

Business Unit Medical Affairs - Strategie, Management, Performance

Von der Fachabteilung zur strategischen Geschäftseinheit

DIE THEMEN

- Von der Fachabteilung zur Business Unit:
Schlüsselfaktoren für den Wandel
- Schnittstellen in Lifecycle und Launch
- Evidence Generation als Kernaufgabe von Medical Affairs
- Strategischer Market Access für Medical Affairs
- KPIs und Performance-Messung in Medical Affairs

IHRE REFERENT*INNEN



Dr. Penelope Gallinger
IQVIA Commercial GmbH & Co.
OHG,
München



Dr. Alex Palumbo
MEDSCION,
Hamburg



Maren Lampl
Bristol-Myers Squibb GmbH & Co.
KGaA,
München

Ziel des Online-Seminars

Medical Affairs entwickelt sich von einer Fachfunktion zur strategischen Business Unit. Dieses Seminar zeigt, wie diese Transformation gelingt: durch klare strategische Rollen, evidenzbasierte Kernaufgaben und echte cross-funktionale Vernetzung.

Teilnehmer*innen lernen konkrete Erfolgsfaktoren kennen - von der Integration in Lifecycle und Launch über Evidence Generation bis zur strategischen Datennutzung in Regulatory und Market Access.

Mit praxiserprobten KPIs und Benchmarks wird deutlich, wie Medical Affairs ihren Wertbeitrag für Patient*innen, HCPs, Payer und Unternehmen quantifiziert und damit ihre Rolle dauerhaft sichert.

Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Fachkräfte und Führungskräfte aus Medical Affairs (z. B. Medical Manager, MSL-Leads, Head of Medical Affairs) sowie aus angrenzenden Bereichen der pharmazeutischen Industrie, die die Rolle von Medical Affairs strategisch weiterentwickeln und als Business Partner im Unternehmen positionieren möchten.

Ihr Nutzen

- Sie wissen, welche Datenarchitekturen regulatorische Verfahren und Preisfindung unterstützen, und liefern zur richtigen Zeit die richtige Evidenz.
- Sie kennen die KPIs, mit denen Medical Affairs ihren Impact für Patient*innen, HCPs, Payer und Unternehmen transparent nachweist.

IHRE REFERENT*INNEN



Dr. Penelope Gallinger

IQVIA Commercial GmbH & Co.
OHG, München
Principal Market Access und HTA
RWAS Real-World & Analytics
Solutions

Seit Januar 2012 im Bereich Health Economics and Outcomes Research (HEOR) und besitzt umfassende Kenntnisse bei der Beratung, Durchführung und Erstellung von AMNOG-Nutzendossiers, G-BA Anträgen sowie schriftl. Stellungnahmen. Ihr Fokus liegt dabei auf der strategischen Ausrichtung der Projekte. Sie besitzt umfangreiche Kenntnisse zu nationalen und europäischen Health Technology Assessments (HTA), deren Prozesse, Initiativen und Ansätze.



Maren Lampl

Bristol-Myers Squibb GmbH & Co.
KGaA, München
Dir. Medical / Lead Strategy &
Pipeline (Portfolio)

Die Dipl. Biologin blickt neben ihrer langjährigen Erfahrung in den Bereichen Sales, Medical Affairs - im Feld und In House, Patient Advocacy, Market Access (ToD) in unterschiedlichsten Rollen und Funktionen zurück.

Ihr Fokus liegt auf der holistischen und praxisnahen, sowohl strategischen als auch operative end-to-end Umsetzung, um Innovation zu den Patienten zu bringen die sie benötigen.



Dr. Alex Palumbo

MEDSCION, Hamburg
Gründer und CEO

Sein Schwerpunkt liegt auf med. und wiss. Strategie sowie Kommunikation, Stake-holder-Engagement, Field-Medical-Aktivitäten & beruflichem Mentoring. MEDSCION, ein auf Medical Affairs spezialisiertes Beratungsunternehmen für Organisationen im Gesundheitswesen und der Medizintechnik. Dr. Palumbo war zuvor als Medical Science Liaison Manager auf regionaler, nationaler und globaler Ebene für verschiedene Pharmaunternehmen tätig.

Von der Fachabteilung zur strategischen Geschäftseinheit

Ihr Programm im Überblick von 09:00 - 17:00 Uhr

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Von der Fachabteilung zur Business Unit: Schlüsselfaktoren für den Wandel

Maren Lampl

- Strategische Rollen und Verantwortlichkeiten von Medical Affairs im Unternehmen
- Impact steigern:
Notwendige Kompetenzen und Ressourcen

Schnittstellen in Lifecycle und Launch

Dr. Alex Palumbo

- Medical Affairs im Lifecycle-Management:
Beitrag zu Indikationserweiterungen und Launch-Vorbereitungen
- Medical-Projekte in die Unternehmens-Roadmap integrieren
- Cross-funktionale Zusammenarbeit:
Schnittstellen zu Market Access, Regulatory und Commercial Teams sowie zum externen Expertennetzwerk

Evidence Generation als Kernaufgabe von Medical Affairs

Maren Lampl

- Rolle von RWE / nicht interventionellen Studien / Registerdaten
- Planung und Steuerung von Real-World-Evidence-Projekten und Investigator-initiierten Studien

Strategischer Market Access für Medical Affairs

Dr. Penelope Gallinger

- Datenprogramme in regulatorischen Verfahren und medizinischen Dossiers: Anforderungen, Prozesse und strategische Relevanz
- Wie kann Medical Daten und Evidenz liefern, die HTA-Entscheidungen und Preisfindung stützen?

KPIs und Performance-Messung in Medical Affairs

Dr. Alex Palumbo

- Wie Medical Affairs konkret Wertbeiträge für Patient*innen, HCPs, Payer und das Unternehmen quantifiziert
- Wichtige Kennzahlen und deren Analyse
- Tools zur Performance-Optimierung
- Praxisnahe Fallstudien und Benchmarking

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26 102263

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



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

Business Unit Medical Affairs - Strategie, Management, Performance

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.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin:

Donnerstag, 15. Oktober 2026 -
Online-Seminar von 09:00 - 17:00 Uhr
Einwahl 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich.

Gebühr:

€ 1.290,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Gebühr beinhaltet eine Dokumentation und ein Zertifikat zum Download, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.
- Wir garantieren höchste Qualität nach ISO 9001 und ISO 21001.

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 eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Cornelia Gutfleisch
Teamleiterin Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
c.gutfleisch@forum-institut.de

