

92. Ausgabe – September 2022

IQVIA Flashlight



Editorial	3
Fragen zur Zukunft der Medizin: Die datengestützte Patientenzentrierung	4
Die IQVIA-Plattform aus RIM Smart Labeling und ArtworkPlus vereinfacht den Verpackungsprozess	7
Krankenhaus-Arzneimittelversorgung: Wo mehr als nur ein großer Markt beginnt	9
Lesetipps:	
- Nachfrage und Lieferengpässe: Arzneimittel in Europa	
- Viele Wege, ein Ziel: Omnichannel-Targeting	
- Youngsters und Shootingstars? Die nächste Generation EBPs	12
IQVIA Jahrestagung 2022	15

GENDER-HINWEIS

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in diesem Newsletter die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform ist ausschließlich redaktionell begründet und beinhaltet keine Wertung.

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

sie ist mittlerweile allgegenwärtig, die Digitalisierung. Und so verwundert es kaum, dass sie eigentlich sämtliche unserer Lebensbereiche verändert hat. Lockdowns und Kontaktbeschränkungen der letzten beiden Jahre haben diese Entwicklung nochmals deutlich intensiviert, aber auch aufgezeigt, wo es noch Mankos gibt. Ein fast schon klassisches Beispiel hierfür ist die nur unzureichende Möglichkeit von Online-Konsultationen in Praxen, Apotheken oder auch öffentlichen Gesundheitsstellen und -behörden. Im Gesundheitswesen stecken Digitalisierung und der Einsatz smarterer Technologien in vielen Bereichen noch in den Kinderschuhen. Und doch, sie scheint auch hier mehr und mehr zu verändern.

In der vorliegenden und den kommenden Ausgaben unseres Newsletters möchten wir Ihnen daher einige interessante und spannende Ansätze von KI und ML und weiteren, intelligenten Lösungen in Forschung und Entwicklung der Healthcare und Life Science Industrie berichten: Algorithmen helfen, Patienten besser zu versorgen, und smart verknüpfte Technologien vereinfachen komplexe Anforderungen der pharmazeutischen Herstellungsprozesse, so zwei Artikel dieser kommenden Serie unserer Flashlights.

Bei unserer diesjährigen IQVIA Jahrestagung 2022, die hybrid stattfindet, können Sie dieses facettenreiche und zukunftsweisende Thema der intelligenten Anwendungen und technischen Lösungen mit unseren Experten on- und offline diskutieren. Das Highlight der Veranstaltung wird übrigens unser lang ersehntes Treffen live und vor Ort sein – im Darmstadtium, Darmstadt. Ich freue mich darauf, Sie persönlich begrüßen zu können und ganz besonders auch, Ihnen während unserer Tagung mit meinen Kollegen Einblick in die neuen IQVIA Business-Angebote im Bereich der „Leistungserbringer und Kostenträger“ vorstellen zu dürfen.

Welche weiteren Branchen- und Marktentwicklungen uns derzeit auch international bewegen, das haben wir Ihnen in gewohnt kompakter Weise und mit weiterführenden Literaturhinweisen zusammengestellt.

Viel Spaß beim Lesen,

Ihr



Dr. Frank Wartenberg

Interview

Fragen zur Zukunft der Medizin / Die daten-gestützte Patientenversorgung

Neues IQVIA Whitepaper zur künstlichen Intelligenz und maschinellem Lernen im Versorgungsalltag von Krankenhaus und Praxis.

Prävention ist der Sammelbegriff für Maßnahmen, mit denen Krankheit entweder ganz vermieden oder wenigstens in ihrem Verlauf verringert oder verzögert werden sollen. Seit 2015 gibt es sogar ein Präventionsgesetz, dessen Grundgedanke es ist, die Gesundheit zu bewahren, lange bevor Vorboten eine Erkrankung ankündigen. Digitale Anwendungen und Technologien können für die Prävention, Diagnose und Behandlung von Erkrankungen einen wichtigen Beitrag liefern, wie das neue IQVIA-White Paper „Zukunft der Versorgung: Patientenzentrierung und Real World Predictive Analytics“ aufzeigt.

Im Interview erklären die Autoren **Dr. Matthäus Rimpler, Vice Präsident Real World Solutions bei IQVIA** und **Dr. Agnieszka Wolk, Vice President Data Science & Advanced Analytics bei IQVIA** anhand von Fallbeispielen, wie intelligente Algorithmen Patientenversorgung bereits heute unterstützen.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ, HOCHLEISTUNGS-RECHNER, LERNENDE MASCHINEN UND ROBOTIK. HÖRT SICH DIE ZUKUNFT DER PATIENTENVERSORGUNG NICHT ZIEMLICH UNMENSCHLICH AN?

Matthäus Rimpler: Keineswegs. Denn wie alle Lebensbereiche, so ist auch die Medizin digitaler geworden, vielleicht aber nicht ganz so deutlich wie anderswo. Generell hinterlassen Menschen heute überall elektronische Fußspuren, als Patienten beispielsweise bei routinemäßigen Arztbesuchen oder der Inanspruchnahme von Versicherungen. Es akkumulieren damit viele gesundheitsbezogene Daten und sogenannte „Patientenhistorien“, die für die Versorgungsforschung von großem Nutzen sind. Die KI kann in entpersonalisierten Daten bzw. „Big

Data“ Muster erkennen, wodurch sich Prävention, aber auch Diagnosezeiten, Medikations- und Behandlungsfehler signifikant verbessern. Damit ist die Versorgungszukunft besser aufgestellt als heute: Neue Technologien können helfen, Patienten mittels prädiktiver Analytik besser zu behandeln.

PRÄDIKTIVE ANALYTIK IST ALSO EIN NEUES VERSORGUNGSINSTRUMENT? WIE FUNKTIONIERT DAS?

Agnieszka Wolk: Zunächst müssen natürlich viele Daten erhoben und zugänglich sein. Die Daten liegen klassischerweise in den EDV-Systemen von Krankenhäusern oder auch niedergelassenen Praxen vor, beispielsweise als encodierte Therapieverschreibungen bei einer bestimmten Indikation. Aus dem EDV-System kann man dann für bestimmte Forschungsfragen Daten in anonymisierter Form extrahieren und analysieren. Wir schauen dann retrospektiv auf das Krankheitsgeschehen in großen Patientenpopulationen, nicht auf individuelle Patientenhistorien. Uns interessiert beispielsweise, welche Symptome wann auftraten, in welchen Altersklassen und Abständen, welche Diagnosen gestellt wurden, bei welchen Patienten sich der Zustand verschlechtert hat und welche Ereignisse gegebenenfalls darauf hinwiesen, letztendlich also, wie sich Patientenhistorien als Trend entwickeln. Routinedaten werden so zu einer wichtigen Informationsquelle, um die Versorgung weiter zu verbessern. Man kann bestimmte Risiken früher erkennen und dagegen agieren.

Matthäus Rimpler: Und dabei gilt, je reichhaltiger die verfügbaren Daten sind, desto besser werden die Prognosen. Bei IQVIA haben wir solche großen Datensätze, beispielsweise in der LRx-Datenbank, die

Verschreibungen für rund 80 % der GKV-Versicherten abdeckt und mit der wir Vorhersagen mit großer Wahrscheinlichkeit treffen können.

GIBT ES DAFÜR BEISPIELE?

Matthäus Rimpler: Unbedingt! Die seltenen Erkrankungen sollen hier als Erstes angesprochen sein, da sie oftmals gar nicht so selten sind, weltweit leiden schätzungsweise 350 Millionen Menschen an einer seltenen Erkrankung. Diese Patienten auszumachen und dann noch richtig zu diagnostizieren, ist eine große Herausforderung. KI kann hier helfen, Patientenpopulationen zu identifizieren und zu charakterisieren, die ein hohes Risiko für eine bestimmte Erkrankung haben. Außerdem unterstützen intelligente Algorithmen die Ärzte dabei, die bestmöglichen Therapien auszuwählen.

Agnieszka Wolk: Ein weiteres konkretes Beispiel kann anhand der nicht-alkoholischen Leberentzündung berichtet werden. Diese Hepatitisform ist derzeit nicht heilbar und tückischerweise macht sie in den Frühstadien keine Beschwerden, weshalb sie oft unerkannt bleibt. Ihre Prävalenz wurde auf etwa 3 % geschätzt. Wir haben nun anhand einer unserer Datenbanken auf Basis von demographischen Merkmalen, Symptomen, Komorbiditäten, Diagnosen und Risikofaktoren berechnen können, dass die mittlere Prävalenz in Deutschland bei 4,5 % liegt. Also deutlich höher ist.

UND WIE SIEHT ES BEI HÄUFIGEREN ERKRANKUNGEN AUS? GIBT ES DA AUCH KI-ANSÄTZE?

Matthäus Rimpler: Ein sehr häufiges Leiden ist die Arthritis, an der 0,8 % aller Deutschen leiden, und 20 bis 40 Personen von 100.000 Einwohnern erkranken jährlich neu. Arthritis wird mit verschiedenen Pharmaka therapiert. Schwierig ist, bei der Zweit- oder Dritttherapie das richtige Therapeutikum zu wählen, wenn die Erstlinie nicht oder zu wenig anschlägt. Wir haben nun wiederum anhand von IQVIA-Daten eine KI entwickelt, die Arthritis-Patientengruppen identifiziert und Therapeutika für die Subgruppen quasi vorschlagen kann. Und dies mit einer Genauigkeit, die es bislang so nicht gab.

WAS HEISST DAS FÜR DIE PATIENTEN?

Matthäus Rimpler: Sie könnten beispielsweise bis zu einem Monat früher von einem Medikament auf das andere wechseln.

Maschinelles Lernen wird von uns aber auch eingesetzt, um den Ärzten ein Werkzeug an die Hand zu geben, mit dem sie ihre Patienten besser einschätzen können. Wir konnten zeigen, dass unsere Algorithmen die Progression des multiplen Myeloms um 22 % besser einschätzen kann.

FÜR DIE VERSORGUNG SIND DIE NEUEN TECHNOLOGIEN ALSO EINE SEHR POSITIVE ENTWICKLUNG. WO BLEIBT ABER DER DATENSCHUTZ?

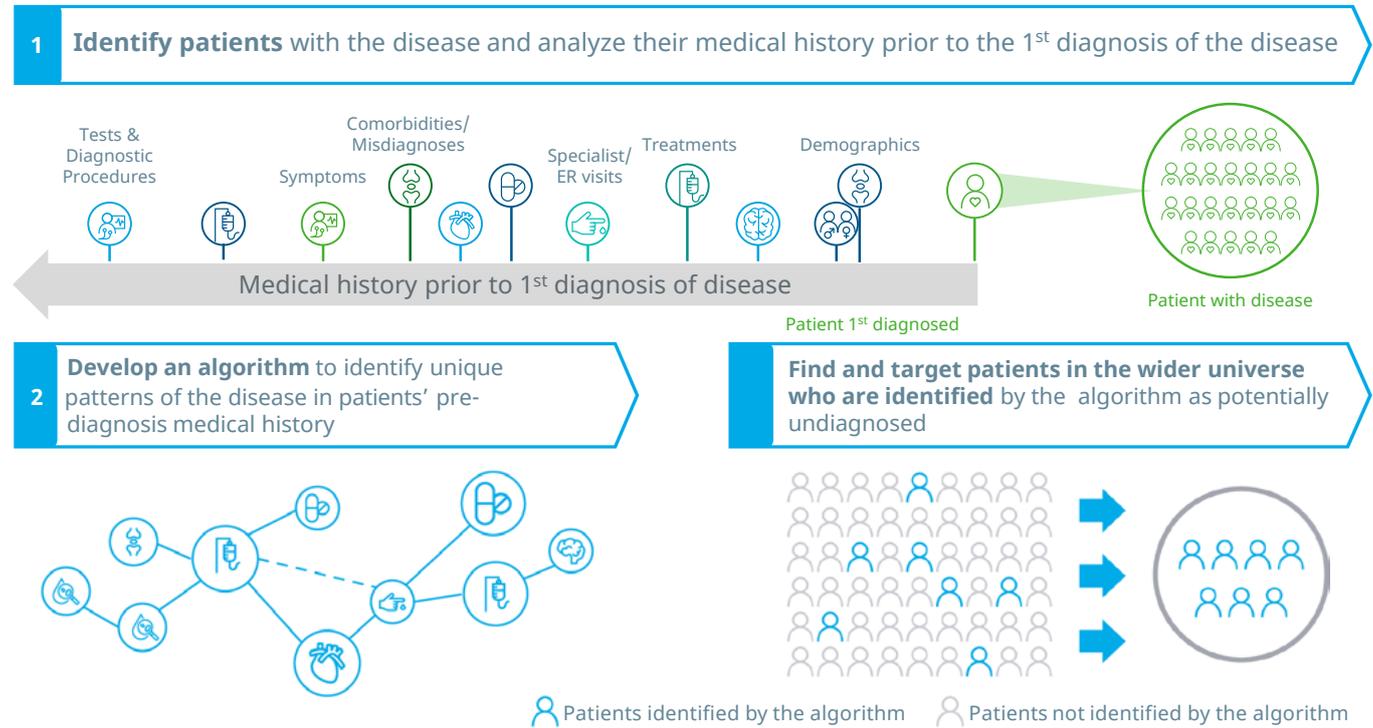
Agnieszka Wolk: Alle personen- und behandlungsbezogenen Daten bleiben natürlich in der ärztlichen Schweigepflicht und beim Arzt und verlassen niemals dessen Wände. Für unsere Arbeit können wir z. B. einen Algorithmus in die Arztsoftware integrieren, mit dem wir je nach Fragestellung und Forschungsgegenstand Patienten mit bestimmten Grunderkrankungen bzw. Merkmalen identifizieren. Unter dem Begriff ‚Clinical Decision Support‘-System sind solche Hilfestellungen und ‚Alerts‘ auch für Ärzte nützlich und helfen dabei, die Patienten gezielter zu diagnostizieren und zu behandeln. Die Systeme sind übrigens bei vielen unterschiedlichen Indikationen derzeit in wissenschaftlicher Untersuchung. Wir schätzen, dass in den kommenden Jahren diese Digitalisierung noch einen weiten Sprung nach vorne macht – natürlich immer konform mit den Datenschutzgesetzen.

ALGORITHMEN ZUM WOHL DER PATIENTEN, SO KÖNNTE IHR FAZIT LAUTEN?

Agnieszka Wolk: Bislang ist das Potenzial smarterer Anwendungen und intelligenter Technologien noch kaum im medizinischen Versorgungsalltag entdeckt. Dabei könnten die Technologien bei ganz unterschiedlichen Aufgaben unterstützen, ob bei Routinetätigkeiten oder bei Forschungszwecken.

Matthäus Rimpler: Es muss noch viel Aufklärungsarbeit geschehen, da einige Heilberufler KI,

Abbildung: Einen großen Beitrag zur Frühwarnerkennung oder auch für schnellere Diagnostik können intelligente Technologien, wie KI/ML leisten. Drei zentrale Arbeitsschritte gilt es dabei zu beachten.



Quelle: IQVIA, 2019: White Paper, "Finding undiagnosed patients: Applying Artificial Intelligence and Machine Learning to drive earlier diagnosis."
 Online unter: <https://www.iqvia.com/library/white-papers/applying-artificial-intelligence-and-machine-learning-to-drive-earlier-diagnosis>

maschinellern Lernen und neuen Technologien teilweise kritisch gegenüberstehen. Wir möchten diese Hürden überwinden – zum Wohle der Patienten. Technologische Fortschritte sollten schneller genutzt werden, um die Patientenversorgung zu verbessern.

Sabine Kluge

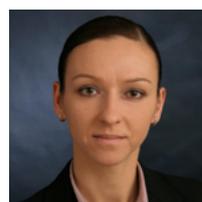


DR. MATTHÄUS RIMPLER

ist Vice President und Leiter des Geschäftsbereichs Real World Solutions bei IQVIA. Er ist gelernter Onkologe und MBA. Einer seiner Interessenschwerpunkte ist die Entwicklung und der Einsatz von KI-gestützten, prädiktiven Algorithmen in der Versorgungsforschung.



Zum Download des Reports



DR. AGNIESZKA WOLK

ist Vice President Data Science & Advanced Analytics bei IQVIA. Sie verfügt über fundiertes Fachwissen in statistischer, ökonometrischer und epidemiologischer Modellierung, künstlicher Intelligenz (KI) sowie maschinellern Lernen (ML) und hat große Erfahrung in der Entwicklung von KI/ML-Algorithmen für die Versorgungsforschung.

Smarte Etikettierung

Die IQVIA-Plattform aus RIM Smart Labeling und ArtworkPlus vereinfacht den Verpackungsprozess



Besonders hohe Anforderungen stellt der Gesetzgeber an die Verpackungen von Arzneien: Zahlreiche Sicherheits- und Hygienestandards gilt es einzuhalten sowie die Pflicht zur Serialisierung und Versiegelung, um Fälschungen auszuschließen. Die richtige Kennzeichnung der Heilmittelverpackung ist streng reguliert, und zwar nach der EU-Richtlinie 2011/62/EU, die sämtliche Anforderungen in konkreten Verpackungsmerkmalen festhält. Hinzu kommt, Heilmittel müssen von den Herstellern in unterschiedlichen Packungsgrößen zur Verfügung gestellt werden. Insgesamt ergibt sich daraus für die Heilmittelhersteller also ein hochkomplexer Prozess, bei dem üblicherweise eine ganze Reihe sehr unterschiedliche technische Verfahren, Komponenten und Systeme zum Einsatz kommen.

Viele verschiedene Anwendungen in einem Prozess bedeuten zumeist hohe Kosten. Ob es die Wartung ist oder eine Reparatur, ob es ein Upgrade ist oder die langfristige Verfügbarkeit des Komponentenerhebers. Es gibt zahlreiche Gründe, warum vielschichtige Prozesse einfacher gestaltet

werden sollten. Am Ende der Überlegungen steht natürlich die Effizienz und Effektivität. Diese können dank der Digitalisierung neu überdacht werden und so erscheint es kaum verwunderlich, dass in den Produktionshallen der Arzneimittelhersteller innovative Digitalisierungsprojekte immer stärker in Erscheinung treten.

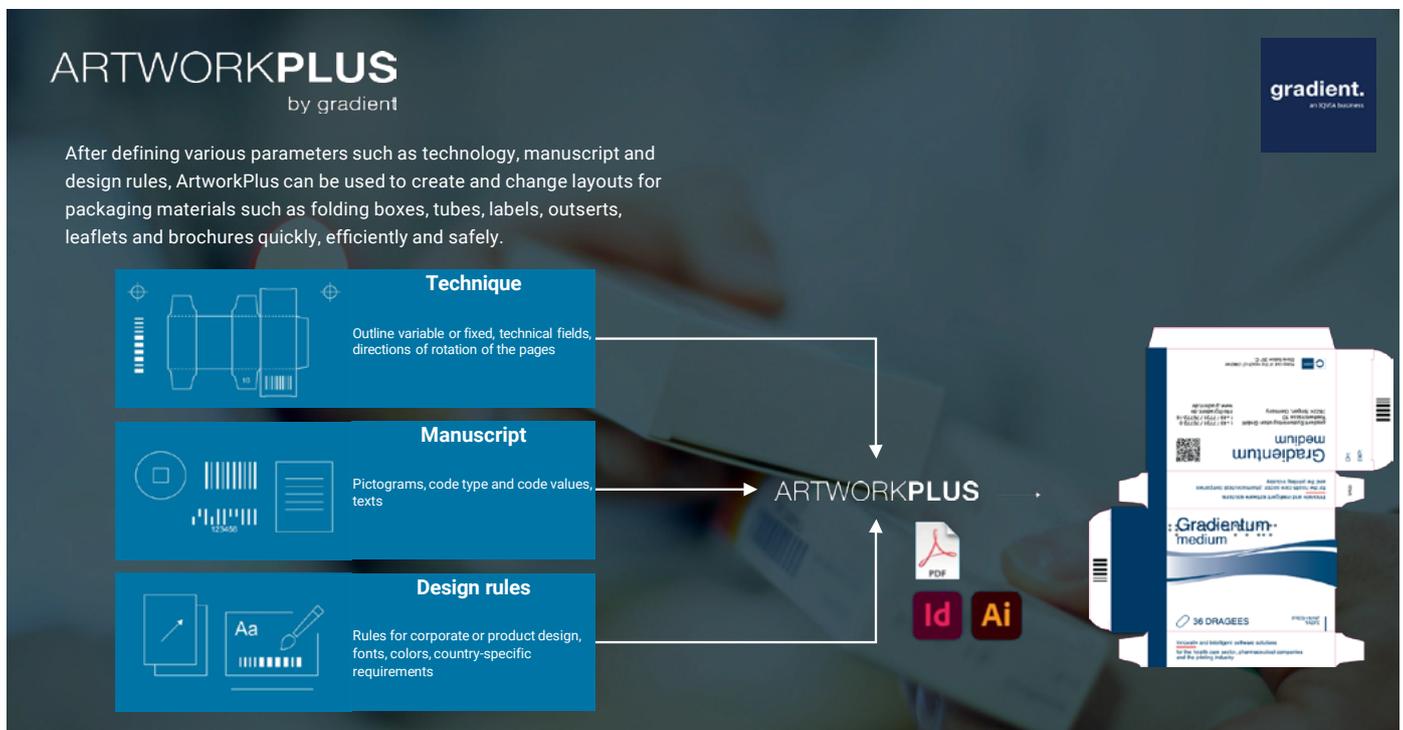
Im Falle des Verpackungsprozesses zeigt sich die Digitalisierung beispielsweise als eine Schnittstelle zweier Anwendungen, die in der verfahrenstechnischen Verpackungsproduktion in vielen Life Science Unternehmen bereits vorhanden sind. Die Schnittstelle integriert die beiden Anwendungen **Smart Labeling** und **ArtworkPlus** in einer einzigen Plattform, wodurch sich die Etikettierung unkompliziert ausgestalten lässt, ob auf lokaler oder globaler Ebene: Der Etikettenanforderungsplan, eine GANTT-kontrollierte Label Journey einschließlich One-Click-Analysen für den ad hoc-Abgleich von Echtzeit-Abweichungen und viele weitere prozessbegleitende und -überwachende Funktionen lassen sich auf der Plattform ausgestalten per Mausklick unkompliziert bearbeiten.

Smart ist, wenn Arbeitsprozesse zusammen einfacher werden

Die drei Säulen der sichereren Verpackung sind die technischen, inhaltlichen und gestalterischen Informationen. Im Einzelnen heißt dies, parametrisierte, technische Zeichnungen, strukturierte Verpackungstexte, Datenintegritätsrichtlinien, Datenfreigaben und Barcodes, Piktogramme, technische Felder, Textbausteine und vieles mehr sowie die automatisierte Echtzeit-Qualitätskontrollen in einen Workflow zu integrieren.

Marcel Mämpel, Kübra Demirtas, 
Sabine Kluge

Abbildung: **gradient PROOF SOLUTIONS**



[LINK](#)

Potenzialanalysen für neue und etablierte Medikamente

Krankenhaus-Arzneimittelversorgung: Wo mehr als nur ein großer Markt beginnt



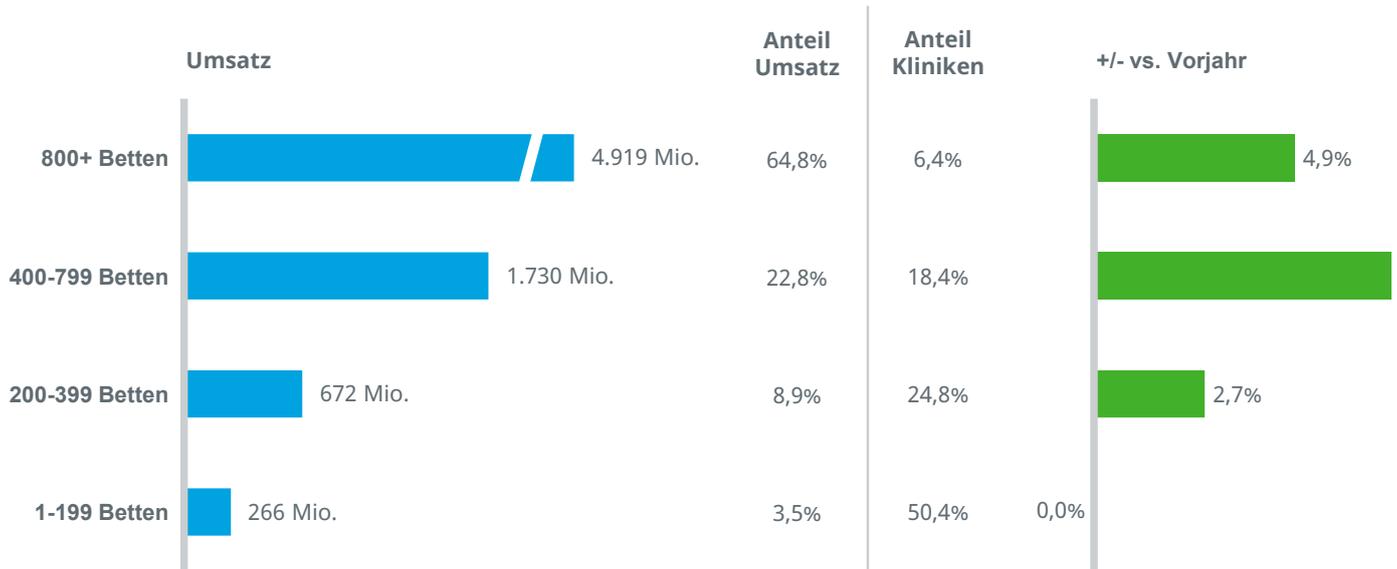
Die Zahl scheint klein, und doch verbirgt sie großes Potenzial: 6 % aller Krankenhäuser Deutschlands sind Universitätskliniken oder Maximalversorger. Sie sind die Einrichtungen, in denen alle medizinischen Fachrichtungen und klinischen Versorgungseleistungen vorgehalten werden. Für die Arzneimittelforschung und -entwicklung stellen sie damit einen Dreh- und Angelpunkt dar.

Denn in den 6 % aller Krankenhäuser bundesweit werden ca. zwei Drittel des Gesamtumsatzes Arznei im Klinikmarkt in Höhe von rund 7,6 Mrd. Euro erreicht, was knapp 5 Mrd. Euro entspricht¹ (s. Abb.1). In der sogenannten UniMax-Wettbewerbsstudie, einer Datenanalytik von IQVIA, sind 60 % der insgesamt 104 Unikliniken und Maximalversorger Deutschlands vertreten. Mit der UniMax-Wettbewerbsstudie lassen sich für die etablierten sowie für neue Medikamente aufschlussreiche Potenzialanalysen erstellen.

UniMax steht als Synonym für das Krankenhaus-Segment der großen Kliniken mit mehr als 800 Betten. In diesen Häusern werden neue Therapien und Behandlungen getestet, allen voran in den Universitätskliniken. So beginnt demnach auch hier die Geschichte der neuen Therapien, wie beispielsweise auch die, der derzeit viel diskutierten Orphan Drugs die bei den Neuzulassungen im oberen Rang platziert sind. Die Entwicklung der Orphan Drugs und anderer, innovativer Arzneimittel beginnt mit kleinen Patientenpopulationen, die vornehmlich in

¹ IQVIA, Focus Datenbank (MAT 06/2022)

Abbildung 1: Zwei Drittel des Gesamtumsatzes in Krankenhäusern findet in den UniMax-Kliniken statt



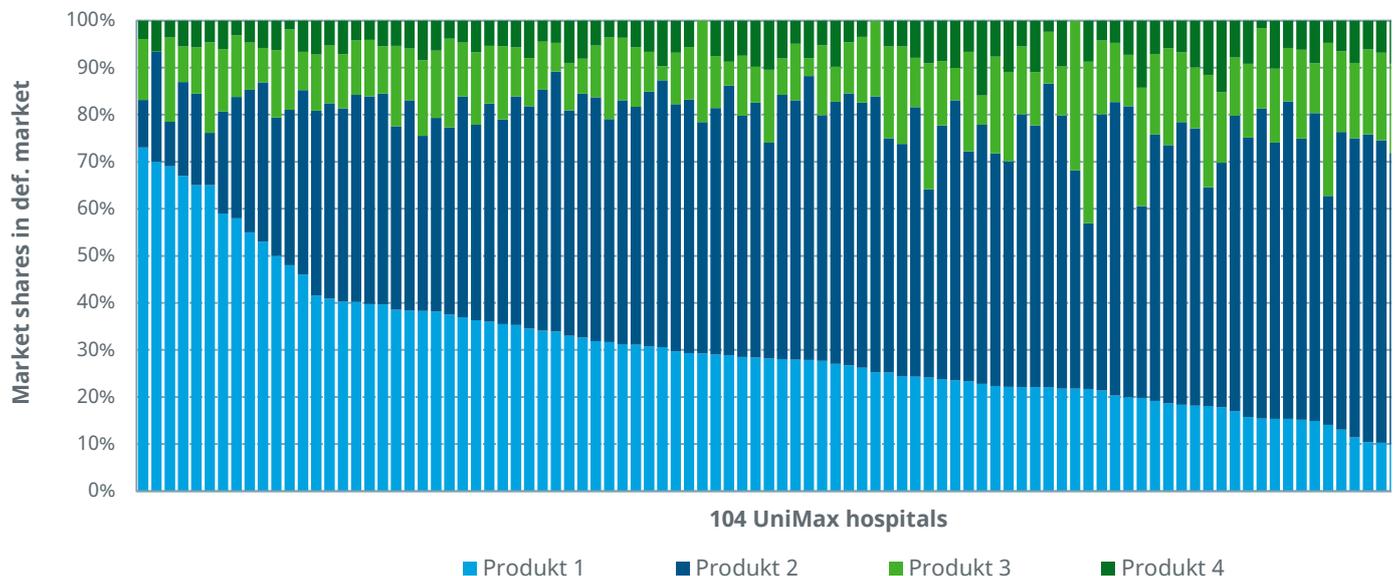
Quelle: IQVIA DKM® hospital-focus Datenbank, Klinik-Umsatz nach BGK zu bewerteten Preisen Basis: MAT 06/2022

UniMax-Häusern zuerst behandelt werden. Darüber hinaus sind UniMax für pharmazeutische Hersteller auch für Forschung und Entwicklung aller möglichen weiteren Produktklassen interessant. Denn aufgrund der Umsatzstärke dieser Kliniken lässt sich genau hier, in dem einzigartigen Setting, differenzierte Marktforschung für das eigene Produkt durchführen.

Im IQVIA Klinik-Panel wird unter anderem auch der monatliche Arzneimittelverbrauch der Häuser erfasst. Dies ermöglicht detaillierte Analysen, die beständig mit aktualisierten Informationen zu den Stammdaten, wie Adressen, Abteilungen und Stationen, Anzahl der stationären oder ambulanten Fälle sowie Falldaten nach ICD- und/oder OPS-Codierung angereichert

Abbildung 2: Marktanteile eines Arzneiproduktes im Vergleich zu Konkurrenzprodukten in der UniMax-Studie

Visualisierungen von bestimmten Trends, wie hier die absteigende Nutzung des Produkts



Quelle: IQVIA, UniMax-Wettbewerbsstudie

werden und zusätzlich für erweiterte Fragestellungen hinzugezogen werden können. Für einzelne Märkte können daraus detaillierte Projekte aufgesetzt werden, die einen Wettbewerbsvergleich, auch nach Marktanteilen, in den UniMax-Häusern zulassen. Visualisierungen dieser Datenbankauswertungen dienen im Folgenden, um beispielsweise regionale Unterschiede erkennbar zu machen oder auch, um Produktpräferenzen innerhalb eines bestimmten Gebietes zu identifizieren. Und Kliniken, die nicht aktiv im Panel mitarbeiten, werden durch ein multivariates Regressionsmodell auf Ihr Potenzial geschätzt. Dadurch kann letztendlich für alle Kliniken eine Aussage getroffen werden. Die Genauigkeit (Targeting Effectiveness) solcher Analysen liegt zwischen 95 und 99 %.

Fazit: Das Potenzial der Krankenhausarznei-Analytik ist nicht allein für neu entwickelte Medikamente interessant. Letztendlich können für viele Präparate, auch für jene, die in Krankenhäusern routinemäßig verabreicht werden, Analysen durchgeführt werden. So lässt sich beispielsweise die Marktstrategie einer bestimmten Arznei im Krankenhaus-Segment neu bewerten und gegebenenfalls anpassen.

Alexandra Ziegenhain, Sabine Kluge 

Das könnte Sie auch interessieren:

 **IQVIA**
in brief

Trends, Insights und jede Menge aktuelle Infos zu den wichtigsten Entwicklungen des Gesundheitswesens. Das ist „**IQVIA in brief**“. Hier gibt's Einblick in viele Ergebnisse der IQVIA-Marktanalytik, spannende Events sowie vertiefende Hintergrundberichte zu ausgewählten Themen des Gesundheitsmarktes.

Reinklicken lohnt sich!



[Link](#)

Lesetipps

Nachfrage und Lieferengpässe: Arzneimittel in Europa

Immer wieder berichten Ärzte und Apotheker-Organisationen und -Vereinigungen über Lieferengpässe von Arzneien. Woher diese kommen und welche politischen Lösungen es dafür geben könnte, das berichten **Dr. Frank Wartenberg** und **Dagmar Wald-Eßer** (IQVIA) in der Fachzeitschrift „Die pharmazeutische Industrie“ des ECV-Verlags.

Allein letztes Jahr seien den Autoren zufolge mehr als 200 Präparate in rund 30 Ländern der EU nicht verfügbar gewesen. Besonders fatal, viele der fehlenden Arzneien sind Medikamente für stark weitverbreitete Leiden, wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Präparate für neurologische oder pulmologische Indikationen.

Einige Regierungen wollen auch deswegen diese Engpässe angehen und schlagen verschiedene Maßnahmen vor, wie etwa neue Produktionsstätten an EU-Standorten. Doch damit ist der Keim des Übels nicht beseitigt. Denn Lieferengpässe sind je nach Präparat zu analysieren, und rabattvertragliche Rahmenbedingungen zahlen darauf noch ein. Generikaproduktionen, so die Analysten, sinken kontinuierlich auch aufgrund der Preisgestaltung, und die daraus entstehende Marktverengung sei einer der größten Risikofaktoren für die Versorgung: Fällt nämlich der übriggebliebene Hersteller auch noch aus, ist der Lieferengpass vorprogrammiert.

Und dann natürlich COVID-19 als pandemischer Brandbeschleuniger: Die Pandemie zeigte anschaulich, dass bei Lockdowns und Grenzschließungen zumindest die Diversifizierung von Produktionsstätten sowie die Erhöhung von Produktionskapazitäten Abhilfe leisten könnte. Welche weiteren wichtigen Schritte die Hersteller, Zulassungs- und Überwachungsbehörden sowie Kassen und die vielen weiteren Akteure der Gesundheitssysteme auf nationaler und EU-Ebene gehen können, um Lieferengpässe weitestgehend auszuschließen, ist hier ausführlich nachzulesen: [LINK](#)



Viele Wege, ein Ziel: Omnichannel-Targeting

Wer sich jemals mit Marketing beschäftigt hat, der weiß natürlich, dass es immer wieder darum geht, die Zielgruppe zu fokussieren, zielgruppenadäquat zu agieren. Doch wie soll das eigentlich realiter funktionieren unter allen betriebswirtschaftlichen Aspekten, wenn die Zielgruppe nicht nur sehr anspruchsvoll, sondern auch hoch individuell angesprochen werden muss?

Dr. Matthias Staritz, Benjamin Bohländer und **Aisen Wang** (IQVIA) liefern hierfür eine Antwort. Denn natürlich wissen auch die Autoren des Beitrags „Omnichannel-Targeting im Pharma- und Life-Science Sektor“, der vor Kurzem in der offiziellen Fachzeitschrift der Deutschen Fachgesellschaft für Market Access e.V. (DFGMA) „Market Access and Health Policy“ erschien, dass die richtige Botschaft im richtigen Moment im präferierten Kanal und dann darauffolgend, in optimaler Abfolge in weiteren Kommunikationskanälen platziert werden muss. Weiterhin muss die Botschaft natürlich nicht nur überzeugend, sondern auch situationsgerecht orchestriert werden. Ist das in den momentan für den Vertrieb schwierigen Zeiten möglich? Es geht, so die kumulierte Antwort der Autoren, wenn sich der Hersteller darauf einlässt, mit seinen Zielgruppen neue

Wege der Interaktion zu gehen und wenn möglich vollständige Informationen der Zielgruppenebene vorliegen.

Letzteres hat es in sich. Denn fast allen Unternehmen fehlt die solide und vollständige Informationsgrundlage der Zielkunden. So wissen die meisten Hersteller

eigentlich so gut wie gar nichts über die digitale Affinität ihrer Zielkunden – und dies im Jahre 30 nach der Einführung des Internets.

Wie mit Künstlicher Intelligenz Modellvorhersagen für Zielgruppenebenen generieren kann, hier nachgelesen werden: [LINK](#)

Abbildung: Um ein vollständiges Bild der Zielgruppenebene zu kreieren, müssen viele (Detail-) Informationen vorliegen. Auch hier generieren kann, KI und ML helfen, Daten richtig zu interpretieren.

Verschiedenste Datenquellen werden herangezogen, um die Omnichannel-Segmentzugehörigkeit von HCPs zu bestimmen



Verschiedene Datenquellen; Quelle: IQVIA

Youngsters und Shootingstars? Die nächste Generation EBPs krepelt den Markt um

Der neue **IQVIA Institute Bericht** über den Beitrag der jungen biopharmazeutischen Industrie auf die Innovationskraft („Emerging Biopharma’s (EBP) Contribution to Innovation“) der weltweiten Pharmaindustrie und -forschung liefert einen tiefen Insider-Einblick in das Ökosystem der Unternehmen und deren vielversprechende Portfolios: In welche klinischen Studien sind sie involviert, und welche Erfolge konnten bereits erzielt werden? Der Bericht fokussiert außerdem Geschäftsabschlüsse,



technologische Plattformen und einige der Ansätze, mit denen die EBP-Firmen sich und ihre Arzneimittel weiter profilieren. Zudem wird in dem aktuellen White Paper aus dem in den USA koordinierten **IQVIA Institute for Human Data Science** eine Erfolgsbewertung von den Produkt-Launches der letzten Jahre vorgenommen, die weit über die Betrachtung der reinen Umsatzsteigerung hinausgeht.

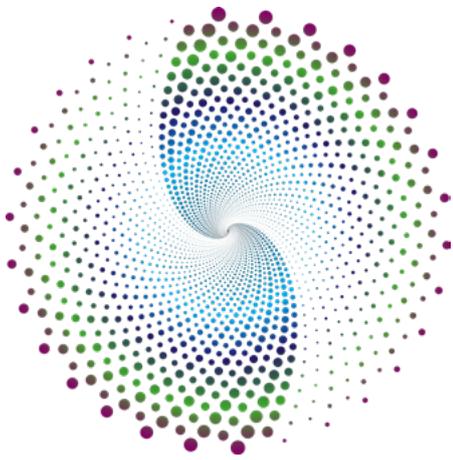
Aus dem Inhalt

- 65 % aller Moleküle, die in den Forschungs- und Entwicklungspipelines weiterbearbeitet werden, entstammen den aufstrebenden Biopharma-Unternehmen (EBP) ohne Beteiligung einer größeren Firma. Im Jahr 2016 betrug dieser Anteil noch 50 % und 2001 sogar nur 34 %.
- Die Anzahl der von EBP-Unternehmen eingereichten Produkte bei der FDA hat sich in der letzten Dekade vervierfacht und macht nun 42 % aller beantragten FDA-Zulassungen aus. 2012 waren es noch 11 %.
- 17 % aller EBPs haben heute ihren Hauptsitz in China, vor fünf Jahren waren es noch 6 %.
- Ein signifikanter Anteil der onkologischen Arzneimittelentwicklung entstammt den EBPs. 39 % ihrer Entwicklungsarbeit widmet sich der Onkologie mit mehr als 1500 onkologischen Produkten.
- Die EBPs konzentrieren sich stärker auf die Onkologie, Infektionskrankheiten und die Impfstoffentwicklung als ihre größeren Konkurrenten und zugleich weniger auf die Neurologie und Immunologie.

Der Löwenanteil an Innovation im globalen Pharma- und Biotech-Markt wird von den aufstrebenden Biopharmazie-Unternehmen geleistet, den EBPs (Emerging Biopharma Companies). Sie repräsentieren in ihrer Gesamtheit 65 % der weltweiten Arzneimittelentwicklungsaktivitäten, wobei ihr relativer Anteil innerhalb eines bestimmten Landes oder einer Region unterschiedlich ausfällt und sie dadurch ein Charakteristikum für das biomedizinische Innovationspotential der einzelnen Regionen darstellen. Ihre herausragende Rolle für die Gesundheitssysteme spiegeln sich auch darin wieder, dass sie die derzeitigen Schlüsselindikationen, wie Onkologie, Infektionskrankheiten und die Impfstoffentwicklung besetzten. So ist ein beachtlicher Anteil der neuen onkologischen Therapeutika auf sie zurückzuführen.

EBPs werden definiert als Firmen mit weniger als 500 Millionen Dollar Umsatz pro Jahr und weniger als 200 Millionen F&U-Budget. Im Gesamtmarkt sind sie schwer zu fassen, da sie hier noch vor-kommerziell agieren, dort aber bereits Innovationen vermarkten und/oder in ganz unterschiedlichen Kooperationsformen mit etablierten Unternehmen interagieren. Letztendlich ist ihre Betrachtung hochrelevant, da diese diverse Gruppe die Trends und Marktbewegungen loszulösen vermag und sie zugleich auch aufzeigt. So wuchs der Anteil an EBPs im chinesischen Markt innerhalb der letzten fünf Jahre von 6 % auf heutige 17 % Marktanteil. Mehr EBP-Insights finden Sie hier: <https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute>

Sabine Kluge 



IQVIA Jahrestagung

September 2022

IQVIA Connected Intelligence – informieren, diskutieren und vernetzen

Die Herausforderungen, denen sich die Gesundheitssysteme stellen müssen, werden immer größer: Leere Kassen, Lieferengpässe, die Pandemie, Digitalisierung und dann noch der Fachkräftemangel allerorts.

IQVIA arbeitet an diesen und vielen weiteren, drängenden Fragestellungen des Gesundheitswesens. Dazu vereint IQVIA Connected Intelligence™ eine einzigartige, gebündelte Fachkompetenz innerhalb der Akteure der Gesundheitswirtschaft und -versorgung.

Bei der IQVIA Jahrestagung diskutieren renommierte Experten aus Politik und Industrie mit Vertretern von Kostenträgern und Leistungserbringern. Die Jahrestagung findet jährlich statt und greift die aktuellsten Entwicklungstrends im pharmazeutischen Markt und dem Gesundheitswesen auf.

Besuchen Sie die IQVIA Jahrestagung 2022 virtuell und vor Ort. Lernen Sie im Austausch und durch das Networking mit IQVIA Ihre neuen Kollaborations- und Sparring-Partner kennen, um die Gesundheitsforschung und -versorgung aktiv mitzugestalten.



Donnerstag, 29.09.2022 (hybrid)

Leere Kassen, Lieferengpässe, Wettbewerb, Digitalisierung, Pandemie – und jetzt?

Sollten Sie sich noch nicht für eine Vor-Ort-Teilnahme am Abschlusstag der IQVIA Jahrestagung am 29.09.2022 in Darmstadt entschieden haben, so können Sie sich dafür jetzt noch registrieren.

Jetzt noch anmelden

Diese Veranstaltung richtet sich exklusiv an Fach- und Führungskräfte unserer Kundenfirmen aus Pharma, Consumer Health, MedTech und Biotechnologie sowie an Experten und Stakeholder aus dem Gesundheitswesen in Deutschland und in Österreich.

IQVIA Jahrestagung powered by

JÄGER HEALTH
an IQVIA business

KAIROS
an IQVIA business

DAVASO ✓
an IQVIA business

comLine
an IQVIA business

gradient.
an IQVIA business

ÜBER IQVIA

IQVIA (NYSE: IQV) ist ein führender, globaler Anbieter von zukunftsweisender Analytik, Technologielösungen und klinischer Auftragsforschung für Life Science Unternehmen. Mit modernen Analysemethoden, transformativen Technologien, Big Data und ausgewiesener Branchenexpertise stellt IQVIA intelligente Verbindungen her unter Berücksichtigung aller relevanten Aspekte des Gesundheitswesens. IQVIA Connected Intelligence™ ermöglicht einzigartige Erkenntnisse in hoher Umsetzungsgeschwindigkeit. Auf dieser Grundlage unterstützt das Unternehmen seine Kunden darin, die klinische Forschung zu beschleunigen sowie die Vermarktung innovativer medizinischer Behandlungen voranzutreiben, im Sinne besserer Ergebnisse in der Gesundheitsversorgung. Mit etwa 82.000 Mitarbeitern ist IQVIA in mehr als 100 Ländern tätig.

IQVIA ist weltweit führend in Datenschutz und -sicherheit. Das Unternehmen nutzt ein breites Spektrum an Technologien und Sicherheitsmaßnahmen bei der Generierung, Analyse und Verarbeitung von Informationen.

Weitere Informationen finden Sie auf www.iqvia.de

IQVIA COPYRIGHT:

IQVIA Flashlight ist ein regelmäßig erscheinender Newsletter. Alle Angaben und Informationen in diesem Newsletter wurden sorgfältig zusammengestellt und geprüft. Für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen wird keine Haftung übernommen.

HERAUSGEBER:

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG, Registergericht Frankfurt am Main HR A 29291. Persönlich haftende Gesellschafter sind: IQVIA Beteiligungsgesellschaft mbH, Frankfurt am Main, Registergericht Frankfurt am Main, HR B 46001

GESCHÄFTSFÜHRER:

Dr. Frank Wartenberg (Vorsitzender), Karsten Immel

REDAKTION:

Sabine Kluge

IQVIA Pressestelle

Tel.: 069 6604 4888

E-Mail: Sabine.Kluge@iqvia.com

info.germany@iqvia.com

www.iqvia.de



[Linked in](#)

[XING](#)

KONTAKT

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG
Unterschweinstiege 2 - 14
60549 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 6604-0

[iqvia.de](https://www.iqvia.de)