

94. Ausgabe – März 2023

IQVIA Flashlight



Editorial	3
So entwickelt sich der weltweite Pharmamarkt bis 2027	4
20 Jahre Rabattverträge	8
Weg vom Papier – hin zum sicheren elektronischen Datenaustausch	11
Digitale Bestätigung und Abrechnung von Hebammenleistungen	14
Lesetipps:	
- Eingefroren – Die Kühlkette für Arzneimittel ist ein Vermögen wert	16
- Innovationstreiber Onkologie	18
- Bitte stärker einbinden! Patienten und Patientinnen rücken in den Mittelpunkt	20

TEILNAHME UMFRAGE FLASHLIGHT!

Wir möchten unsere Zusammenarbeit mit Ihnen verbessern!

Bitte nehmen Sie sich dazu kurz Zeit für unsere Umfrage zum IQVIA-Newsletter Flashlight.

[LINK](#)

Möchten Sie den IQVIA-Newsletter Flashlight regelmäßig erhalten?
Klicken Sie [hier](#)

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,

eine unserer noch jungen Traditionen aus dem Jahr 2019 und stets hochinteressant: Auch in das erste Quartal 2023 startet IQVIA EMEA mit den hauseigenen „9 for 2023“, die wir kürzlich veröffentlichten.

Wir diskutieren darin für Sie neun Insights in die Entwicklungen und Trends des Gesundheitswesens und der pharmazeutischen Industrie, die den Rest des Jahres wegweisen. Mehr dazu auf Seite 19.

Die größte Leitplanke: Allgemeiner Krisenmodus in der Weltwirtschaft. Nicht nur die Pandemie, auch veränderte Rahmenbedingungen in den Energie- und Sozialsystemen führt dazu, dass in der internationalen Pharmaindustrie mit ihren größten Märkten in den USA, Europa, Japan und China allortigen Budgetrestriktionen erlassen werden und im Jahr 2023 große Marktbewegungen und ggf. -verschiebungen stattfinden werden. So ist in Deutschland bspw. das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz in Kraft getreten.

Auch wird uns die COVID-19 Ära weiter beschäftigen. In den meisten Ländern sind die Maßnahmen, Beschränkungen und Restriktionen zum Aufhalten der Virusverbreitung mittlerweile abgeschafft. Was heißt das für unsere Industrie? Jene Marktteilnehmer, die COVID-assoziierte Produkte herstellen und vertreiben, sind hiervon natürlich besonders betroffen. Nicht nur in den USA soll COVID-19 künftig ähnlich wie eine Grippewelle administriert werden und so gilt es bereits heute zu überlegen, wie Booster-Impfungen als Versicherungsleistung oder privat abgerechnet werden. Darüber hinaus wurde im Jahr 2022 das Ziel der WHO hinsichtlich einer weltweiten COVID-19 Impfungsrate von 70 Prozent nicht erreicht, wengleich die Impfraten in den Staaten mit wenigen Einkommen leicht stiegen.

Die Metriken des internationalen Geschehens rund um COVID-19 werden sicherlich weiterhin sehr wichtig bleiben.

Eine noch längerfristige Challenge unserer Industrie wird deren Ökobilanzierung sein. Es wird geschätzt, dass Healthcare 4 % der gesamten Treibhausgas-Emission weltweit verantwortet. An welchen Stellschrauben muss hier angesetzt werden, um Klimaschutzvorgaben gerecht zu werden? Ein Ansatz, den wir derzeit auch international untersuchen, ist die Einordnung verschiedener Produktklassen nach Nachhaltigkeitskriterien.

In diesem Sinne lade ich Sie herzlich ein, sich ebenso wie wir intensiver mit dem Themenkomplex Gesundheitswesen und Klimawandel zu beschäftigen. Im Flashlight haben wir hierzu eine ganze Reihe geplant, die in dieser Ausgabe mit einem Beitrag/ Lesetipp zu den kühlkettenpflichtigen Medikamenten beginnt.

Viel Spaß beim Lesen,

Ihr



Dr. Frank Wartenberg

So entwickelt sich der weltweite Pharmamarkt bis 2027

„The Global Use of Medicines 2023. Outlook to 2027“ ist die neuste Prognose zur Entwicklung der globalen, pharmazeutischen Märkte. COVID-19 bleibt darin ein wichtiger Treiber für die Dynamik.

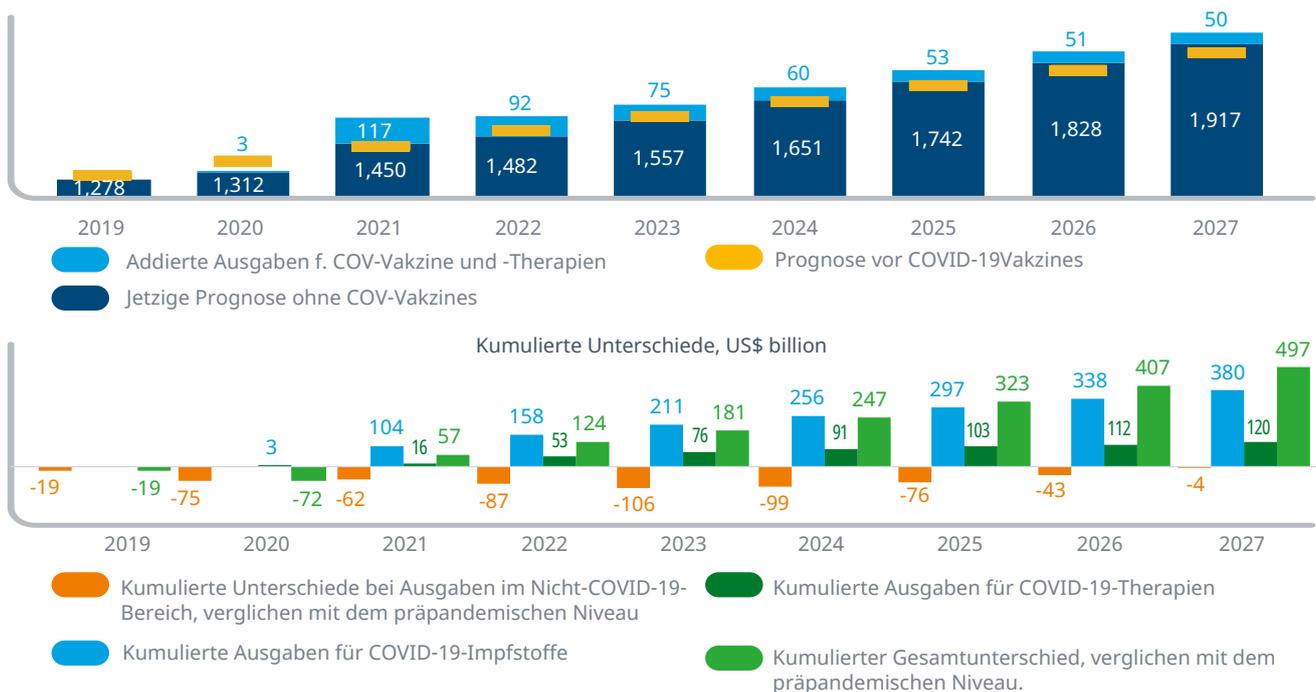
Mittlerweile geht die COVID-19-Pandemie in ihr viertes Jahr. Zum Glück schwächt sie sich dabei mehr und mehr ab, denn sie hat viele Gesundheitssysteme auf die Probe gestellt. Es zeigt sich, dass diese durchaus robust sind. Denn insgesamt konnten sie relativ problemlos auf den schwankenden Bedarf an Diagnostik und Therapie reagieren. Zudem gelang es den forschenden Herstellern in unglaublicher Geschwindigkeit Impfstoffe und Wirkstoffe zu entwickeln. Doch nach wie vor sind die Herausforderungen enorm: Wie lässt sich die große Zahl an Patienten mit Long-COVID managen und welche Effekte und Schatten wirft die Pandemie auf die Markttrends in Kurz-, Mittel- und Langsicht?

WACHSTUMSRATEN WIE VOR DER PANDEMIE

Insgesamt prognostiziert das [IQVIA Institute for Data Science](#), dass Pharmamärkte bis 2024 Wachstumsraten wie vor der Pandemie erreichen, auch wenn die nächsten zwei Jahre nicht frei von Unsicherheiten sind. Angesprochen sind dabei mögliche Varianten von SARS-CoV-2 und damit verbunden die Bedeutung von angepassten Vakzinen für Auffrischungsimpfungen. Wirtschaftliche Herausforderungen in Zusammenhang mit der weltweiten Inflation, mit geopolitischen Konflikten und dem Klimawandel kommen noch hinzu.

Die weltweiten Ausgaben für Arzneimittel werden von 2020 bis 2027 voraussichtlich um insgesamt 497 Milliarden USD (456 Milliarden Euro) höher ausfallen

Abbildung 1: Historische und prognostizierte Unterschiede in den weltweiten Ausgaben für Medikamente und Impfstoffe



Source: IQVIA Market Prognosis, Sep 2022; IQVIA Institute, Nov 2022 Copyright © 2023, IQVIA (pdf, S. 5)

als vor der Pandemie. Dieses Ausgabenplus lässt sich hauptsächlich auf COVID-19-Impfstoffe und auf neuartige Therapeutika sowie auf Pandemie-Folgen in anderen Therapiebereichen rückschließen. Das globale Marktwachstum wird bis 2024 trotz jährlicher Schwankungen und trotz geografischer Unterschiede wieder Raten erreichen, wie sie die IQVIA-Experten vor COVID-19 prognostiziert haben (vgl. Abb.1).

IMPfstoffe

Impfkampagnen haben in den meisten Regionen der Welt zur Grundimmunisierung der Bevölkerung geführt, Lücken gibt es aber nach wie vor. Bis Ende 2023 könnten 530 Millionen Menschen mehr geimpft worden sein als ursprünglich prognostiziert. Die durch Infektionen oder Impfungen erreichte Immunität scheint nach einem Jahr aber nachzulassen und Experten empfehlen daher jährliche Auffrischungsimpfungen, speziell mit Varianten-angepassten Vakzinen. Hier gibt es allerdings eklatante Defizite, die Anzahl an Auffrischungsimpfungen ist weltweit hochvariabel. Selbst Länder mit hohem Einkommen sind betroffen, was auch an der mangelnden Bereitschaft vieler Menschen liegt, sich impfen zu lassen. Periodisch neu auftretende Ausbrüche wiederum könnten in Ländern mit niedrigem und mit mittlerem Einkommen Impfkampagnen weiter beschleunigen.

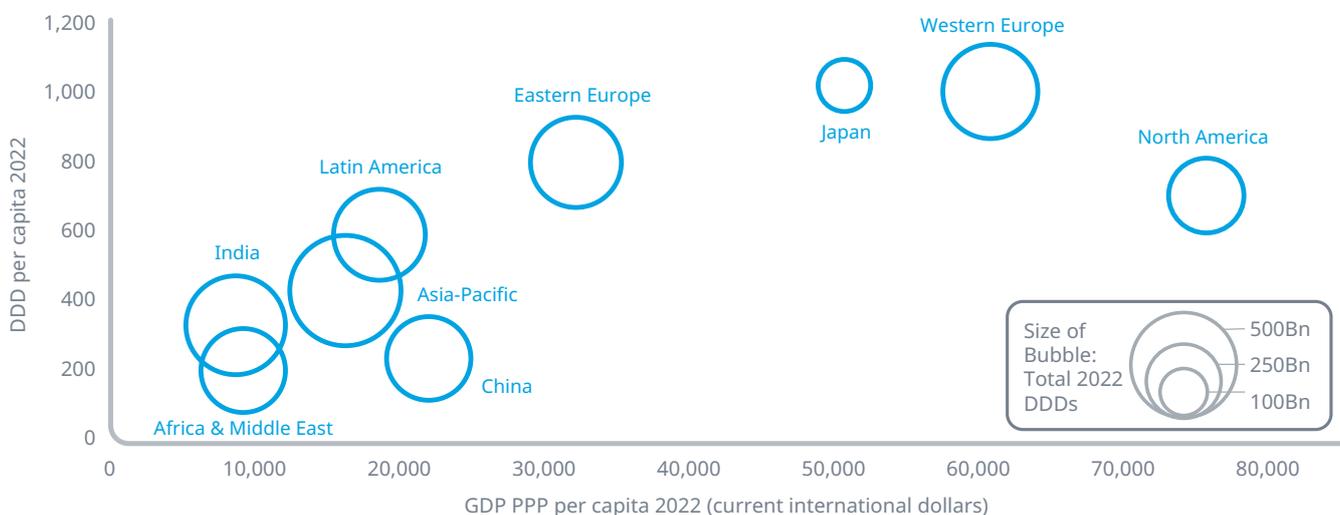
Zwei Faktoren bestimmen die Kosten pro Dosis: Vor allem bei mRNA-Vakzinen könnten mehr Hersteller in Konkurrenz zueinander auftreten. Allerdings sinkt zugleich der Bedarf in den meisten Gesundheitssystemen. Das könnte, so die Prognose, zu höheren Kosten pro Dosis führen.

Ärzte werden COVID-19-Therapeutika weiterhin in großem Umfang verordnen. Laut Report ist bis 2027 mit kumulierten Ausgaben von 120 Milliarden USD (110 Milliarden Euro) zu rechnen. Eine Herausforderung: Rund 10 bis 20 Prozent aller Patienten leiden an langanhaltenden Beschwerden, sprich Long-COVID. Der Bedarf an neuen Arzneistoffen ist gerade in diesem Bereich recht groß; evidenzbasierte Therapien gibt es derzeit nicht.

Entwicklung der Arzneimittelmärkte bei Non-COVID-Therapien

Noch ein Blick auf Therapien jenseits der Infektiologie. Weltweit stagnierte der Einsatz von Arzneimitteln im Jahr 2022, nachdem sich der Markt im Jahr 2021 deutlich erholt hatte. Laut Prognose wird das Gesamtvolumen in Therapietagen bis 2027 um 1,6 Prozent (CAGR, kumulierte, jährliche Wachstumsrate) wachsen, angetrieben durch den asiatisch-pazifischen Raum, durch Indien, Lateinamerika, Afrika, durch den Nahen Osten und durch China.

Abbildung 2: Bedarf an definierten Tagesdosen (defined daily doses, DDD) pro Kopf in unterschiedlichen Regionen und Ausgaben in Milliarden USD



Source: IQVIA MIDAS, Jun 2022; IQVIA Institute, Dec 2022; The World Bank, Jul 2022; International Monetary Fund, Oct 2022. Copyright © 2023, IQVIA (pdf, S. 15)

In Ländern mit höherem Einkommen in Westeuropa und Nordamerika sowie in Japan und Osteuropa erwartet das IQVIA Institute bis 2027 ein langsames Wachstum von 0,1 bis 0,4 Prozent. Das Wachstum in Osteuropa wird auch durch Folgen des Ukraine-Konflikts beeinträchtigt.

Der Pro-Kopf-Verbrauch von Arzneimitteln variiert je nach BIP, wobei der Verbrauch in Ländern mit höherem Einkommen meist höher ist als in Ländern mit niedrigerem Einkommen. In Japan und Westeuropa ist der Verbrauch gemessen an den von der WHO festgelegten Tagesdosen mehr als doppelt so hoch wie in den meisten anderen Regionen. Die Regionen unterscheiden sich erheblich in den Therapiebereichen, in der Krankheitslast und im Aufbau ihrer Gesundheitssysteme.

Während das Gesamtvolumen in den letzten zehn Jahren mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 2 Prozent zugenommen hat, ist es in der Onkologie um 15 Prozent pro Jahr gestiegen, was auf die bedeutenden Fortschritte bei neuartigen Behandlungen und den verbesserten Zugang zur Krebsbehandlung in der ganzen Welt zurückzuführen ist (vgl. Abb. 2,3).

WACHSTUM IN UNTERSCHIEDLICHEN SCHLÜSSELREGIONEN

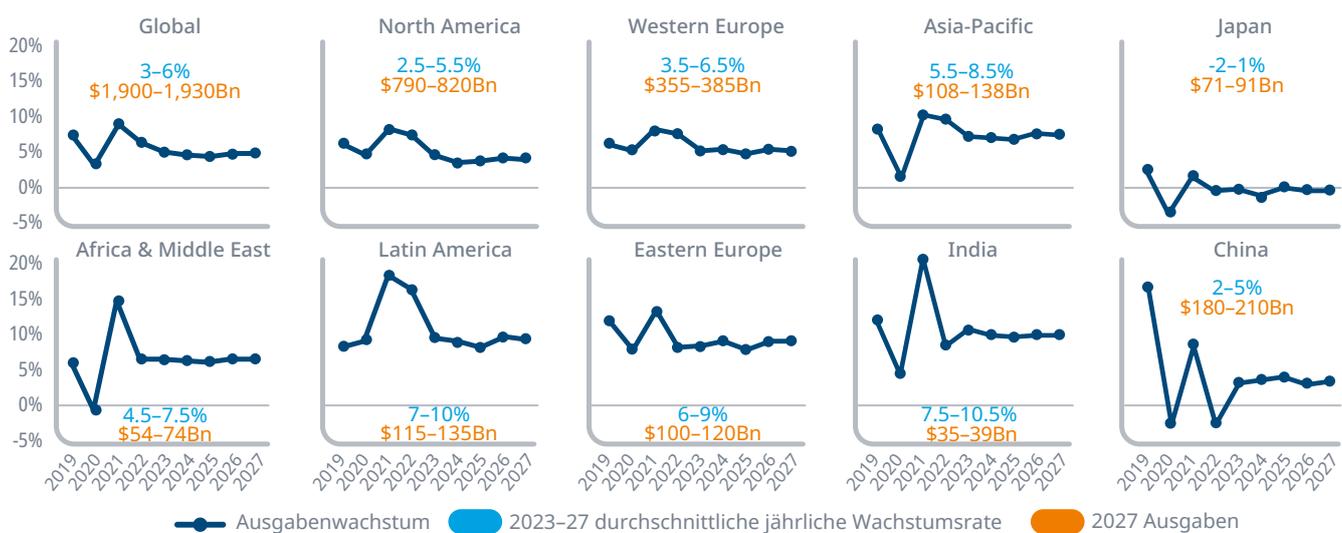
Der weltweite Arzneimittelmarkt wird bis zum Jahr 2027 voraussichtlich mit einer jährlichen Rate von 3 bis 6 Prozent wachsen und ein Gesamtvolumen von etwa 1,9 Milliarden USD (1,7 Milliarden Euro) erreichen. Größere, etablierte Märkte wachsen im Vergleich zu aufstrebenden Märkten in Osteuropa, Asien und Lateinamerika langsamer.

Die Ausgaben in Europa werden bis 2027 um 59 Milliarden USD (54 Milliarden Euro) ansteigen, wobei der Schwerpunkt auf Generika und Biosimilars liegt. Laut Report orientieren sich Gesundheitssysteme mehr und mehr bei Preisverhandlungen am Nutzen von Therapeutika. (Weiterführende Literatur [The Impact of Biosimilar Competition in Europe 2021 - IQVIA](#))

SCHLÜSSELBEREICHE DER PHARMAKOTHERAPIE

In den nächsten fünf Jahren werden weltweite Ausgaben für biotechnologische Arzneimittel auf 35 % anwachsen. Dem steht als kostendämpfender Faktor gegenüber, dass viele Biosimilars den Markt erreichen werden – mit weltweiten Einsparungen bis 2027 von mehr als 290 Milliarden US-Dollar (266 Milliarden Euro).

Abbildung 3: Trends bei Ausgaben in Gesundheitssystemen



Source: IQVIA Market Prognosis, Sep 2022; IQVIA Institute, Nov 2022. Copyright © 2023, IQVIA (pdf, S. 24)

Auf Spezialarzneimittel werden im Jahr 2027 etwa 43 Prozent der weltweiten Ausgaben und mehr als 55 Prozent der Gesamtausgaben in den Industrieländern entfallen. Für die beiden weltweit führenden Therapiebereiche, nämlich Onkologie und Immunologie, prognostiziert das IQVIA Institute bis 2027 ein Wachstum von 13 bis 16 Prozent beziehungsweise 3 bis 6 Prozent CAGR. Weitere Wachstumsmärkte sind Adipositas (Fünf-Jahres-CAGR 10 bis 13 Prozent) und Impfstoffe bzw. antivirale Wirkstoffe (5 bis 8 Prozent).

Gemessen an den Ausgaben im Jahr 2026 werden Onkologie, Immunologie, Diabetes, Herz-Kreislauf-, Lungenerkrankungen und Leiden des zentralen Nervensystems die Rangliste anführen.

In der Onkologie erreichen in den nächsten fünf Jahren voraussichtlich 100 neue Therapien die Märkte, was zu einem Anstieg der Ausgaben um 184 Milliarden USD (169 Milliarden Euro) führt. Bei der Behandlung von Autoimmunerkrankungen rechnen die Experten mit einem Anstieg auf 177 Milliarden USD (162 Milliarden Euro) durch mehrere Trends. Weltweit steigt die Zahl an Patienten stetig an, und neue Produkte werden zugelassen. Biosimilars dämpfen die Kosten nach

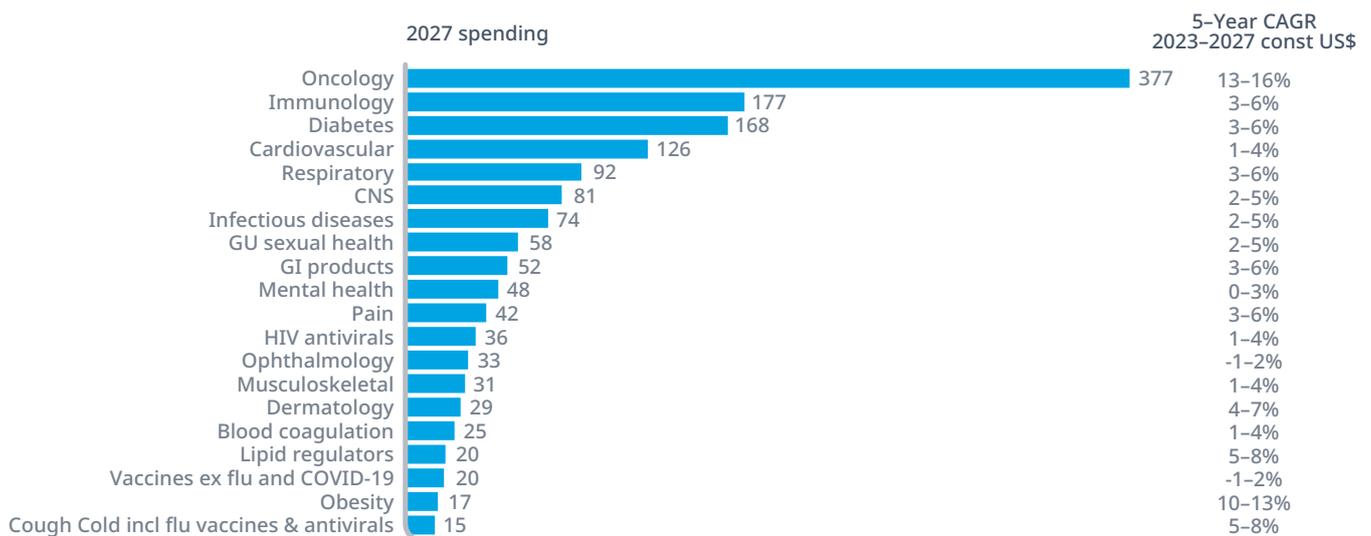
2023 jedoch in gewissem Maße. Das Wachstum der Ausgaben für Diabetes-Therapien verlangsamt sich laut Prognose in den meisten Märkten auf einen niedrigen einstelligen Prozentsatz und entwickelt sich teilweise rückläufig. Innovative Therapien prägen auch das Wachstum der Neurologiemärkte. Unter den Präparaten befinden sich laut Prognose neuartige Migränetherapien, potenzielle Behandlungen für seltene Krankheiten und möglicher Therapien gegen Alzheimer sowie gegen Parkinson (vgl. Abb. 4).

AUSBLICK: GESUNDHEITSSYSTEME SETZEN AUF NACHHALTIGKEIT

Speziell in Europa macht sich ein weiterer Trend bemerkbar. Viele Regierungen haben Maßnahmen verabschiedet, um die globale Erwärmung zu bremsen. Exorbitant hohe Energiepreise und die Inflation wirken mehr und mehr als Kostentreiber. Auf solche Herausforderungen reagieren viele Länder. Die Zahl an Gesundheitssystemen mit Plänen, zwischen 2030 und 2050 den Netto-Kohlendioxid-Fußabdruck auf null zu verringern, wächst.

Weiterführende Literatur: [Siehe Lesetipps](#)

Abbildung 4: Prognose: Die 20 wichtigsten Therapiebereiche 2026/2027



Source: IQVIA Forecast Link, IQVIA Institute, Nov 2022. Copyright © 2023, IQVIA (pdf, S. 41)

Autorin:

Sabine Kluge, IQVIA Pressesprecherin

+49 (0) 69 6604 4182 | M: +49 (0) 152 0322 0594

[Zum Download des Whitepapers](#)

Rabattverträge

20 Jahre Rabattverträge

Rabattverträge werden bereits seit dem Jahr 2003 zwischen Krankenkassen und Arzneimittelherstellern vereinbart. Ermöglicht wurde dies durch das Beitragssatzsicherungsgesetz (BSSichG). Im Jahr 2007 wurde dann die Umsetzung der Rabattverträge mit der Änderung der aut-idem Regelung nochmals deutlich forciert: Die Abgabe rabattierter Arzneimittel für freigegebene Substitutionspräparate hat in der Apotheke Vorrang. Zuvor bedeutete das Kreuzchen auf dem Rezept, dass der Austausch eines wirkstoffgleichen Arzneimittels erlaubt ist, jetzt wird gekreuzt, um die Substitution zu untersagen.

Primäres Ziel der Rabattverträge ist es, die Arzneimittelqualität und Versorgung sicherzustellen und dabei Arzneimittelausgaben zu reduzieren.

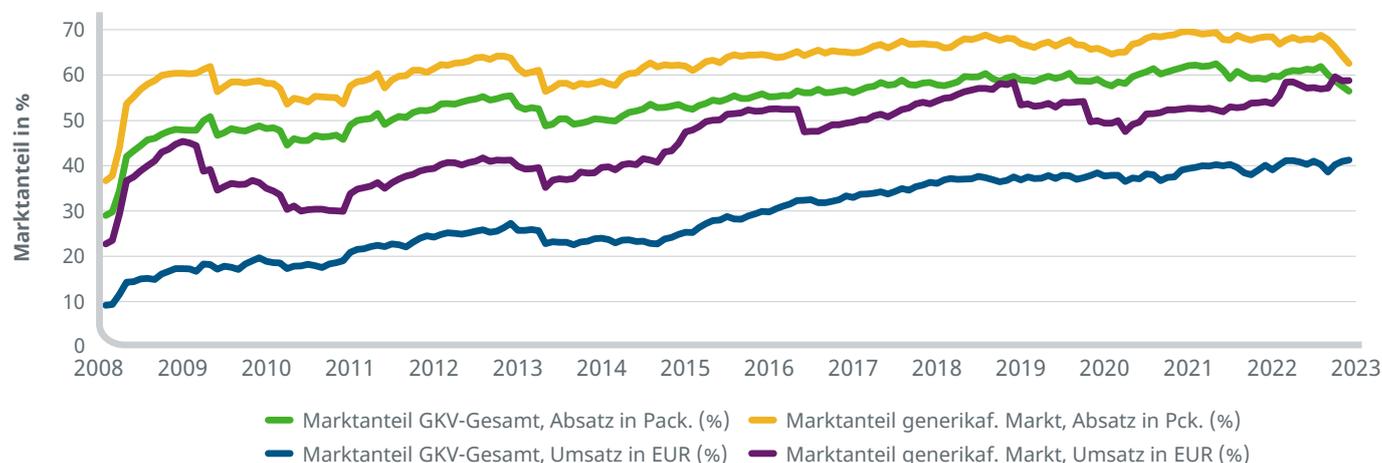
Bei „aut-idem“ (lat. „das Gleiche“) sind Wirkstoff, Wirkungsstärke und Packungsgröße mit dem verordneten Produkt identisch und werden für das gleiche Krankheitsbild eingesetzt. Die Darreichungsform ist variabel.

POSITIVE ENTWICKLUNG DES RABATT- VERTRAGSMARKTES

Der Wachstumstrend im Rabattvertragsmarkt Deutschland ist ungebrochen. Bei Betrachtung der letzten 15 Jahre ist festzustellen, dass der Verordnungsanteil am gesamten GKV-Markt bereits die 60 % Absatz-Marke im Jahr 2022 überschritten hatte (Abb.1). Nur 10 pharmazeutische Unternehmen sind hierbei die Schlüsselfiguren, auf die sich rund 62 % Absatzwachstum resp. 43 % Umsatzwachstum konzentrieren.

Abbildung 1: Marktanteile der Rabattprodukte im GKV-Markt und im generikafähigen GKV-Markt

Vergleich der Marktanteilsentwicklung zwischen dem GKV-Markt und des generikafähigen GKV-Markts von 2008 bis 2022



Quelle: IQVIA Contract Monitor® National „GKV-Markt gesamt und generikafähiges Segment (Generika, Originale und Zweitanbieter mit abgelaufenem Patent, nie geschützte Produkte)

War der durchschnittliche Listenpreis von Originalprodukten im Rabattmarkt im Jahr 2012 noch unter 200,- Euro, so ist er mittlerweile mehr als doppelt so hoch.

Auch in den Klinikapotheken gelten Rabattverträge. Vergleicht man beispielsweise bei der Substanz Infliximab (Anti-TNF Markt), die bei Morbus Crohn und rheumatoider Arthritis Einsatz findet, die Absätze getrennt nach öffentlichen Apotheken und ambulanten Klinikapotheken, so zeigen beide Bereiche eine sehr

unterschiedliche Entwicklung: Die GKV-Wachstumsrate in der Klinikapotheke wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 12,5 %, während in der Offizinapotheke ein Rücklauf von -0,21 % zu verzeichnen ist. Angesichts der Tatsache, dass der Marktanteil der Klinikapotheke in diesem Infliximab-Markt deutlich kleiner ist (11,7 %) als der Anteil der Offizinapotheke (88,3 %) wird ersichtlich, dass Detailkenntnisse wie diese wichtige Stützen bei strategischen Entscheidungen innerhalb des Rabattvertragsmarktes sind (vgl. Abb. 2).

Abbildung 2: Absatzanteile einer Substanz nach Rabattmarkt aufgeschlüsselt

Substance Rebate Contract Pharmacy Type Manufacturer	2022		
	Sell-Out UN GKV ▼	Sell-Out UN GKV Market Share	Sell-Out UN GKV Growth % PY
☑ INFLIXIMAB	220.848	100,00%	5,62%
☑ MIT RB VERTRAG	170.457	77,18%	1,13%
☑ APOTHEKE	150.553	88,32%	-0,21%
☑ KLINIK APOTHEKE	19.904	11,68%	12,53%
☑ OHNE RB VERTRAG	50.391	22,82%	24,29%

Quelle: IQVIA Contract Monitor® Account 12/2022

IMMER MEHR VERTRAGSARTEN

In den letzten Jahren hat aber nicht nur die Anzahl der Rabattverträge zugenommen, sondern es sind auch weitere Vertragsarten hinzugekommen:

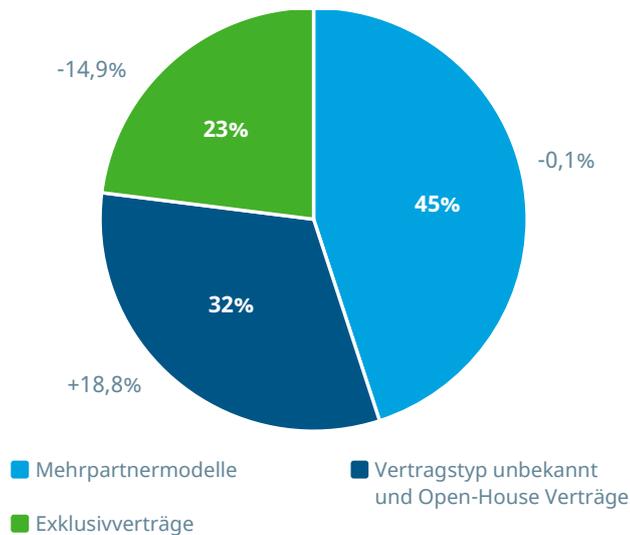
- **Exklusivvertrag:** Die jeweilige Krankenkasse schließt mit nur einem pharmazeutischen Unternehmen einen Vertrag ab
- **Mehrpartnervertrag:** Die jeweilige Krankenkasse schließt gleichzeitig mit mehreren pharmazeutischen Unternehmen Verträge ab
- **Open-House Vertrag:** Eine Vielzahl von pharmazeutischen Unternehmen kann während einer vorher definierten Vertragslaufzeit jederzeit zu vorher festgelegten Rabattsätzen dem Vertrag beitreten

Open-House Verträge haben in den letzten 12 Monaten im generikafähigen Markt und im geschützten Markt weiter zugenommen. Im Biotech/Biosimilars Bereich liegen fast ausschließlich Open-House Verträge vor.

Durchschnittlich dauert der Open-House Vertrag 17 Monate, wie eine IQVIA-Analyse zeigt. Mit der IQVIA Contract Monitor Datenbank können alle diese Rabattvertragsarten auch mit ihren jeweiligen Vertragslaufzeiten (Vertragsstart und Vertragsende) bis auf die Handelsformebene analysiert werden.

Die Krankenkassen ziehen zwar Mehrpartnermodelle im GKV-Verordnungsmarkt Deutschland vor (45 % Marktanteil) wie in der Abbildung 3 zu sehen, die größten Zuwächse sind jedoch bei den Open-House Verträgen zu verzeichnen. Vielfach sind Open House Verträge „Vorschaltverträge“, die es den Kassen ermöglichen, zeitnah Rabattverträge abzuschließen, bevor sie ein aufwändiges Ausschreibungsverfahren für Mehrbieter- oder Exklusivverträge starten.

**Abbildung 3: Rabattvertragsarten in Deutschland
Marktanteil und Wachstum der Units**



Quelle: IQVIA Contract Monitor® Account 12/2022

EINFLUSS IN DER APOTHEKE

In den letzten 12 Monaten gab es unter den Nichtverfügbarkeitsgründen rund 170.000 „Wunscharzneimittel-Verordnungen“, darunter ca. 2.600 Wunscharzneimittel-Verordnungen bei gleichzeitig bestehenden Rabattverträgen.

Die Apotheke kann dem Wunsch nachkommen und Nichtverfügbarkeit auf dem Rezept vermerken. Der Patient muss die Mehrkosten in diesem Falle selbst tragen. Ärzte können das aut-idem Kreuz auf dem Rezept setzen, so dass die Apotheken ein Originalprodukt oder ein Import-Produkt, das als identisch gilt, abgeben können. Damit kann die Apotheke für die betreffende Substanz auch nicht-rabattgeregelte Produkte abgeben. Im rabattgeregelten Markt haben diese Verordnungen um rund 13 % zum Vorjahr* zugenommen.

Betrachtet man den rabattfreien Markt, so ist auch hier Dynamik: Während der COVID-19 Pandemie wurden in Apotheken beispielsweise im rabattfreien Generikamarkt zusätzliche Sonderrechte bei der Arzneimittelabgabe eingeräumt. Ursache hierfür

sind zumeist Lieferengpässe, die sich auch in der gestiegenen Nichtverfügbarkeit preisgünstiger Arzneimittel im generischen oder importrelevanten Markt äußern. Im Vergleich zum Vorjahr beträgt die Absatzsteigerung mit unrabattierten Generika rund 40 %*.

Auch die Gruppe der erstattungsfähigen Präparate weist ein starkes Absatz-Wachstum im Rabattvertragsmarkt gegenüber dem Vorjahr auf (38 %).

Hersteller sollten diese Situation kennen und nutzen, um sich mit ihren patentgeschützten Produkten gegenüber anderen preiswerten Vergleichstherapien weiter zu differenzieren. Besonders spannend wird es im Verlauf dieses Jahres, wenn das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz zum Tragen kommt. Mit ihm will der Gesetzgeber unter anderem auch die Arzneimittelkostendynamik durchregulieren und hat dazu eine Finanzreform in allen Bereichen der gesetzlichen Krankenversicherungen verabschiedet. Neben der Arzneimittelpreisbildung sind davon auch Arzthonorare und KV-Finanzreserven sowie Apothekenabschläge betroffen. Die Details des GKV-Finanzstabilisierungsgesetzes sind auf der Webseite des Bundesgesundheitsministeriums einzusehen. Spannend bleibt in diesem Hinblick, wie sich die mangelnde Verfügbarkeit von Arzneimitteln auf Rabattverträge im Kontext der Reform auswirken wird¹.

AUTOR/KONTAKT:



MICHAEL BREIL
Information Sales Specialist
IQVIA
Michael.Breil@IQVIA.com
Tel.: +49 (0) 69 6604 4403

* Quelle: IQVIA Contract Monitor Account aktueller Monat/2022

¹ [Gesetzliche Krankenversicherung wird stabilisiert | Bundesregierung](#)

Weg vom Papier – hin zum sicheren elektronischen Datenaustausch

Zentrale Kommunikationsplattform **helic data Xchange** ersetzt Brief, E-Mail, Fax & Co.



Zwischen den Akteuren im Gesundheitswesen müssen tagtäglich sensible, patientenbezogene Sozialdaten sicher und hochvertraulich ausgetauscht werden. Während in einigen Bereichen das Telefax oftmals noch das Mittel der Wahl in der Kommunikation mit anderen Gesundheitsberufen und Institutionen darstellt, wachsen nicht nur die Anforderungen in Bezug auf IT-Sicherheit und Datenschutz.

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen ist in vollem Gange. Viele Visionen, ambitionierte Ziele, innovative Ideen und nicht zuletzt zahlreiche Richtlinien und Gesetzesänderungen sind Treiber des fortschreitenden Wandels. Das große Ganze rund um die TI¹ ist im Fluss. Mit dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) hat die Bundesregierung Ende 2019 den Grundstein gelegt, den Digitalisierungsprozess im deutschen Gesundheitswesen weiter voranzutreiben. Neben verbindlichen Vorgaben zu Themen wie eRezept und

ePA seitens der gematik und des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) existieren auch bei den wesentlichen Playern im VDARZ (Bundesverband Deutscher Apothekenrechenzentren e.V.) und im ADAS (Bundesverband Deutscher Apotheken-Softwarehäuser e.V.) Bestrebungen, einheitliche Schnittstellen zum Datenaustausch zu definieren. Eines ist klar: Die Gesundheitsversorgung der Zukunft wird eine noch stärker datengetriebene Gesundheitsversorgung sein.

¹ Die Telematikinfrastruktur (TI) soll alle Beteiligten im Gesundheitswesen wie Ärzte, Zahnärzte, Psychotherapeuten, Krankenhäuser, Apotheken und Krankenkassen im Rahmen der digitalen Gesundheitsanwendung miteinander vernetzen. Medizinische Informationen, die für die Behandlung der Patienten benötigt werden, sollen so schneller und einfacher verfügbar sein. (Quelle: Wikipedia)

AUS DER PRAXIS

In der Vergangenheit haben die Medizinischen Dienste (MD) und der Sozialmedizinische Dienst der Knappschaft-Bahn-See auf unterschiedlichen Wegen – seien sie digital oder analog - Daten und Dokumente von Leistungserbringern erhalten und zur Begutachtung herangezogen, auch Abrechnungszentren haben viel Papier hin und her verschickt. Der gesamte Verwaltungsprozess - von der Anforderung der Unterlagen, der Übermittlung an die Beteiligten bis hin zur Nachforderung ergänzender Informationen – stellte sich dabei als äußerst komplex, zeitraubend, aufwändig und damit auch kostenintensiv dar. So geht jedem einzelnen Verwaltungsprozess eine aufwändige Recherche und Vervielfältigung der Dokumente voraus. Notwendige Unterlagen hierzu wurden unter anderem in Papierform per Post oder Kurier versandt.

Um diese Prozesse nun digital zu vereinheitlichen und Dokumente zur Begutachtung mit den Beteiligten digital auszutauschen, beauftragte die MD-IT GmbH (Gemeinschaftsunternehmen der Medizinischen Dienste und der Deutschen Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See) den Branchen- und Digitalisierungsexperten Comline mit der Entwicklung des Leistungserbringerportals (LE-Portal). Als technologische Grundlage kommt dabei das Produkt **helic data Xchange** der Comline zum Einsatz - eine webbasierte Austauschplattform, über die einfach, komfortabel und vor allem sicher Daten und Dokumente zu den jeweiligen Fällen - automatisiert oder einzeln - ausgetauscht werden können. Seit Produktivsetzung Anfang 2019 wurden 15 Millionen Dokumente zwischen Medizinischen Diensten und Leistungserbringern über das LE-Portal ausgetauscht - Tendenz steigend.

Auch bei den Gesetzlichen Krankenkassen (GKV), die bislang noch postalisch oder per E-Mail Informationen mit Partnern austauschen, können diese Prozesse fortan über das Portal **helic data Xchange** digitalisiert werden. Noch mehr Automatisierung wird durch Kopplung an die jeweiligen GKV-Stammsysteme erreicht, um einzelne Geschäftsvorfälle zu strukturieren und Prozesse vollständig digital abzubilden. So profitieren alle Beteiligten von schnelleren Bearbeitungszeiten und höherer

Datenqualität dank medienbruchfreier Integration in die bestehenden digitalen Prozesse.

VERNETZUNG VON PARTNERN UNTERSCHIEDLICHER FACHRICHTUNGEN

Was bei Kunden der Comline bereits erfolgreich umgesetzt wurde, lässt sich auf beliebige Anwendungsfälle und unterschiedliche Stakeholder übertragen – stellt helic data Xchange doch eine einfache, sichere und effektive Lösung dar, nicht nur sensible Dokumente als auch ergänzende Informationen mit Dienstleistern, Kunden oder Partnern austauschen zu können. Dabei können sowohl einzelne Personen als auch eine größere Anzahl von Geschäftspartnern adressiert werden. Der Systembetrieb ist beliebig skalierbar und eignet sich daher auch für große Datenmengen und Benutzer. Eine fachliche Unterscheidung ist beispielsweise durch unterschiedliche Vorgangstypen realisierbar, die einzelne digitale Prozesse individuell abbilden. Diese können mittels eines Formular-Generators schnell und unkompliziert gestalten werden. Dabei ist es möglich, unterschiedliche Felder und Feldtypen (z. B. Eingabe-, Datums- und Freitextfelder) zu hinterlegen und nach Bedarf mit einer Verifikation oder Pflichtfeldprüfung zu versehen.

HÖCHSTEN ANSPRÜCHEN AN DATENSICHERHEIT UND DATENSCHUTZ GERECHT WERDEN

helic data Xchange ist eine moderne Web-Applikation, die zum einen ohne Installationsaufwand über einen Web-Browser genutzt oder zum anderen direkt in die eigene Systeminfrastruktur eingebunden werden kann. Der Zugriff über den Web-Browser erfolgt dabei über eine sichere https-Verbindung. Zusätzliche Sicherheit gewährleistet die integrierte Zwei-Faktor-Authentifizierung. Da Comline Produkte bereits seit vielen Jahren im Gesundheitswesen für Online-Kommunikation genutzt werden und diese im Vorfeld durch sämtliche Prüfinstanzen gelaufen sind, baut auch helic data Xchange auf diesen Erfahrungen auf. Der Serverstandort ist frei wählbar. Die Lösung kann in öffentlichen oder Rechenzentrums-Clouds genauso wie On-Premise beim Kunden betrieben werden. So passt sie in jede IT-Systemlandschaft.

ANBINDUNG AN ANDERE SYSTEME

Per Schnittstellen kommunizieren beliebige andere IT-Systeme mit helix data Xchange. So können beispielsweise Vorgänge direkt aus einem CRM- oder ERP-System online gestellt werden. Von Kunden oder Partnern eingegebene Informationen werden auf die gleiche Weise ins Kernsystem übernommen. Im Online-Portal von Dritten bereitgestellte Dokumente können archiviert oder in einem Workflow wiederverwendet werden.

ÜBERGREIFENDES PROZESSMANAGEMENT DURCH INTEGRIERTE AUFTRAGSFUNKTION

Mit jedem einzelnen Geschäftsprozess kann ein Arbeitsauftrag an den Empfänger übermittelt werden. Dieser erhält somit nicht nur die Nachricht über den Eingang neuer Unterlagen. Er erfährt über die Auftragsfunktion, was genau von ihm erwartet wird. Ist der Auftrag seinerseits erledigt, wird dies an den Absender zurückgespiegelt, was ein übergreifendes Prozessmanagement unter Berücksichtigung der jeweiligen Geschäftsprozesse der Beteiligten ermöglicht.

FAZIT

Überall da, wo sensible Daten wie Sozial-, Finanz-, interne Firmendaten oder sonstige vertrauliche Informationen noch über E-Mail, Fax oder sogar noch in Papierform ausgetauscht werden, kann das Portal eine clevere Lösung sein. Seine individuelle Anpassbarkeit an spezifische fachliche Anforderungen macht es zum Allrounder, das (nicht nur) Unternehmen und Institutionen (im Gesundheitswesen) in ihrem jeweiligen Digitalisierungsprozess tatkräftig unterstützt.

comLine
an IQVIA business

Die Comline GmbH mit Sitz in Dortmund ist seit 2021 Teil der IQVIA-Unternehmensgruppe und beschäftigt rund 170 Mitarbeiter:innen. Als Softwareentwickler und GKV-Branchenexperte entwickelt Comline Lösungen für die digitale Transformation ihrer Kunden. Der Fokus liegt auf intelligentem Prozessdesign und digitaler Vernetzung. Automatisierte Prozesse rund um eHealth, eGovernment, eRechnung und mehr überzeugen namhafte Player aus dem Gesundheitsmarkt sowie außerdem Finanzdienstleister, Industrie- und Handelskammern und Kunden aus anderen Branchen.

www.comline.de

Autor:

DAVID ALTHAUS

Leiter Payer & Governmental Solutions

Comline

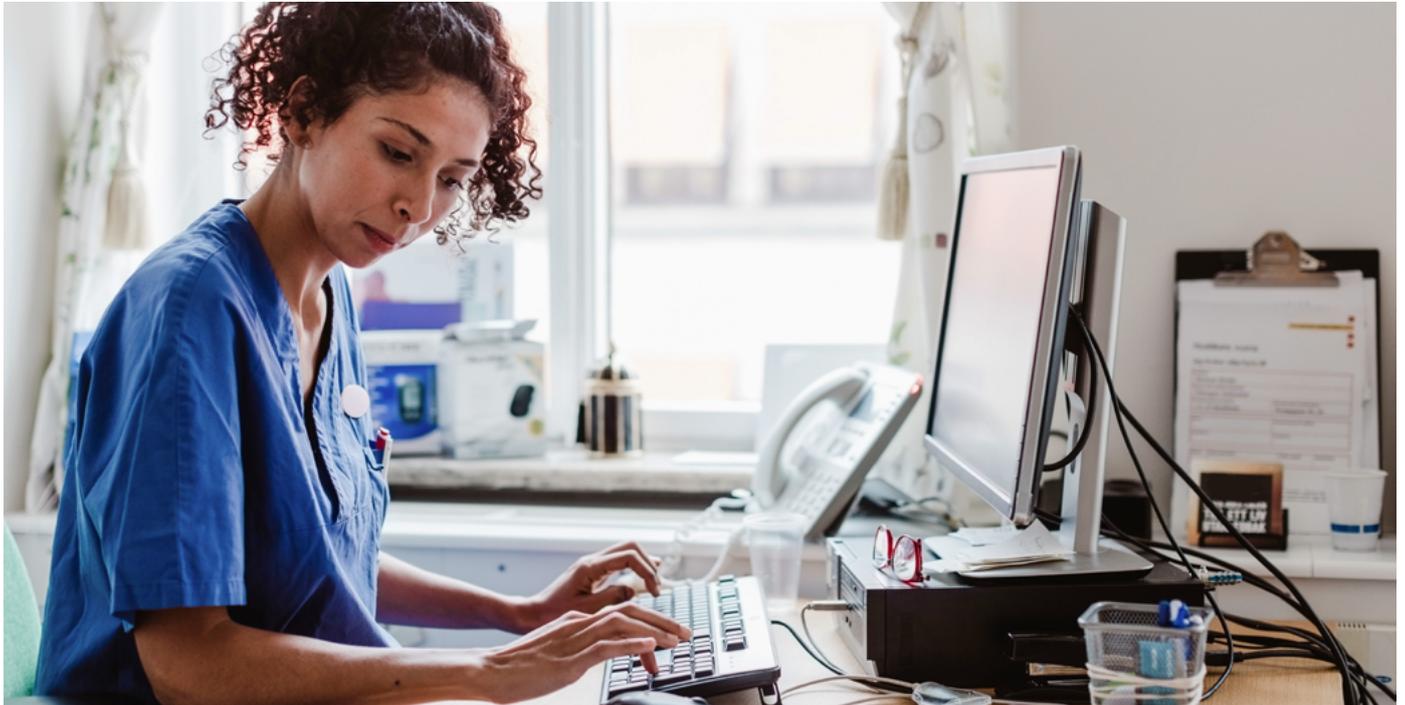
david.althaus@comline.de 

Tel.: +49 (0) 231 97 575 710

Abrechnungswesen

Digitale Bestätigung und Abrechnung von Hebammenleistungen

Erfolgreiches Pilotprojekt der TK, DAVASO und yoshteq



Seit rund einem Jahr gibt es sie: die elektronische Versichertenbestätigung (eVB) für Hebammen. In Zusammenarbeit mit der Techniker Krankenkasse (TK) und dem Softwareanbieter yoshteq hat die DAVASO GmbH, Tochterunternehmen von IQVIA, dieses Konzept für die digitale Bestätigung und Abrechnung von Hebammenleistungen entwickelt und im Rahmen eines Modellprojektes erfolgreich auf den Weg gebracht. Das Projekt ist ein wesentlicher Baustein in der Digitalisierung des Gesundheitswesens.

Bislang müssen Hebammen Unterschriften für die Bestätigung und Abrechnung der erbrachten Leistungen von ihren Patientinnen einholen. Dafür ist jede Menge Papier erforderlich: Die Hebammen drucken und füllen die entsprechenden Dokumente aus und legen sie ihren Kundinnen direkt nach den Beratungs- und Betreuungsterminen zur Unterschrift vor. Im Anschluss reichen sie die Unterlagen postalisch bei der Krankenkasse zur Abrechnung

ein. Hochgerechnet auf alle Krankenkassen kommen allein dafür laut der IKK classic rund zehn Millionen Papierformulare pro Jahr zusammen.

LEISTUNGSBESTÄTIGUNG PER APP

Dank der eVB wird dieser Prozess komplett digital und die Umsetzung ist denkbar einfach: Die Versicherten nutzen dafür die TK-App, die Hebammen ihre yoshteq-Abrechnungssoftware. Zunächst generiert die Hebamme über ihre Abrechnungs-App eine elektronische Bestätigung ihrer Leistung. Die Kundinnen erhalten über die TK-App eine Anfrage oder sogenannte Pushnachricht. Per Klick am Handy können sie direkt die Leistung bestätigen. Diese Versichertenbestätigung wird in der Abrechnungssoftware der Hebamme gespeichert. Stellt die Hebamme ihre Rechnung an die Krankenkasse, wird der komplette Datensatz der eVB automatisch mitgeliefert.

Seit der Einführung wurden über die App mehr als 30.000 digitale Unterschriften erfasst. DAVASO hat bisher rund 3.000 Abrechnungen für Hebammenleistungen im Auftrag der TK digital verarbeitet. Aufgrund der Leistungsbestätigung per App verkürzen sich die Zeiten für Abrechnung und Zahlung mit dem vollelektronischen Prozess von bislang mehreren Wochen auf nun wenige Tage. „Es handelt sich hier um einen wichtigen Meilenstein in der Digitalisierung des Gesundheitswesens“, sagt Conny Kreyßel, Produktmanager bei DAVASO. Und Torsten Wendt, Leiter Customer Success Management, ergänzt: „Von der eVB profitieren Versicherte, Hebammen und die Krankenkassen gleichermaßen – Prozesse werden beschleunigt, vereinfacht, effizienter und leisten zudem einen wichtigen Beitrag in Sachen Nachhaltigkeit.“

WEITERE KASSEN MACHEN MIT

Doch bevor der Prozess flächendeckend funktioniert, müssen alle Gesetzlichen Krankenkassen mitmachen. Seit Januar sind auch die IKK classic, die AOK Niedersachsen und die AOK NordWest mit an Bord. Eine entsprechende Vereinbarung wurde mit den Partnern des Pilotprojektes unterzeichnet. Damit alle Kassen das gleiche Verfahren anwenden können, integrieren sie den Service in ihre bestehenden Apps und nutzen eine einheitliche Schnittstelle über eine dezentrale Infrastruktur.

Darüber hinaus ist dieses Verfahren nicht nur auf den Bereich Hebammen beschränkt. Im nächsten Schritt soll die eVB auf weitere Leistungsbereiche ausgerollt werden. Erste Projekte sind bereits in Planung.



DAVASO ist einer der bedeutendsten Technologieanbieter und Dienstleister im Genehmigungs- und Abrechnungsmanagement für die Gesetzlichen Krankenkassen und weitere Kunden der Gesundheitswirtschaft. Im Auftrag seiner Kunden übernimmt DAVASO einen großen Teil des Abrechnungsmanagements der etwa 200.000 Leistungserbringer deutschlandweit und steuert dabei ein jährliches Gesamtabrechnungsvolumen von rund 40 Mrd. Euro.

www.davaso.de

Autoren:

TORSTEN WENDT

Leiter Customer Success Management

DAVASO GmbH

torsten.wendt@davaso.de 

Tel.: +49 341 259209-189

CONNY KREYßEL

Produktmanager

DAVASO GmbH

conny.kreyssel@davaso.de 

Tel.: +49 341 259209-178

Lesetipp – IQVIAs grüne Reihe Eingefroren

Die Kühlkette für Arzneimittel ist ein Vermögen wert



Der CO₂-Fußabdruck ist in Zeiten des Klimawandels ein zentrales Thema für die Industrie und stellt die Pharmaunternehmen vor Herausforderungen. Beispielsweise sind die kühlkettenpflichtige Medikamente echte Energiefresser, da sie deutlich mehr Energieaufwände benötigen als temperaturtolerante Arzneimittel-Molekülarchitekturen. Da kühlkettenpflichtige Medikamente innerhalb der letzten fünf Jahre allerdings mehr und mehr werden, sollte gerade auf diese Produktklasse ein Blick geworfen werden. In dieser und den kommenden Newsletterausgaben widmen wir uns der Aufgabe, wie sich eine nachhaltige Pharmaindustrie ausgestalten lässt. Unser Anspruch dabei ist hoch, da das Gesundheitswesen geschätzte 4,2 Prozent zu dem globalen CO₂-Fußabdruck beiträgt.

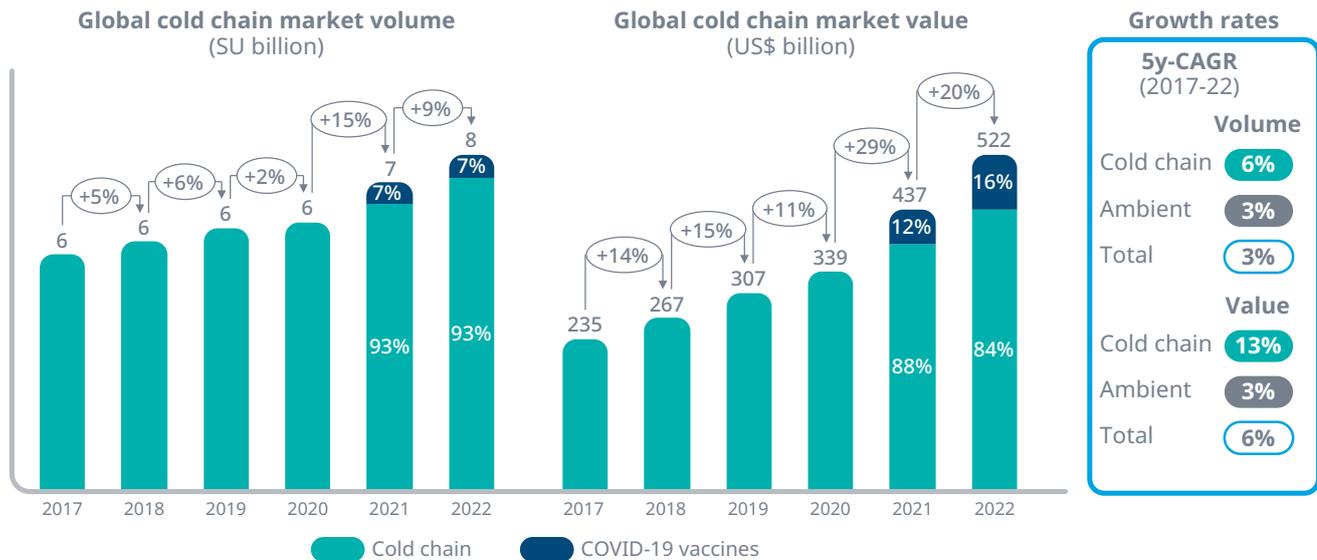
Stefan Lutzmayer, IQVIA Thought Leader für EMEA, sieht zudem auch die steigenden Energiekosten sowie hohe Inflationsraten als weitere Gründe, warum

Nachhaltigkeit für Pharma wichtiger und wichtiger wird. In seinem neuen IQVIA [White Paper Pharma's Frozen Assets](#) beschreibt er präzise das Problem mit den Kühlketten.

Der Markt der Kühlkettenmedikamente wächst rasant und war in den letzten fünf Jahren, von 2017 bis 2022, in seiner Wachstumsrate doppelt so hoch wie in den fünf Jahren zuvor, mit 13 vs. 6 Prozent und ihr Anteil im globalen Arzneimittelmarkt wuchs auf 35 %.

Besonders interessant für diese Entwicklung: Die Herstellung der COVID-19-Impfstoffe war ein echter Katalysator in dem Marktgeschehen. Denn die 2021 eingeführten, mRNA-COVID-Vakzine werden bei -80 Grad aufbewahrt und wurden weltweit in Windeseile verimpft – der Aufbau einer dazu notwendigen Kühlkette zwischen Praxen, Apotheken, Impfzentren, Herstellern usw. inklusive.

Abbildung 1: Cold chain medicines market development



Source: IQVIA EMEA Thought Leadership; IQVIA MIDAS MAT Q3 2022; Rx-only; Our World in Data; Company Financial Reports.
Notes: Exclusive of vaccines except for COVID-19.

Neben Vakzinen sind auch viele Biologika – inkl. dem Insulin – an eine Kühlkette gebunden. Wie soll diese vermieden werden, wenn sie dazu dient, die Molekülstruktur aufrecht zu halten, Aggregatbildung zu verhindern oder auch vor Kontamination schützt?

Das Problem lässt sich anders angehen, denkt Stefan Lutzmayer. Zum Beispiel durch den Einsatz effizienterer und intelligenter Logistiklösungen oder durch die Verwendung umweltfreundlicherer Brennstoffe. Darüber hinaus beginnt die Arbeit am Klima bereits im Labor mit der Minimierung der Notwendigkeit zum Kühlen durch optimierte Arzneimittelformeln. Dies kann gelingen. Ein Beispiel hierfür ist CanSino aus China. Weitere Konzepte und Projekte, wie die Pharmaunternehmen das strukturelle Problem der Kühlketten bereits angehen, lässt sich hier nachlesen: [Pharma's Frozen Assets](#).

Mehr über IQVIAs Aktivitäten in Sachen der eigenen sozialen, ökologischen und ökonomischen Nachhaltigkeit, die unter der Prämisse "People, Public, Planet" ein ganzes Projektportfolio bietet, können Sie hier nachlesen:

<https://www.iqvia.com/-/media/iqvia/pdfs/about-us/esg/iqvia-2022-esg-report.pdf>

AUTOR/KONTAKT:



STEFAN LUTZMAYER
Consultant,
EMEA Thought Leadership,
IQVIA

Stefan.Lutzmayer@iqvia.com
Tel.: +49 (0) 69 6604 4637

Lesetipp

Innovationstreiber Onkologie

Volkskrankheit Krebs mit personalisierter Medizin begegnen



Gemessen an dem Umfang klinischer Studien, der absoluten Anzahl an Unternehmen mit Onkologie-Therapeutika in der Produktion und den F&U Pipelines sowie den Teilnehmern in der klinischen Entwicklungsphase von neuen Therapieoptionen: Krebs steht bei den Forschungs- und Entwicklungstrends ganz weit oben. Auch die Pandemielage konnte diesen Trend nicht eindämmen, wie IQVIA zeigt. Es gab Rückstände bei Behandlungen und Vorsorgeuntersuchungen, die klinische Forschung allerdings war relativ weniger beeinträchtigt.

Das Jahr 2021, also inmitten der Pandemie, stellt jedoch einen Wendepunkt für die Onkologie dar: Die Anzahl neu begonnener Studien erreicht ihr historisch höchstes Niveau seit 2016 mit mehr als doppelt so vielen Neustudien, die sich primär auf seltene Krebserkrankungen konzentrieren. Für Patienten unmittelbarer war die Rekordzahl von 30 neuartigen onkologischen Wirkstoffen, die (weltweit) 2021 zugelassen wurden. In den letzten zehn Jahren waren es damit insgesamt 159 neue Therapien, was

einem durchschnittlichen Zuwachs von 21 neuen Onko-Produkten im Jahr in etwa entspricht, Tendenz steigend.

Die Onkologie ist also ein Treiber des weltweiten Pharmamarktes: Derzeit sind über 2000 Wirkstoffkandidaten in den F&E-Pipelines und von ihnen sollen in den nächsten fünf Jahren mindestens 100 neue Produkte gelauncht sein. Und da die vielversprechendsten Onko-Innovationen aus dem Bereich der personalisierten Therapien stammen und gänzlich neue technologische Plattformen nutzen, wie die Anwendungen rund um die mRNA, gilt es sich verstärkt Gedanken zu machen, wie die Vermarktung dieser Produkte aussehen muss, um sich erfolgreich im großen Onkologie-Markt zu etablieren. Denn ein wachsender, sich diversifizierender Markt bedeutet letztendlich auch immer wachsende Komplexität: Mehr Konkurrenz, mehr involvierte Akteure, andere (politische) Rahmenbedingungen und vieles mehr. Das Thought Leadership Team von IQVIA rund um Markus Gores und Co. hat genau dies getan, den Onko-Markt

mit seinen Herausforderungen und potenziellen Kommerzialisierungsstrategien anschaulich skizziert. So gilt es, vier Säulen beim go-to-onco-market zu beachten:

1. Den Bedürfnissen der Versorger muss exzellent begegnet sein. Echtzeit-Kommunikation und Verständnis aller Ebenen der Patient Journey sind unabdingbar und werden in push- und pull- Informationsaustausch angeboten.
2. Evidenz wird kontinuierlich integriert im Einsatz der neuartigen Therapie und beweist den patientenrelevanten Nutzen.
3. Nicht die Substanz allein ist es, es ist die Optimierung eines Behandlungspfades, der zur besseren und effizienteren Gesundheitsversorgung führt und die Kapazitätsengpässe des gesamten Systems zu entlasten vermag.
4. Fachwissen und orchestriertes Engagement seitens der Innovatoren ist die Voraussetzung für eine gelungene Therapieeinführung. Dies erfordert Neudefinition von Rollen und Zuständigkeiten.

Wen interessiert, wie diese vier Säulen in Bearbeitung zu bekommen sind und viele weiteren, interessanten Insights, Facts & Figures aus den weltweiten Onkologie-Märkten, dem seien diese beiden Studien von IQVIA ans Herz gelegt:



[Zum Download](#)



[Zum Download](#)

Autorin:

Sabine Kluge, IQVIA Pressesprecherin
+49 (0) 69 6604 4182 | M: +49 (0) 152 0322 0594 

Das könnte Sie auch interessieren: 9 for 23



IQVIA's Top 9 Healthcare & Life Sciences Trends & Events for 2023

30 March 2023
15-16 Uhr / 3 - 4 pm MEZ

[LINK](#)

With China's re-opening and the end of the COVID emergency measures in the US in May, there are definitive signs that the world has pivoted to a post-pandemic phase. However, the long-term impacts of the Pandemic are fluid and continue to shape a new business and healthcare delivery environment. Challenges on health systems, their care for patients, and the companies that supply health systems remain and have been compounded by economic crisis and cost-of-living challenges and accentuated in Europe by energy costs.

Lesetipp

Bitte stärker einbinden!

Patienten und Patientinnen rücken in den Mittelpunkt



Patientenzentrierung ist eigentlich per se für alle Akteure des Gesundheitssystems oberstes Ziel. Und dennoch, im Alltag ist diese wichtige Fokussierung nicht immer gegenwärtig. So sind es eben nicht nur die von Krankheit Betroffenen und deren Behandler, die in der medizinischen Versorgung wichtige Positionen einnehmen. Es kommen Arzneimittel- und Therapiehersteller, Versicherer, Patientennetzwerke und -organisationen und gegebenenfalls weitere Gruppen hinzu. Auch Gesundheitspolitik und Zulassungsbehörden spielen eine wichtige Rolle in der Versorgung.

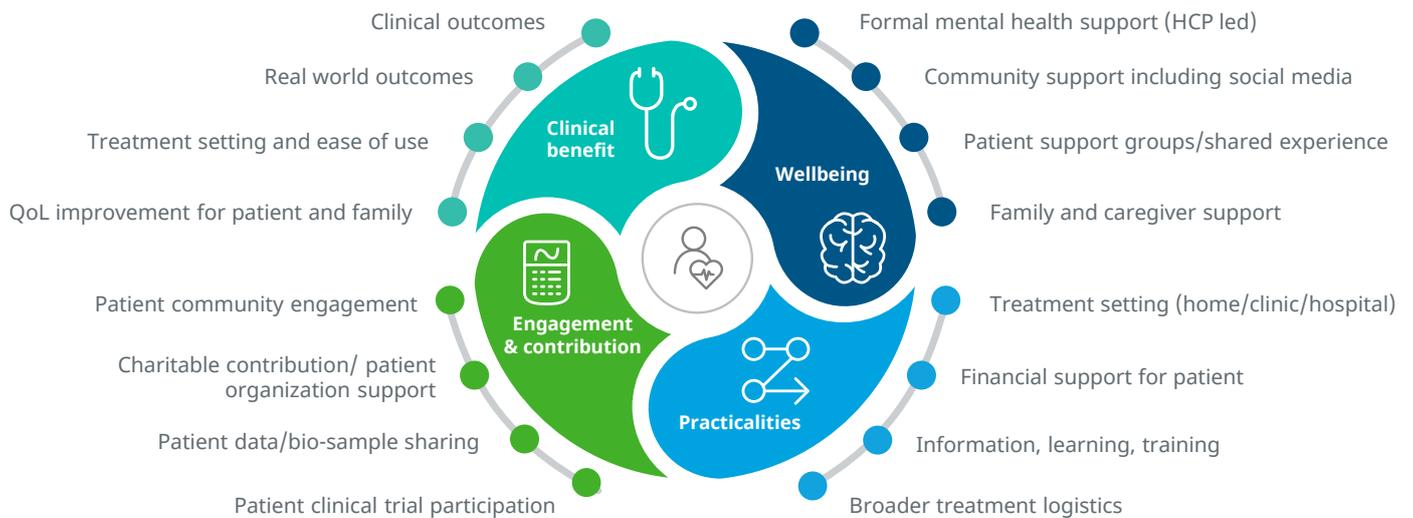
Um Patienten wirklich mit ihren Bedürfnissen, Wünschen, Nöten und Präferenzen in den Mittelpunkt zu stellen, ist es unerlässlich, dass alle diese Akteure mit Patienten und Patientenorganisationen engmaschig zusammenarbeiten. So lässt sich nämlich ein ganzheitlicher 360°-Blick auf die Situation der Patienten und ihr Umfeld werfen. Diese Zusammenarbeit ist aber nur möglich, wenn Patienten, ihre Behandler und Angehörigen, Leistungserbringer

sowie Versicherungen, Arzneimittelhersteller, sowie auch politische Vertreter und Zulassungsbehörden eine gemeinsame Sprache sprechen.

Die vier Säulen des IQVIA Patient Engagement Framework bieten hierfür die Grundlage und ermöglichen, diese gemeinsame Sprache und die 360°-Sicht auf Bedürfnisse, Wünsche, und Präferenzen von Patienten, zu entwickeln (vgl. Abb 1.):

1. Welche Erwartungen haben Patienten an die klinische Behandlung(en)? Wo ist der Leidensdruck besonders hoch? (Clinical Benefit)
2. Wie können Patienten und Angehörige unterstützt werden, um ihr Wohlbefinden auch außerhalb der Versorgungsstruktur zu stärken? (Wellbeing)
3. Zwischen Behandlung und Alltag: Wo wird Patienten geholfen? (Practicalities)
4. Wie können Patienten für das Engagement in der Forschung gewonnen werden? (Engagement)

Abbildung 1: IQVIA's Patient Engagement Framework



Die vier Säulen gilt es in Bearbeitung zu bringen, resp. Fragen innerhalb der vier Säulen zu beantworten. Wie aus dem daraus gesammelten Wissen dann innovative und etablierte Medikamente und Therapien optimiert werden und wie sich mit dem Framework auch Behandlungslücken schließen lassen, das berichtet **Meike Madelung** in dem Whitepaper.



[Zum Download](#)

AUTOR/KONTAKT:



MEIKE MADELUNG
Senior Consultant,
Thought Leadership Deutschland,
IQVIA

Meike.Madelung@iqvia.com

Tel.: +49 (0) 69 6604 4381

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 85.000 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



LinkedIn

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)