


# Spezialwissen Market Access Onkologie

---

Indikationsspezifisches Praxis-Know-how

## DIE THEMEN

- Das AMNOG-Verfahren:  
Von der G-BA-Beratung bis zur Preisverhandlung
- Essentials der Nutzendossiererstellung  
und Besonderheiten bei Onkologika
- Die Zukunft: Onkologische Register, CAR-T  
und weitere innovative Onko-ATMPs
- Market Access-Herausforderungen:  
Ambulante Versorgung und Einsatz in der Klinik



Gezielt auf Ihren  
Tätigkeitsbereich  
in der Onkologie  
ausgerichtet!

---

## IHRE REFERENTEN

### **Volker Bahr**

Director Corporate Communication & Gov. Affairs,  
medac Gesellschaft für klinische Spezialpräparate  
mbH, Wedel

### **Hans-Holger Bleß**

Partner und Geschäftsführer,  
inav - privates Institut für angewandte  
Versorgungsforschung GmbH, Berlin

### **Dr. Olaf Pirk**

Inhaber,  
Olaf Pirk Consult, Nürnberg

## Ziel des Seminars

Dieses Seminar liefert Ihnen umfassendes Know-how zum Healthcare Management und Market Access onkologischer Produkte.

Sie erfahren mehr zur Praxis der Arzneimittelbewertung von Onkologika und darüber, welche Neuerungen in diesem Indikationsgebiet künftig auf Sie zukommen werden. Zudem erhalten Sie essentielle Informationen zu den Themen Preisverhandlung und Kommunikation am Markt.

Mit diesem Wissen sind Sie hinterher in der Lage, die Market Access-Planung Ihrer Produkte kompetent zu begleiten. Sie kennen sowohl die Besonderheiten bei der Nutzendossiererstellung und Nutzenbewertung von Onkologika als auch die Herausforderungen, welchen Sie sich in der ambulanten und klinischen Versorgung stellen müssen.

Auch in Sachen Kommunikation auf Bundes- und regionaler Ebene sowie mit den Stakeholdern wissen Sie, worauf es ankommt und können so an der Entwicklung individueller Strategien mitwirken, um Ihre Produkte erfolgreich am Markt zu positionieren.

---

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter der Pharma-Industrie, welche umfassendes Know-how im Versorgungsmanagement und Market Access onkologischer Produkte benötigen.

Insbesondere Market Access Manager, Healthcare Manager sowie Key Account Manager werden von den vermittelten Inhalten für ihren Arbeitsalltag mit Onkologika profitieren.

## Ihre Referenten

### Volker Bahr

Director Corporate Communication & Gov. Affairs,  
medac Gesellschaft für klinische Spezialpräparate  
mbH, Wedel

### Dr. Olaf Pirk

Inhaber,  
Olaf Pirk Consult, Nürnberg

### Hans-Holger Bleß

Partner und Geschäftsführer,  
inav - privates Institut für angewandte  
Versorgungsforschung GmbH, Berlin

---

## Ihr Nutzen

Die Onkologie im Fokus - detailliertes Wissen hinsichtlich Market Access-Planung, Arzneimittelbewertung, Preisverhandlung und Markt-Kommunikation

## Unser Qualitätsversprechen

Wir arbeiten nach den IMI-Qualitätskriterien. Eine Gesamtbewertung durch 2.785 Teilnehmer in 357 Seminaren ergab die Schulnote 1,6 für unsere Gesamtleistung (Erhebungszeitraum 01/18 - 12/18).

# Ihr Programm im Überblick

---

## 1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

### Das AMNOG-Verfahren: Von der G-BA-Beratung bis zur Preisverhandlung

Dr. Olaf Pirk

### Essentials d. Nutzendossiererstellung

Dr. Olaf Pirk

- Beratung beim G-BA - Besonderheiten für Onkologika?
- Neue Nutzendossievorlage im Einsatz
- Zweckmäßige Vergleichstherapie
- Moderne klinische Entwicklungsprogramme: Wo liegen Fallstricke bei bestimmten Studiendesigns?
- Patientenrelevante Endpunkte und Surrogate - best practice aus aktuellen Verfahren
- Die Vorgaben des AMNOG- und des Zulassungsverfahrens in Einklang bringen - aber wie?

### Besonderheiten im Verfahren in der Onkologie (z.B. Orphan Drugs)

Hans-Holger Bleß

- Hürden und Kritikpunkte im Rahmen der Nutzenbewertung
- Was wird akzeptiert?
- Nachforderung von Daten
- Strategieempfehlungen

### Onkologie in die Zukunft - wo geht die Reise hin?

Hans-Holger Bleß

- Onkologische Register (GSAV, dessen Zielsetzung und Nutzen im HTA-Prozess)
- CAR-T und weitere innovative ATMPs im Bereich Onkologie - die ersten Signale

## 2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

### Onkologika in der ambulanten Versorgung - Herausforderungen

Olaf Pirk & Volker Bahr

- Preisverhandlung mit dem GKV-SV - worauf ist zu achten?
- Regionale Arzneimittelvereinbarungen
- Vertragskonstellationen mit Kassen - vor und nach der Preisverhandlung mit dem GKV-SV
- Onkologische Biosimilars - wirtschaftliche Verordnungsalternative

### Onkologika-Einsatz im Krankenhaus

Volker Bahr

- Sind Besonderheiten in der Preisverhandlung mit dem GKV-SV zu beachten?
- Was nutzt der Erstattungsbetrag - gerade bei hochpreisigen Therapien? Rolle von NUBs?
- Onkologische Biosimilars - wie im Krankenhaus positionieren?

### Kommunikationsstrategien für AMNOG-Produkte

Olaf Pirk & Volker Bahr

- Kommunikation auf Bundesebene: G-BA, GKV-Spitzenverband, Bundesärztekammer & Co.
- Kommunikation auf regionaler Ebene: Krankenkassen, Kassenärztliche Vereinigungen, Fachgesellschaften und Krankenhäuser
- Stakeholder-Kommunikation: Meinungsbildner und KOLs
- Leitlinienarbeit - wie kann sich die Industrie einbringen?

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 1910243

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Spezialwissen Market Access Onkologie
- 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:

21. - 22. Oktober 2019 in Berlin  
Registrierung am 1. Tag ab 08:30 Uhr  
Adina Apartment Hotel Checkpoint Charlie  
Krausenstr. 35-36 · 10117 Berlin  
Tel. +49 30 200 767 0 · Fax +49 30 200 767 599

### Gebühr:

€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### Zeiten:

1. Tag: ab 08:30 Uhr Registrierung  
09:00 - 17:00 Uhr Seminar
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr Seminar

### Wir können Qualität:

Wir sind sehr stolz, dass die PharmaTrain Federation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat "PharmatrainCenter" verliehen hat.

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

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

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

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

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

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

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

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

## 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



### Regine Görner

Stellv. Bereichsleiterin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-640  
[r.goerner@forum-institut.de](mailto:r.goerner@forum-institut.de)