieren möchte?

### Netzwerke analysieren und aufbauen

#### Die Netzwerkwelten: Basic der Netzwerkanalyse Instrumente und Werkzeuge für Netzwerke

- Einführung in die konkrete Arbeit mit Netzwerken

- Die Netzwerkanalyse: Planung und Aufbau von Netzwerken
- Social Networks und welche Bedeutung diese für Sie haben

### Hard Facts and Soft Facts – Kenntnisse, die Sie unbedingt benötigen

#### Know-how-Aufbau – Über welche Kenntnisse Sie verfügen sollten

- Was Sie wissen müssen und woher Sie die Informationen bekommen
- Wenden Sie Ihr erlerntes Wissen über das Österreichische Gesundheitswesen an

#### Welche Rolle Kommunikations-Skills für Ihre Arbeit spielen

\* Eine inhaltliche Schwerpunktsetzung im Rahmen dieses Trainingsprogramms kann in Abstimmung zwischen den TeilnehmerInnen und den TrainerInnen erfolgen.

### Ihre TrainerInnen:



#### Mag. oec. Beate Hartinger-Klein, Geschäftsführerin, Hartinger Consulting GmbH

Mag. oec. Hartinger-Klein absolvierte ein Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften in Graz. Sie blickt auf 16 Jahre Berufserfahrungen in Krankenanstalten (Stmk. Krankenanstalten GmbH: Interne Revision, Med. Controlling), 5 Jahre in der Beratung im Gesundheitswesen (Vamed, Deloitte) sowie 6 Jahre in der Sozialversicherung (GD-Stellvertreterin Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger verantwortlich für alle Vertragspartner, speziell Arzneyspezialitäten) zurück. Derzeit ist Sie selbstständige Beraterin: Hartinger Consulting GmbH. Darüber hinaus war sie mehrere Jahre in Politik und Wissenschaft tätig.



#### DDr. Karina Hellbert, LL.M., Fiebinger, Polak, Leon & Partner Rechtsanwälte GmbH

DDr. Karina Hellbert, LL.M. leitet den Bereich Life Sciences bei Fiebinger Polak Leon Rechtsanwälte. Ihre Spezialisierung ist in den Bereichen Pharma-Recht, Medizinprodukte, Immaterialgüterrecht, Patentrecht, Recht des unlauteren Wettbewerbs, Lizenzverträge, IT-Recht, Produkthaftung und Lebensmittelrecht. Sie ist Autorin zahlreicher Fachartikel in den Bereichen regulatorische Angelegenheiten, Produkthaftung, Arzneimittel-Werbung, etc. Frau DDr. Hellbert, LL.M berät auch in regulatorischen Angelegenheiten, wie Datenschutz, Advanced-Therapy-Products, Abgrenzungsfragen, klinischen Studien, Erstattung und hinsichtlich der Einhaltung von Anti-Korruptions-Regelungen im Gesundheitsbereich.



#### Dr. Heinz Neumann, Prozessmanagement u. Gesundheitsökonomie, FH OÖ Studienbetriebs GmbH Fakultät für Management

Prof. Neumann ist FH-Professor für Gesundheitsökonomie und Prozessmanagement an der FH OÖ, Campus Steyr, Fakultät für Management, Studiengang Prozessmanagement Gesundheit. Studium der Wirtschaftsinformatik an der Johannes Kepler Universität Linz. Jahrzehntelange Tätigkeit als selbstständiger Unternehmensberater mit Spezialisierung auf Prozessoptimierung vorwiegend in Krankenhäusern, sowie im Forschungsbereich Organisation und Prozessmanagement, u.a. Entwicklung eines Verfahrensmodells für gezielte Prozessoptimierung in Krankenhäusern ("Best Hospital Practice"). Intensive Trainings-, Lehr- und Vortragstätigkeiten, sowie Inhouse Training für Einrichtungen im Gesundheitswesen.

Unser Partner:  **SCHACHINGER**  
TRCplus  
[www.trcplus.at](http://www.trcplus.at)



An: Institute for International Research

C0025\_REF

Von:

- JA**, ich nehme an folgendem Training teil:  
**„Market Access: Strategien in der Umsetzung“**  
 vom 11. – 12. Oktober 2011 (KT918) in Wien. Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

**Teilnahmegebühr** (exkl. 20% MwSt.), einschließlich Dokumentation, Mittagessen und Getränken pro Person:

Bei Anmeldung bis	<b>15. Juli 2011</b>	<b>€ 1.495,-</b>
Bei Anmeldung bis	<b>16. September 2011</b>	<b>€ 1.595,-</b>
Bei Anmeldung bis	<b>11. Oktober 2011</b>	<b>€ 1.695,-</b>

**Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:**

♣ ♣	bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer	10% Rabatt
♣ ♣ ♣	bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer	20% Rabatt
♣ ♣ ♣ ♣	bei 4 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer	30% Rabatt

**1. Teilnehmer:**

**2. Teilnehmer:**

Nachname: ..... Nachname: .....

Vorname: ..... Vorname: .....

Position: ..... Position: .....

Abteilung: ..... Abteilung: .....

E-Mail: ..... E-Mail: .....

Telefon/Fax\*: ..... Telefon/Fax\*: .....

Firma: .....

Straße: ..... PLZ/Ort: .....

Branche: .....

Datum: ..... Unterschrift: ✍ .....

Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „Pharma“ per E-Mail erhalten.

Teilnehmer 1 .....  Teilnehmer 2 .....

**Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:**

Vor-/Nachname: ..... Position/Abt.: .....

Telefon/Fax\*: ..... E-Mail: .....

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

Vor-/Nachname: ..... Position/Abt.: .....

Telefon/Fax\*: ..... E-Mail: .....

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

**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.