

# Key Account Management im regionalen Market Access

So optimieren Sie  
die regionale  
Versorgung mit  
Kassen, KVen  
und KOL

## DIE THEMEN

- Zentrale versus regionale Key-Account-Strukturen
- Key Account Krankenkasse, Arzt, KOL, KV und Berufsverbände
- Nationale und regionale Markteintrittsbarrieren überwinden
- Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

---

## IHR NUTZEN

- Zusammenarbeit mit Krankenkassen und Ärzt\*innen kompakt vermittelt
- Ideen zur Unterstützung von Versorgungsforschung und Versorgungsmanagement von Patient\*innen
- Tipps zur internen Zusammenarbeit von KAM, Market Access, MSL und Außendienst

## Ihre Referent\*innen



Seminarleitung  
**Hans-Holger Bleß**  
fbeta GmbH, Berlin  
Partner



**Dr. Thomas Ecker**  
Ecker + Ecker GmbH,  
Hamburg  
Geschäftsführer



**Dr. Holger Neye**  
Kassenärztliche Vereinigung  
Nordrhein, Düsseldorf  
Pharmakotherapieberatung



**Dr. André Kleinfeld**  
Navi4Healthcare GmbH,  
Wiesbaden  
Geschäftsführer



**Dr. Marco Penske**  
Boehringer Ingelheim Pharma  
GmbH & Co. KG, Ingelheim  
Head of Market Access  
and Healthcare Affairs



**Dr. Goentje-Gesine Schoch**  
Techniker Krankenkasse,  
Hamburg  
Teamleiterin Arzneimittel-  
verordnungssteuerung

## 1. Tag von 09:00 - 16:30 Uhr

### Key Accounts und strategisches Key Account Management

Dr. Marco Penske

- Auswahl von Key Accounts
- Nationale versus regionale Strukturen

### Regionales Account Management: Zusammenarbeit mit Ärzten, Experten, KVen und Berufsverbänden

Dr. Marco Penske

- Rollen von Sales, KAM und MSL
- Zielgruppen

### Key Account Krankenkasse – auch in Zeiten von AMNOG und Rabattverträgen!

Dr. Marco Penske

- Krankenkasse und AMNOG
- Konsequenzen für das Key Account-Management

### Datennutzung und -bewertung für das regionale KAM

Dr. André Kleinfeld

- Welche Daten, woher und wofür?
- Regionale Versorgungsauffälligkeiten: Indikations- bzw. medikationspezifische Versorgungsniveaus in den Regionen
- Datenbasierte Unterstützung der Kommunikation mit Key Accounts

### Best practice-Beispiele

Hans-Holger Bleß

- Beispiele regionale Kooperationen
- Versorgungsansätze erarbeiten
- Leitfaden (möglich?)

# Das ist neben AMNOG für Ihren Produkterfolg essenziell!

---

## Roadmap KAM regional und Workshop

Hans-Holger Bleß

- Strategisches Zielgruppenmanagement - Wann, wen, wie ansprechen?
- Teambuilding und -steuerung: Marketing, Vertrieb, Market Access gemeinsam - Wie setze ich ein Team auf?
- Workshop: Eigenes regionales KAM-Konzept entwickeln

## 2. Tag von 09:00 - 16:30 Uhr

### Zusammenarbeit mit Pharma-Unternehmen aus Sicht der KV – Wann zum Nutzen des Patienten?

Dr. Holger Neye

- Wer sind wir und was wollen wir von der Industrie?
- Bsp. Modell im Bereich Versorgungsforschung
- Optionen im Versorgungsmanagement

### Market Access: Nationale & Regionale Markteintrittsbarrieren und wie Sie sie meistern

Dr. Thomas Ecker

- Arzneimittellisten von Kassen, KVen, ...
- Ausschreibungen regionaler Kassen
- Umgang mit Therapiehinweisen
- Tradierte Versorgungspfade

## Regionale Umsetzung des Market Access-Konzepts

Dr. Thomas Ecker

- Vom Nutzendossier zu Botschaften für die Key Accounts
- Steuerungsinstrumente und Ressourcenallokation
- Roadmap zur erfolgreichen regionalen Market Access-Strategie
- Die Bedeutung neuer Versorgungsstrukturen für Marketing- & Vertriebsstrategie

## Versorgungsmanagement in Kooperation mit der Industrie aus Sicht der Krankenkasse

Dr. Goentje-Gesine Schoch

- Wer sind wir und was wollen wir von der Industrie?

---

## Teilnehmerstimmen

- „Guter Überblick über Market Access in Deutschland“
- „Sehr hilfreich, viele konkrete Umsetzungsideen“

# Key Account Management & Market Access regional

---

## Ziel des Seminars

- Wie können Healthcare-Unternehmen bestmöglich mit Krankenkassen, KVen und Ärzt\*innen zusammenarbeiten, um Patient\*innen optimal zu versorgen?
- Wie kann die interne Zusammenarbeit von Market Access, Key Account Management und MSL/Außendienst bestmöglich erfolgen?

Dieses Seminar gibt Ihnen viele Praxistipps zu internen Prozessoptimierungen und Denkanstöße für die Zusammenarbeit mit externen Playern. Im Fokus steht dabei die regionale Versorgung von Patient\*innen mit Arzneimitteln und weniger der zentrale Market Access.

## Wer sollte teilnehmen?

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Healthcare-Industrie, die in den Market Access oder das Key Account Management (Ärzterschaft oder Krankenkassen) involviert sind.

Insbesondere Mitarbeiter\*innen der Abteilungen

- Market Access/Healthcare Management
- Marketing/Vertrieb
- Key Account-Management

werden vom Austausch profitieren.

Um einen intensiven Austausch zu ermöglichen, ist der Personenkreis auf 15 begrenzt.

---

## ANMELDUNG UNTER

**service@forum-institut.de**

**www.forum-institut.de**

**Webcode 26032200**

**Tel. +49 6221 500-500**

**Fax +49 6221 500-555**

### Gebühr:

€ 1.990,- (+ gesetzl. MwSt.) Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

### Termin/Veranstaltungsort:

19.-20. März 2026, online

---

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), 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.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



### Leila Dörfler

Teamleiterin Pharma & Healthcare  
Tel. +49 6221 500 695  
[l.doerfler@forum-institut.de](mailto:l.doerfler@forum-institut.de)