

Die Unternehmen der  
Medizintechnologie  
[www.bvmed.de](http://www.bvmed.de)

MedInform-Workshop  
Dienstag | 22. September 2020  
MedInform-Lounge | Berlin

**Market Access für digitale Gesundheitslösungen – Teil 2**  
Interaktiver Case Study-Workshop | Umsetzung eines erfolgreichen Markteintritts

:::: **MedInform**  
Informations- und Seminarservice  
Medizintechnologie

22. September 2020 in Berlin

### Übersicht

#### Zum Thema

Der erste Teil des Seminars führte die Teilnehmer durch den Prozess, digitale Komponenten für das Unternehmen zu eruieren und hinsichtlich ihrer Marktfähigkeit zu bewerten.

Der zweite Teil des Seminars baut unter der Überschrift »von der Theorie in die Praxis« auf die Ergebnisse des ersten Teils auf.

Dabei werden zwei wesentliche Handlungsstränge behandelt:

1. Produktentwicklung mit dem KI-Projekt, Entwicklungspartnerschaften und dem Daten- bzw. Compliance-Management
2. Vermarktung des Produkts bei den Vertragspartnern, Vertragsmodelle und Wege des Market Access sowie die Entwicklung von Argumentationsketten bei relevanten Stakeholdern

In dem Seminar werden die aktuellen Entwicklungen im Kontext des Digitale Versorgung-Gesetz sowie den Digitalisierungsstrategien der Krankenkassen behandelt.

- > Herausforderungen bei Entwicklung und Betrieb digitaler Versorgungslösungen im deutschen Gesundheitswesen
- > Rechtliche Konstrukte, die es ermöglichen Risiken sinnvoll zu minimieren und zu lenken
- > Anforderungen der neuen Market Access- und Erstattungswege für digitale Lösungen

Das Aufbauseminar widmet sich der Realisierung der im ersten Seminar favorisierten digitalen Komponenten. Es geht nun nach der Strategiefindung, den idealen Weg für eine schnellen Market Access zu definieren.

Auf Basis der neuen regulatorischen Freiräume gilt es zu verstehen, welche operative Accessvariante für welche digitale Versorgungslösung, die jeweils zielführendste ist.

#### Hinweis zum Workshop-Format

Das Thema wird anhand eines virtuellen Unternehmens und der Markteinführung eines fiktiven Produkts vermittelt.

Dabei übernehmen unsere Referenten die klassischen Unternehmensrollen *Business Unit Head*, *Chief Digital Officer*, *Produktmanagement* sowie *Compliance-Management* und reflektieren die operativen Überlegungen aus der jeweiligen Perspektive.

Die Teilnehmer sind Mitglieder des Entscheidungsgremiums (Executive Committee). Sie sind eingeladen, die vorgestellten Lösungen kritisch zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. Am Ende des Tages treffen die Mitglieder des Executive Committee eine Entscheidung zum favorisierten Konzept des Marktzugangs.

#### Ziele des Workshops

Die Teilnehmer erhalten einen praxisnahen Einblick in die verschiedenen Lösungsstrategien für die erfolgreiche Realisierung von Versorgungslösungen mit dem Schwerpunkt digitaler Komponenten.

Es wird Hintergrundwissen zu den zentralen Elementen vermittelt, welches den Teilnehmern ermöglicht die Realisierungsrisiken für das eigene Unternehmen bzw. Produkt frühzeitig zu erkennen und auf dieser Basis die Lösungsräume dafür zu entwickeln.

#### Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an Personen, die sich mit der Vermarktung von digitalen Medizinprodukten und eHealth-Lösungen in Deutschland beschäftigen sowie an Verantwortliche aus Geschäftsführung, Business Development, Vertrieb und Market Access/Reimbursement.

#### Referenten

- > **Gregor Drogies**  
Referatsleiter Gesundheits- und Versorgungsmanagement  
DAK-Gesundheit | Hamburg
- > **Sebastian Lempfert**  
Eigentümer  
HCSL - Healthcare Consulting Sebastian Lempfert | Norderstedt
- > **Alexander Maur**  
Rechtsanwalt und Partner  
Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang | Köln
- > **Maximilian Schwarz**  
Geschäftsführer  
4K Analytics GmbH | Leipzig

#### Moderation

- > **Juliane Pohl**  
Leiterin Referat Homecare/Ambulante Versorgung  
Bundesverband Medizintechnologie e. V. | Berlin

#### Seminarbetreuung

- > **Yvonne Röchert**  
Assistentin Referat Homecare/Ambulante Versorgung  
Bundesverband Medizintechnologie e. V.

22. September 2020 in Berlin

## Programm

09:30 Uhr	Kaffee-Empfang	12:30 Uhr	Mittagspause
10:00 Uhr	<b>Begrüßung &amp; Vorstellungsrunde</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Einführung   Das interaktive Workshop-Format</li><li>&gt; Kurzvorstellung &amp; Erwartungen der Teilnehmer</li></ul>	13:30 Uhr	<b>Handlungsoptionen und strategische Überlegungen   Teil 2</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Realisierung des Marktzuganges unter operativen Gesichtspunkten</li><li>&gt; Anforderungen der Marktteilnehmer für eine Produktunterstützung</li><li>&gt; Varianten des Market Access</li><li>&gt; Investition- und Refinanzierungsmodelle</li><li>&gt; Pricingmodelle für die einzelnen Komponenten</li><li>&gt; Verkaufs- und Argumentationsstrategien</li></ul>
10:20 Uhr	<b>Wrap-Up MALADIE I</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Das Unternehmen Marktsituation, Portfolio, Team, etc.</li><li>&gt; Die digitalen Lösungen Handlungsfelder, Nutzen, etc.</li><li>&gt; Rahmenbedingungen für Market Access und MALADIE</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Diskussion der Modelle und Strategien</li><li>&gt; Praxisfragen der Teilnehmer</li><li>&gt; Abstimmung über die überzeugendste Handlungsoption</li></ul>
11:00 Uhr	<b>Handlungsoptionen und strategische Überlegungen   Teil 1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Herausforderungen bei KI-Projekten</li><li>&gt; Projektstrukturen und -partner</li><li>&gt; Risiko- und Compliance-Management bei digitalen Versorgungslösungen</li><li>&gt; Schnittstellen und Integration</li><li>&gt; Betrieb und Management</li><li>&gt; Weiterentwicklung und langfristige Verfügbarkeit</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Case-Study auf Basis der bestehenden digitalen Produktideen von MALADIE</li><li>&gt; Interaktive Entwicklung der Inhalte über eine moderierte Diskussion</li></ul>	15:00 Uhr	<b>Zusammenfassende Beurteilung und Ausblick</b> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Zusammenfassende Beurteilung</li><li>&gt; Gemeinsame Empfehlung zur Weiterentwicklung</li></ul>
		15:30 Uhr	<b>Fragen &amp; Verabschiedung</b>
		15:45 Uhr	Ende des Workshops

**Anmeldung** bis 15.09.2020  
online | [www.bvmed.de/2020-09-22](http://www.bvmed.de/2020-09-22)

Die Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich, für die Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail erhalten.

**Veranstaltungsort**  
MedInform-Lounge  
Reinhardtstraße 29 d | 10117 Berlin

**Web und Anfahrtsbeschreibung**

### Teilnahmegebühr

595,00 € pro Person zzgl. gesetzlicher MwSt. Inbegriffen sind Verpflegung und Veranstaltungsunterlagen. Die Teilnahmegebühr wird nach Erhalt der Rechnung ohne jeden Abzug fällig.

### Veranstalter

MedInform  
c/o Bundesverband Medizintechnologie e. V.  
Reinhardtstraße 29 b, 10117 Berlin  
Tel. | +49 30 246255-0  
[www.medinform.de](http://www.medinform.de)

### Stornierung

Die Anmeldung ist bis spätestens 5 Werktage vor Beginn des Workshops kostenfrei stornierbar.

MedInform behält sich den Wechsel von Dozenten und/oder Verschiebungen bzw. Änderungen im Programmablauf vor. Muss eine Veranstaltung aus Gründen, die MedInform zu vertreten hat, ausfallen, so werden lediglich bereits gezahlte Teilnahmegebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.