

Market Access Deutschland

«Damit Sie Deutschland für sich erschließen können »

Beschreibung Workshop

Deutschland ist für viele Anbieter im HealthCare-Sektor aufgrund der Marktgröße und insbesondere durch die erzielbaren Erstattungspreise sehr attraktiv. Allerdings ist der Marktzugang, aufgrund zahlreicher gesetzlicher Hürden, weiterer untergesetzlicher regulatorischen Barrieren sowie einer hohen, branchenspezifischen Komplexität für neue Marktteilnehmer nicht einfach zu erschließen. In diesem Workshop sollen Ihnen die existierenden Hürden und Barrieren erläutert und darüber hinaus erfolgsversprechende Strategien aufgezeigt werden, um erfolgreich auf dem deutschen Medizintechnik-Markt reüssieren zu können.

Zielgruppe

- Startup CEOs und Verantwortliche Marktaufbau
- Produktmanager, Marketingmanager, Market Access Verantwortliche von kleinen Startups bis zu KMU.
- Hersteller, Distributoren und Zulieferer von Medizinprodukten.

Inhalt

9.30-10.00 Uhr Eintreffen der Teilnehmer

10.00-10.15 Einführung in den Workshop HV

10.15 – 11.00 Uhr **Stakeholder Analyse** HV

- Wer soll Ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung kaufen und warum?
- Was ist die zentrale Value Proposition ihres Produkts?
- Wer muss für einen Markterfolg alles «im Boot» sein?
- Wer ist Ihr Verbündeter bzw. Kritiker in Ihrem Marktsegment?
- Wie können Sie möglichen Einwänden begegnen?

11.00 – 12.30 Uhr **Gesundheitssystem in Deutschland** HT

- Krankenkassen (SGB V) und Private Krankenversicherungen (VVG)
- GKV-Markt, PKV-Markt und der IGEL-Markt
- DRG-System (im Hospital) und EBM (in der ambulanten Versorgung)
- Ambulant oder stationär oder sektorenübergreifende, integrierte Versorgung

- Institutionen: BfArm, GBA, IQWiG, InEK, DIMD, IMDK/MDS, usf.
- Relevante Verbände: BVmed, Spectaris und auch der BPI
- Weitere Strukturdaten und Kennzahlen zum Deutschen Gesundheitswesen

12.30 -13.30 Uhr Business Lunch

13.30 – 15.00 Uhr *Erstattung in Deutschland*

KJP

- Nutzenbewertung und Erstattung für Medizinprodukte
- Erstattungsprozedere im stationären Sektor
- Erstattungsprozedere im ambulanten Sektor
- Vermarktung als IGEL-Leistung
- Wird Ihr Produkt von einer DRG abgedeckt (stationär)?
- Hilfsmittelkatalog nach § 139 SGB V
- NUB-, OPS-, DRG-Antrag und ZE
- Das § 137 e + h SGB V Verfahren für Medizinprodukte hoher Risikoklassen

15.00 – 15.45 Uhr *Vertrieb*

HV

- Direktvertrieb: Vor – und Nachteile
- Mittels Distributor: Wie findet man den „richtigen“ Distributor?
- Mittels Agent: Wie findet man den „richtigen“ Agenten?
- Margen und Provisionen für Distributoren und Agenten: Tips & Tricks
- Die steigende Bedeutung der Einkaufsverbände
- Ausschreibungen und Lieferverträge von den Kassen für Medizinprodukte
- Online-Vermarktung für Medizin-Produkte, eine innovative Option

15.45 – 16.30 Uhr *Diskussionrunde mit den 3 Referenten*

HV/HAT/KJP

16.30 Apéro

Ihr Nutzen

Nach Besuch des Workshops

- haben sie ein klares Bild vom Deutschen Gesundheitssystem, den relevanten Kostenträgern, Institutionen und weiteren einflussreichen Stakeholdern.
- verstehen Sie die gesetzlichen Regularien, untergesetzlichen regulatorischen Hürden und darüber hinaus die informellen „Spielregeln“ des deutschen Gesundheitsmarktes.
- sind sie mit den Grundzügen der Nutzenbewertung und der sich daran anschließenden Erstattung von Medizinprodukte im stationären und ambulanten Sektor vertraut.
- kennen Sie die möglichen und erfolgversprechenden Zugangswege Ihres Produktes zum deutschen Gesundheitsmarkt.

- sind Sie in der Lage, eine Strategie (Road Map) zum Market Access für Ihr Produkt zu entwickeln.

Termin

10.05.2019, 9.30 Uhr bis 16.30 Uhr

Kosten

CHF 490.00, inklusiv Schulungsunterlagen und Essen, Apéro

Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 20 limitiert.

Referenten

Dr. med. Klaus-Jürgen Preuß

Geschäftsführender Gesellschafter der EPC HealthCare GmbH und des Instituts TakeCare in Hamburg. Mehr als 40 Jahre praktische Erfahrung in der Pharma- und Medizintechnikindustrie.

Prof. Dr. med. Holger Thiemann, MBA

Professor für Medizinisches Management an der Technischen Hochschule Mittelhessen. Langjährige Branchenerfahrung in Führungspositionen deutscher Gesundheitsunternehmen (u. a. CEO Universitätsklinikum Marburg, Konzernbereichsleiter Medizin RHÖN KLINIKUM AG)

Dr.-Ing. Heiko Visarius, MBA

20 Jahre Leitungsfunktionen bei Synthes (J&J) und Medtronic, dort zuletzt für Europa verantwortlich. Seit 2012 erfolgreicher Berater und Innovations-Coach, u.a. für die Europäische Union, Innosuisse und den Kanton Bern. Beim Branchenverband Swiss Medtech Ansprechpartner für Startups und Innovation sowie Commercial Liaison Officer des CTO Medtech Clubs.