



97. Ausgabe – Dezember 2023

IQVIA Flashlight



Editorial	3
Well-being, wie es derzeit eingekauft wird – OTC-Trends 2022/23 in 4 EU-Ländern	4
Von den Stoffen, die Mikroben hemmen: OTC-Antimikrobiotika	8
Kranke Häuser: Im Spagat zwischen Effizienz und Versorgungsmangel	10
Unternehmensphilosophie: Neue Wege gehen in der <i>Real World</i>	12
KI, Big Data und CentraXX bilden ein neuartiges Decision Support-Modell für die verbesserte Patientenbehandlung am Herz-Diabetes-Zentrum (HDZ)	15
Herbsttagung DAVASO	17

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 liebe Leser,

vor wenigen Tagen fand der Europäische Antibiotikatag statt. Mitte November berichteten und diskutierten anlässlich dieses Termins zahlreiche Fachexperten unter anderem das Thema Resistenzen. Der Trend hierbei ist deutlich: Zahlreiche Infektionserreger, Pilze, Bakterien und Viren treten mittlerweile mit massenhaft wirkstoffimmunen Varianten auf. Das Problem wird verschärft, da ihre Verteilung global betrachtet unterschiedlich konzentriert ist. So beobachten Wissenschaftler bspw. in Südeuropa spezielle Resistenzen massiver als in Nordeuropa.

Auch diese Entwicklung hat dazu beigetragen, dass auf EU-Ebene vorgeschlagen wurde, die Richtlinien für antibiotische Wirkstoffe zu verändern. Die Idee: Mehr Verschreibungspflicht führt zu weniger unkontrolliertem Verbrauch von antimikrobiellen Wirkstoffen und wirkt damit der Resistenzentwicklung entgegen. Kommt jetzt die Verschreibungspflicht von OTC-Antimykotika und -Virostatika und Co.? Der Bundesverband der Arzneimittel-Hersteller (BAH) ist überzeugt, dass dieses Vorhaben weit über das Ziel hinausschießt. Auch haben meine Kollegen aus dem Consumer Health Bereich von IQVIA aufgezeigt, dass die einzige zur Selbstmedikation frei verfügbare, apothekenpflichtige Antibiotika-Substanz, das Tyrothricin, nur 9 % des gesamten Absatzes mit OTC-Antimikrobiotika ausmacht. Eingesetzt wird der Wirkstoff lokal als Salbe für Wunden und im Mund-Rachenbereich als Halstablette, um bakterielle Infektionen zu vermeiden.

In der vorliegenden Ausgabe unseres Newsletters Flashlight werfen wir einen erweiterten Blick ins OTC-Regal: Wie hat sich dieser Markt im Jahr 2023 entwickelt? Welche Marktsegmente wuchsen oder sind besonders stark?

Ich wünsche Ihnen eine spannende und aufschlussreiche Lektüre sowie bereits heute eine erholsame und besinnliche Advents- und Weihnachtszeit,

Ihr



Dr. Frank Wartenberg

Well-being, wie es derzeit eingekauft wird – OTC-Trends 2022/23 in 4 EU-Ländern



Ansteigende Lebenskosten, Lieferkettenprobleme, Inflation in vielen der europäischen Mitgliedsstaaten: Was wird gekauft im OTC-Sektor, was nicht?

Der Preis bestimmt das Konsumentenverhalten stärker denn zuvor.

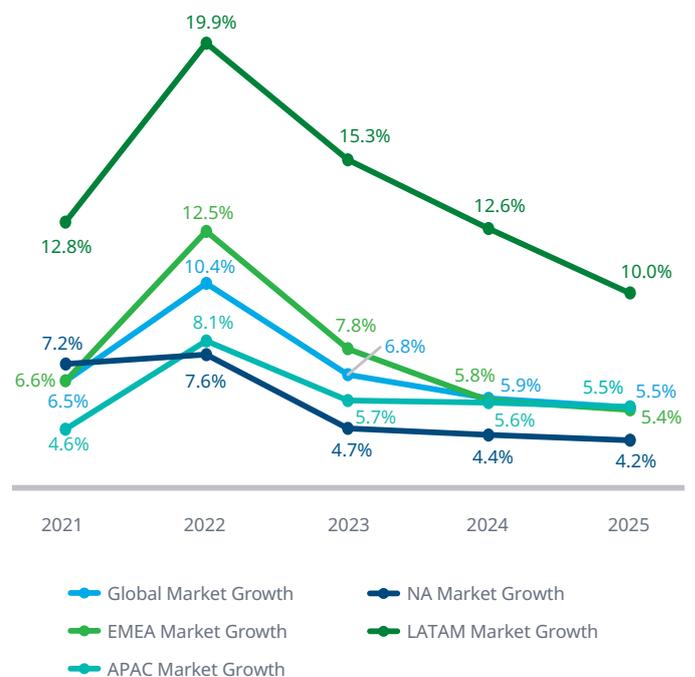
Wie bei vielen anderen Einkäufen auch, so spüren die meisten Verbraucher beim Griff ins Apotheken- oder Drogerieregal für ein rezeptfreies Gesundheitsmittel derzeit ein beklemmendes Gefühl. Die Preise steigen und steigen, zumindest gefühlt. Weltweit betrachtet, gibt es allerdings deutliche Unterschiede in der Ausgestaltung der Preisanstiege der vielen Produktkategorien. IQVIA resümiert den OTC-Sektor im Jahr 2023 in einigen ausgewählten Ländern der EU.

Die jährlichen Wachstumsraten vieler Kategorien hatten sich seit Pandemieende erholt und letztes Jahr wuchs der weltweite OTC-Markt +10,4 % mit einem globalen Umsatz von 176 Mrd. US\$. Preisanstiege in vielen Produktkategorien infolge der Inflation sowie eine ausgeprägte Erkältungswelle mit weltweit hohen Inzidenzen ist ursächlich. Die größten Marktplätze für OTC bleiben Amerika und Westeuropa; Schwellenländer sind stark auf Wachstumskurs.

Gleich um das Dreifache wuchs der globale Erkältungsmittelmarkt auf 24 % Marktanteil. Auch traditionell stellt er das größte Segment dar und wird mit 19 % Marktanteil von den VMHS (Vitamins, Minerals, Herbals, Supplements) gefolgt. Diese Kategorie zeigte sich im Jahr 2022 allerdings mit -2,2 % leicht

rückläufig, was auf das geringere Kaufverhalten nach dem Pandemie-Hamstern in den großen Märkten von Nordamerika und China zurückzuführen ist.

Abbildung 1: Global OTC Forecast



IQVIA berechnet die globale Wachstumsrate des OTC-Marktes auf +6,8 % für 2023 und ein positiver, robuster Aufwärtstrend (vllt. etwas geringer) wird voraussichtlich die nächsten vier Jahre bestehen bleiben. Für Hersteller von rezeptfreien Gesundheits- und Well-being-Mitteln bedeutet dies, dass sie in einem derzeit instabilen Weltmarkt eine gewisse Sicherheit annehmen können.

Ein weiteres, globales Faktum ist: Der OTC-Markt ist seit über zwei Jahrzehnten online getrieben und Hersteller haben ihre Kommunikationsaktivitäten *en gros* entsprechend organisiert. Allerdings bleibt die Beratung in der Apotheke vor Ort für viele Verbraucher sehr wichtig.

Spezifika und Trends



Deutschland: Der maßvolle Online-Markt

Weiterhin führend im eCommerce ist der deutsche Online-OTC-Markt im Vergleich zu anderen EU-Ländern. Das Wachstum ist stabil, ein ausdifferenziertes Angebot ist im Markt vorhanden. Mit einem 20%igen Marktanteil ist er der Größte der EU-OTC-Märkte. Für das vergangene Jahr kommt er allerdings auf Platz 4 hinter der Tschechoslowakei (+24 %), Slowakei (+21 %) und Italien (+24 %) bezüglich der jährlichen Umsatzwachstumsrate. In Spanien und Frankreich sind Onlinekäufe dementsgegen rückläufig. Diese Entwicklungen werden durch gleich mehrere Faktoren forciert: Rückkehr zu präpandemischen Kaufverhalten, Einfluss der Geschäftsstrategie führender eAnbieter, Einschränkungen im Angebot durch Lieferkettenproblematiken, wie etwa bei Fiebersäften u. a. Erkältungsmitteln.

Im Jahr 2022 waren OTC-Produkte für chronische Erkrankungen und auch hochpreisige Produkte online ganz besonders nachgefragt. Die Dermokosmetika erzielten in der dt. eApotheke ein Umsatzwachstum von 10,2 %, während zeitgleich ein deutlicher Rückwärtstrend über alle Produktklassen hinweg in der Offizinapotheke zu verzeichnen war. Und der Eintritt weiterer Online-Unternehmen verändert die Komplexität des Marktes weiterhin, was für die

Hersteller bedeutet, besonderes Augenmerk auf dieses Segment zu legen: Hier helfen neue Web-Crawling-Datenauswertungen und KI/ML-Anwendungen weiter.

Wann und in welchen OTC-Segmenten Hersteller Preiserhöhungen um- oder eben besser nicht umsetzen sollten, ist eine strategisch wichtige Frage, die jetzt noch mehr ins Zentrum rückt.



Spanien: Größtes Wachstum erzielt Nahrungsergänzung

Die gemittelte Preissteigerung der OTC-Hauptkategorien des spanischen Gesundheitsmarktes orientiert sich für gewöhnlich an den allgemeinen Verbrauchsgüterpreisen. Diese kamen speziell im Jahr 2022 in Bewegung und stiegen rasant. Und so zeigte bald ein Drittel der OTC-Kategorien einen Preisanstieg von 5 % und mehr gegenüber dem Vorjahr oder anders beschrieben: 80 % aller Artikel hatten Preissteigerungen im Jahr 2022. Und diese Steigerungen waren hochvariabel. So stieg der Preis für Produkte aus dem Bereich VHMS (Vitamins, Herbals, Minerals, Supplements) am stärksten und diese Kategorie zeigte sich zusammen mit Körperpflegeprodukten weitaus preisvariabler als andere Produkte zur Gesundheitsvor- und -versorgung. Kleine Hersteller zögerten stärker ihre Preise hochzusetzen als große Unternehmer.

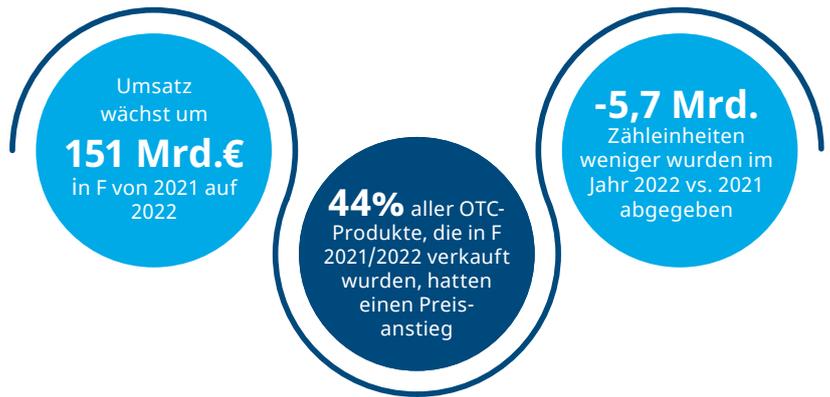


Frankreich: Was bewirken Preissteigerungen?

Einen 7%igen Anstieg verzeichnete der französische OTC-Markt im Jahr 2022, der laut IQVIA Frankreich, durch die wachsende Nachfrage an Neuprodukten entstand. Die Preiserhöhung glich den Absatzrückgang des gesamten OTC-Marktes aus und es lassen sich vier Verbraucherprofile annehmen mit typischer Reaktion auf Preisanstiege: Die Unempfindsamen kaufen die Produkte unabhängig vom Preis ein, steigt dieser, kaufen sie kleinere Mengen. Die Werbeaffinen kaufen apothekenuntreu nach der Werbung, die sie anspricht, wohingegen die Markenorientierten bestimmten Apotheken sowie auch Produkten treu bleiben. Die Naturproduktliebhaber geben gerne auch mal mehr als der Durchschnittsfranzose für „Bio“-Produkte aus.

Und am wenigsten vom steigenden Preis lassen sich die Käufer von Mundpflegeprodukten beeinflussen, danach kommen Frauengesundheitsprodukte sowie Kinderernährung. So eine Umfrage von IQVIA France mit 2000 Erwachsenen¹.

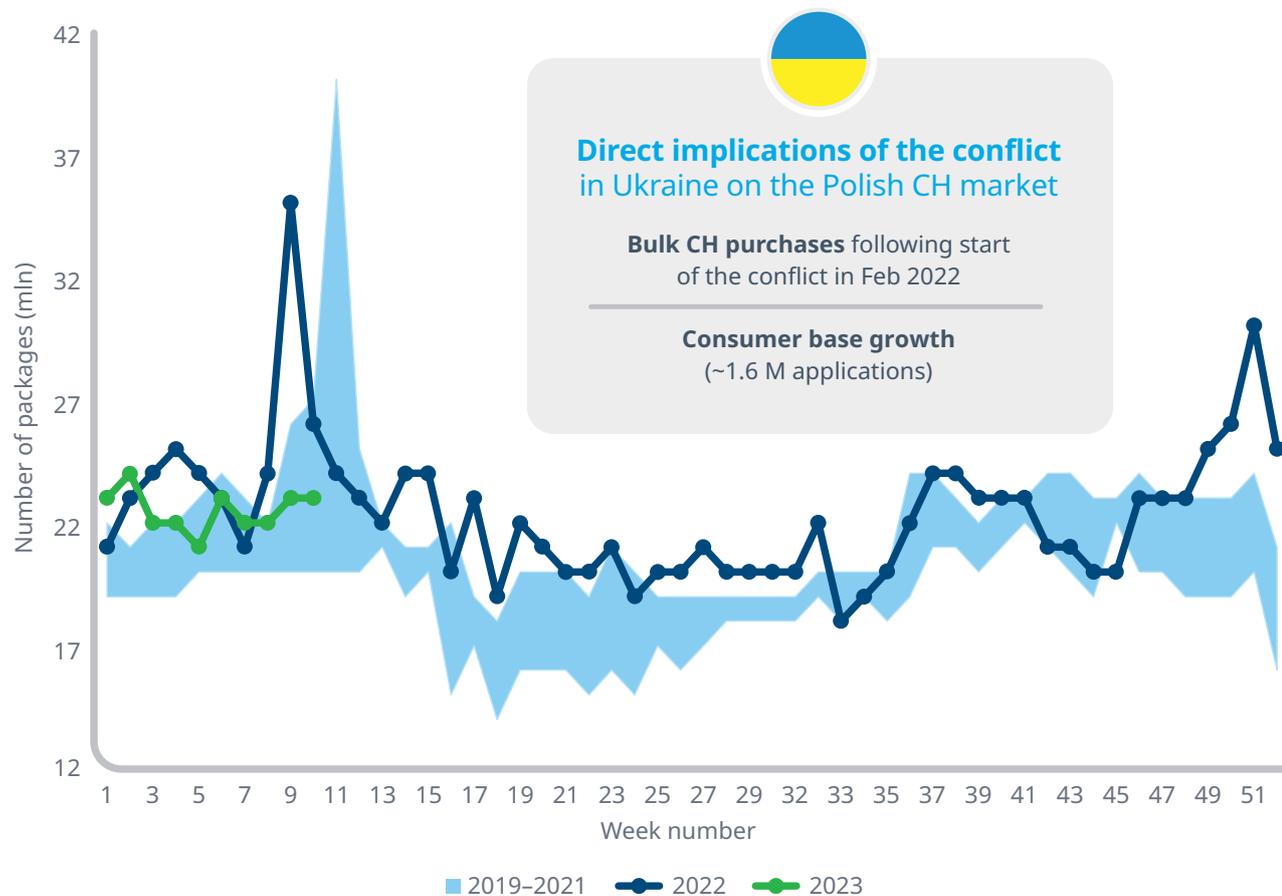
Der OTC-Absatz sinkt im Jahr 2022 in Frankreich, was allerdings durch Preissteigerung von den Herstellern ausgeglichen wird. Insgesamt ist dadurch ein Aufwärtstrend zu sehen.



Polen: Ukraine-Konflikt verzerrt den Markt

Die Inflation steigt deutlich, das Wirtschaftswachstum ist verhalten: Die makroökonomischen Rahmenbedingungen der Nachbarschaft beeinflussen den polnischen Gesundheitsmarkt massiv. Im Februar 2023 war die polnische Inflation mehr als doppelt so hoch wie in der restlichen Euro-Zone. Entlang der steigenden Inflation haben viele OTC-Unternehmen die Preise angehoben.

Die Polen kaufen mehr Consumer Health-Produkte als gewöhnlich ein, seitdem der Ukraine-Konflikt begann. Nicht für den Eigenbedarf, sondern als Spenden für die Nachbarn. Infolge wuchs der Markt um beispieslose 17,1 % im Jahr 2022.



¹ IQVIA - Survey on 2.000 French adult led in January 2023 - What will be the impact on your purchasing habits of a price increase? Europe Consumer Health Trends 2023 - Mar 2023 - IQVIA Consumer Health

Um bessere Entscheidungen für die OTC-Produktplatzierung in und auch außerhalb der EU-Märkte zu treffen, liefern Datensätze und zugehörige umfassende sowie intelligente Analysen die richtige Grundlage. Die datengetriebene Analytik hilft, die richtigen Regionen zur richtigen Zeit anzuvisieren sowie sich ändernde Verbrauchererwartungen in Erfahrung zu bringen und mit ihnen Schritt zu halten.

Selbstmedikation, weiterführende Gesundheits- und Well-being-Dienstleistungen sowie ökologische und soziale Nachhaltigkeit der Produkte werden das Kaufverhalten regional und überregional künftig stärker formen. Die optimierte Zusammenarbeit mit den HCPs kann dabei helfen, im OTC-Markt die richtige Produktplatzierung zu erreichen. Auch hierfür sind Technologieplattformen, Echtzeitkommunikation etc. hilfreich, um die richtige Information über Studien und Erkenntnisse zum Produkt zur richtigen Zeit weitergeben zu können.

Mehr über OTC weltweit:

Global Consumer Health Trends 2023
Ein umfassender Marktüberblick



[Zum Download](#)

Global Consumer Health Trends 2023 – Impact of Pricing
Ein Aspekt vom Markt



[Zum Download](#)

Autorin:

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

Von den Stoffen, die Mikroben hemmen: OTC-Antimikrobiotika

von Thomas Heil und Julia Bonnaire



Substanzen, die Bakterienwachstum hemmen oder vorhandene Mikroben vernichten, wirken antimikrobiell. Antibiotika gehören nach dieser Klassifikation ebenso dazu, wie auch Desinfektionsmittel und nicht verschreibungspflichtige, antimikrobielle Pharmazeutika. Genau deswegen sind antimikrobielle OTC-Produkte derzeit auch in der Diskussion, wie sich die weitere Antibiotika-Resistenzentwicklung vermeiden lässt. Diskutiert wird auf EU-Ebene. Ein Richtlinienvorschlag sieht die Verschreibungspflicht vor.

Selbstmedikationsarzneien gegen Herpes sowie cutane Pilzinfektionen als auch Erkältungsmittel wären davon betroffen. Sie sind derzeit noch neben anderen Produkten relativ unkompliziert in der Apotheke erhältlich.

5 Wirkstoffklassen sind es, die als OTC-Arzneien derzeit in Apotheken verfügbar sind. Antimykotika, Antiseptika, Virostatika, Antiparasitika und tatsächlich, auch Antibiotika – das Tyrothricin, das lokal auf Wunden und im Oralbereich zur Infektionsabwehr eingesetzt wird. Die apothekenpflichtige Substanz macht allerdings nur 9 % des gesamten Absatzes an OTC-Antimikrobiotika

aus. Diese werden von den Patienten primär in der Vor-Ort-Apotheke gekauft (83 % vs. 17 % Absatz im Versandhandel). Jährlich gehen durch beide Vertriebskanäle rund 60 Millionen Packungen in die Haushalte². Der Markt ist ein Barverkaufs-Markt. Nur 14 % erfolgt über Kassenabrechnung; die Hälfte davon via PKV.

¹ [Fünf Gründe, antimikrobielle Resistenzen \(AMR\) ernst zu nehmen - Consilium \(europa.eu\)](#)

² IQVIA® Pharmacy Healthcare Report MAT (09/2023)

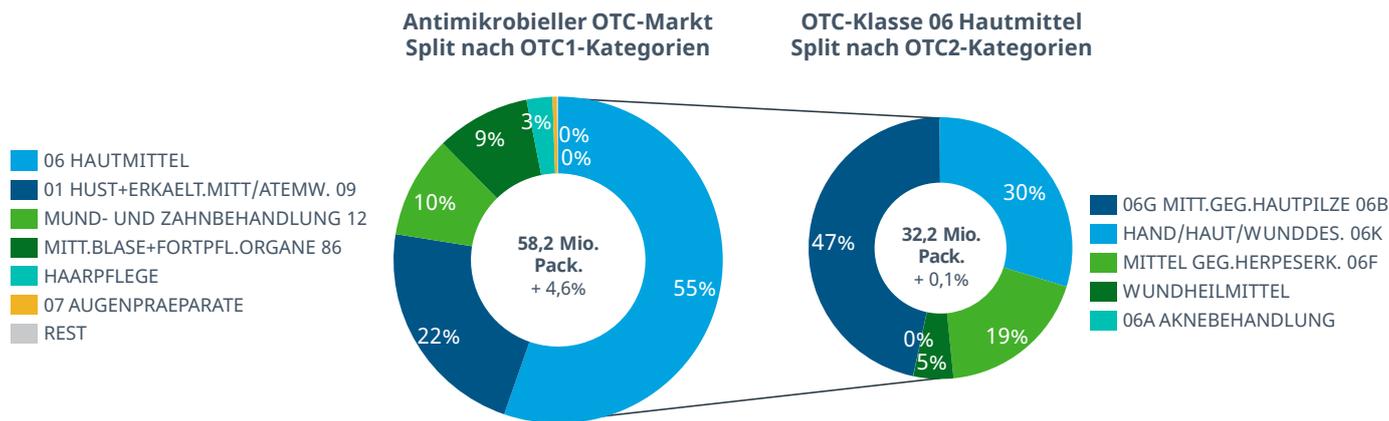
WAS WIRD EINGEKauft?

Mehr als die Hälfte der antimikrobiellen OTC-Einkäufe (55 % Absatz) sind Hautmittel-Produkte. Und innerhalb dieser Kategorie dominieren Mittel gegen Hautpilze,

gefolgt von Wunddesinfektion. Die zweitgrößte Kategorie sind Erkältungs- und Atemwegsprodukte, die etwas weniger als ein Viertel (22 %) vom Absatz ausmachen.

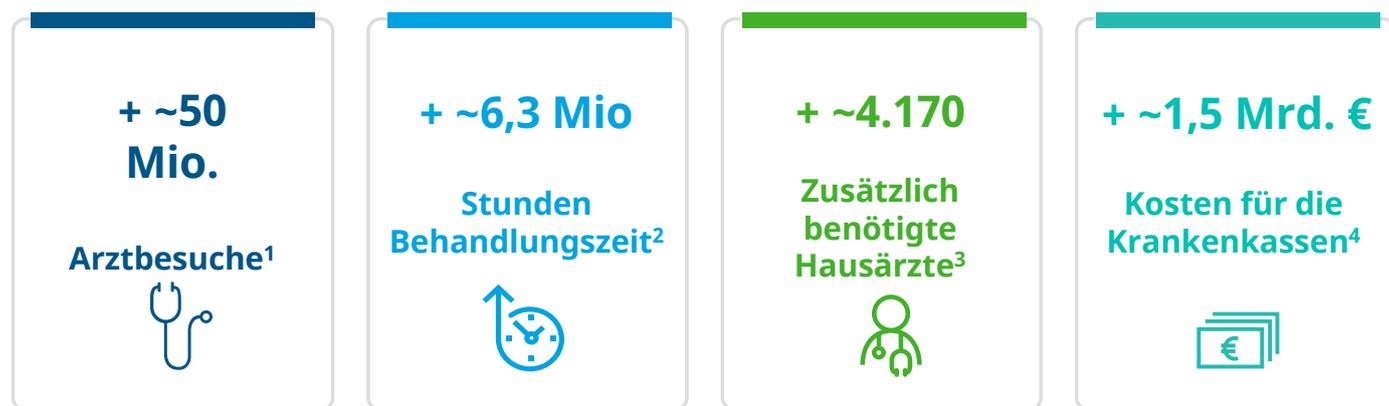
Abbildung 1: Antimikrobielle Substanzen finden sich mehrheitlich in der OTC-Kategorie Hautmittel, v. a. in den Mitteln gegen Hautpilze

Antimikrobieller OTC-Markt nach Kategorien, Absatz in Mio. Pack., Apotheke (Offizin + VH), MAT 09/23



Vor dem Hintergrund der EU-Diskussion führte IQVIA Consumer Health eine Umfrage mit Hausärzten und Apothekern durch. Das Ergebnis: So gut wie alle Apotheker fühlen sich sehr sicher in der Beratung rund um antimikrobielle OTC-Arznei. Sie sehen allerdings das Manko, dass diese Aufklärung eben nicht im Versandhandelseinkauf ebenso erfolgen kann.

Fakt ist, die Einführung der Rezeptpflicht für die Produktklasse hätte durchaus starken Einfluss auf das Gesundheitssystem und würde die Krankenkassen sowie die Versorgungsstrukturen belasten. Dieser potentielle Einfluss basiert auf einer – wenngleich stark simplifizierten – Kalkulation und vor dem Hintergrund unterschiedlicher Annahmen, wie dieser hier:



Quellen:
¹ Annahme: 85% aller heute verkauften Packungen führen zukünftig zu einem Arztbesuch
² Annahme: durchschnittliche Behandlungszeit pro Patient = 7,6 Min (Quelle: <https://www.aerzteblatt.de/nachrichten/83432/Konsultation-beim-Hausarzt-oft-kuerzer-als-fuenf-Minuten>)
³ Annahme: durchschnittliche Behandlungszeit pro Woche = 33 Stunden/pro Jahr = 1518 Stunden, bei 30 Tagen Urlaub (Quelle: <https://www.aerzteblatt.de/archiv/161134/Aerztemonitor-Zufrieden-aber-es-fehlt-an-Zeit>)
⁴ Annahme: Kosten pro Hausarztbesuch und Rezept für antimikrobielles Produkt = 30€ (<https://www.teleclinic.com/wiki/was-kostet-ein-arztbesuch/>, Gebührenverordnung für Ärzte)

Kontakt:
THOMAS HEIL, Vice President Consumer Health IQVIA

+49 (0) 69 6604 4898

Kranke Häuser: Im Spagat zwischen Effizienz und Versorgungsmangel

Von Felicitas Schlatter



Die Pandemie hat in den Krankenhäusern als wirkungsvoller Brandbeschleuniger tief verankerte Probleme zutage befördert und diese weiter befeuert. Viele Tausend Krankenhausmitarbeitende sind seitdem bei Protesten laut geworden. Sie fordern weitreichende Reformen der Krankenhausstrukturen. Doch wie lassen sich die Versorgungshäuser real optimieren? Welche Instrumente gibt es hierfür außerhalb politischer Verfügungsrahmen? Und wo setzt man dabei an?

HILFSTELLUNG VON IQVIA FÜR DIE KRANKENHAUSREFORM

Das Wort „Held“ fiel neben „systemrelevant“ zu Hochzeiten der Corona-Pandemie häufig, als von Ärzten, Pflegenden und anderen Berufsgruppen in den Versorgungshäusern gesprochen wurde. Und das zurecht meint das Thought Leadership Team von IQVIA, die das medizinische Fachpersonal außergewöhnlich hartnäckig, widerstandsfähig und hingebungsvoll im [Whitepaper Firestorm to Burnout: The Impact of the Pandemic on Healthcare Professionals](#)¹ beschreibt. Und ja, auf viele Beobachter wirkte es wie ein Hochleistungsmarathon

der Krankenhäuser, während alles andere zum Stillstand kam. Leider kristallisierte sich dann sehr schnell heraus, dass dieser Arbeitsalltag in der Krankenversorgung eigentlich immer ein solcher Kraftakt ist. IQVIA befragte 720 Ärzte in sechs Ländern kurz nach der Pandemie, wie sie ihre Arbeitsbelastung erleben. Sie berichteten von einem Anstieg der Fallzahlen von 42 %¹. Der Druck ist immens. Und er wird nochmals verschärft durch die angespannte Situation, dass er sich wohl auch auf die Patienten überträgt: Weniger Zeit für Fürsorge bedeutet weniger Arbeit an der Krankenlast insgesamt und das System schwächtelt weiter und weiter.

IQVIA geht davon aus, dass nächstes Jahr circa 17 Millionen Menschen in Deutschland stationär in Krankenhäusern behandelt werden². 1,5 Millionen davon als erwerbsfähige Krebspatienten. Gerade sie beschäftigen sich damit, wo ihre Behandlung erfolgen soll, da die Möglichkeiten lokal teils drastisch differieren. In dem vom Bundestag am 19. Oktober 2023 beschlossenen Krankenhaustransparenzgesetz wird Klarheit für die Patienten eingefordert. Doch es bedarf noch mehr als dieser Transparenz, so die

¹ [Firestorm to Burnout: The Impact of the Pandemic on Healthcare Professionals - IQVIA](#)

² [Eckdaten_Krankenhausstatistik_2021_2022.xlsx \(live.com\)](#)

Schlussfolgerungen aus weiterführenden Analysen von IQVIA im [Whitepaper Hospital Capacity Management: Making Best Use of Available Resources](#)³.

Immer höhere Ausgaben für Behandlungen bei gleichzeitig kritischer Unterbesetzung vor dem Kontext globaler Wirtschaftskrisen und geo- sowie lokalpolitischer Ereignisse führen nämlich dazu, dass die Erschwinglichkeit von Versorgung insgesamt überdacht werden muss. Kapazitäten und Ressourcen gilt es jetzt effektiv und effizient einzusetzen, um eine medizinische Betreuung des Einzelnen weiterhin zu gewährleisten. Doch wie kann aus dieser ohnehin schwierigen Ausgangslage dann noch weiterer Benefit für Patienten ermöglicht werden? Zumal innovative medizinische Interventionen stets hochpreisig sind und Patienten den State of the Art erwarten? Das [IQVIA Health Flow-Konzept](#) kann hier Abhilfe schaffen.

Das Konzept basiert auf der Idee, dass operative, taktische und strategische Planungen skalierbar und anpassbar sein müssen an die momentanen Bedürfnisse und auch die verschiedenen Arten und Größen von Organisationen. Ob es sich um kleine, lokale Krankenhäuser bis hin zu dem gesamten Gesundheitssystem mit seinen vielen Akteuren und Anbietern handelt, dieses gesamte Handlungsumfeld muss einbezogen werden. Dies bedeutet, am Anfang besteht die konzeptionelle Aufgabe darin, die aktuelle Situation effizienter zu managen. Beispielsweise durch das Verständnis der Kapazitätsauslastung und ihrer notwendigen Anpassung. Gleichzeitig können auf Grundlage bereits verfügbarer, historischer Daten zur Auslastung die vorhandenen Kapazitäten besser geplant werden. Dazu müssen sog. „Digital Twins“ erzeugt bzw. aufgesetzt werden. Der digitale Zwilling einzelner Versorgungseinheiten, -häuser und ganzer Gesundheitssystemstrukturen wird mit historischen Daten zu Kapazitätsauslastung gefüttert und ermöglicht darauffolgend Simulationen der kommenden Monate oder auch besonderer, systemrelevanter Situationen, wie Notfallengpässe. Die möglichen Szenarien, die in *silico* durchgespielt werden, haben keinerlei Auswirkungen auf den realen Krankenhausalltag, helfen allerdings besser zu verstehen, was in ihm abläuft. Hierfür überwacht

IQVIA Health Flow in Echtzeit alle Patientenaktivitäten innerhalb der Versorgungseinheit (ambulant, Tag, Notfall) und Prognosealgorithmen berechnen, wie sich diese Aktivität prädiktiv entwickeln wird.

Abbildung 1: IQVIA Health Flow hilft beim Planen und Optimieren des Kapazitätsmanagements von Versorgungsstrukturen



Doch wie so oft ist die Umsetzung der Theorie in die Praxis nicht so einfach und schon gar nicht so schnell wie erhofft. Das Umstellen von den IT-Systemen und die Implementierung von IQVIA Health Flow lässt viele Krankenhäuser noch zögern. Ob dies wiederum an den knappen Ressourcen – speziell beim Personal – liegt, an den vielen Fragen rund um die Datenweiterverarbeitung oder an dem insgesamt eher bedächtigen Drang zur Digitalisierung im Gesundheitssystem, die Ideen und Konzepte und die technischen Plattformen sind verfügbar.

Mehr über die digitalen Zwillinge im erfahren Sie bei unserem belgischen Kollegen Kris Oosterlinck, Product Manager für Health Flow:
healthflow@iqvia.com.

Autorin:

FELICITAS SCHLATTER

IQVIA Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
+49 (0) 69 6604 4182 | M: +49 (0) 152 0322 0594 

³ [Hospital Capacity Management: Making Best Use of Available Resources – IQVIA](#)

Unternehmensphilosophie: Neue Wege gehen in der *Real World*

Von Markus Gores



Erwartungen von Patienten und deren Angehörige an die Gesundheitsberufe sind groß. Besonders hoch sind die Vorstellungen, was die Pharmaindustrie leisten kann und muss. Diese Haltung wurde nochmals angefeuert durch die schnelle Verfügbarmachung von Corona-Impfstoffen.

Arzneimittel und neue Therapien könnten also sehr viel schneller verfügbar sein, schlussfolgern Patienten, Angehörige und auch die große Berufsgruppe der HCPs. Allerdings vergisst man dabei schnell, dass speziell die Pharmaindustrie im schwer belasteten Gesundheitssystem eine tragende Rolle spielt. Und wie alle anderen Wirtschaftszweige, so steckt diese Industrie inmitten vieler makroökonomischen Rahmenbedingungen, die das Handeln und Wirtschaften erschweren: Geopolitische Ereignisse beeinflussen Lieferketten derzeit stark und rufen Engpässe hervor. Auf lokaler Ebene macht sich der Fachkräftemangel bemerkbar und der demographische Wandel äußert sich durch die wachsende Anzahl (hoch)betagter und/oder multimorbider Patienten. Zugleich sollen Medikamente prinzipiell für jeden und zu möglichst geringen Kosten zu haben sein. Genau in diesem Setting müssen Arzneimittelinnovationen bestehen.

REAL-WORLD-EVIDENCE IN MIND?

Die Betreuung und Versorgung von Patienten und so auch Studienteilnehmern hat sich in den letzten Jahren und getriggert durch die Pandemie stark verändert: Ferngesteuerte Diagnosen, digitale Helfersysteme und Remote-Anwendungen für Patienten behaupten sich erfolgreich neben den klassischen Kommunikationswegen in Forschung und Patientenversorgung. Ärzte und Pflegende nutzen die neuen Kommunikationstechnologien intensiv und werden mit ihnen zielgerichteter über medizinische Fortentwicklungen seitens der Arzneimittelinnovatoren informiert. Unter dem Sammelbegriff Real-World-Evidence sind auch diese Informationen aus dem klinischen Alltag subsummiert. IQVIA prognostizierte bereits vor rund 10 Jahren das Potenzial von RWE: Ein Pharmaunternehmen könne gut eine Milliarde Dollar wertschöpfen mit dem sinnvollen Einsatz von RWE. Produktivitätssteigerung, Kosteneinsparung, Umsatzsteigerung und Risikovermeidung sind nämlich mittels gezielter Datenarbeit und -analytik einfacher zu haben als zuvor.

Wenig verwunderlich also, dass in der Pharmaindustrie heutzutage Datenwissenschaftler, IT-Spezialisten sowie Epidemiologen wichtige Funktionen einnehmen. Einige Unternehmen haben sogar Milliarden Dollar

in RWE-Akquisitionen getätigt. Das ganze Thema RWE wird damit auf ein neues Level gehoben. Und dennoch: Die meisten Unternehmen nutzen heute lediglich 30 - 40 Prozent des gesamten Potenzials von RWE. Verwunderlich, denn entlang der gesamten Wertschöpfungskette können Datenerfassung, leistungsstarke Technologien und fortschrittliche Analysen gekonnt kombiniert werden, um Ressourcen zu sparen oder zu optimieren. Und damit, so die aktuelle IQVIA-Prognose, können insgesamt allein von den Top-Unternehmen 4 Mrd. US\$ erschlossen werden. Dies in zentralen Geschäftsfeldern:

ENTWICKLUNGSARBEIT

Die Nutzung von umfangreichen, "enriched" Datensätzen in Kombination mit fortgeschrittener Analytik sind vielversprechend für das Studiendesign und reduzieren das Risiko des Studienscheiterns. Standortwahl und schnellere Patientenrekrutierung lassen sich mit gezielter Datenverarbeitung verbessern und Simulationen von Studienprotokollen bereits vor Studienbeginn können den Prozess massiv beschleunigen. Vorstellbar auch: Verknüpfung von Genomik-Daten mit Behandlungsdaten und Daten aus der Bildgebung zur Stratifizierung der Studienpopulationen. Da Einsatz und flächendeckende Umsetzung elektronischer Datenverarbeitung mittels EMRs (electronic medical records), EDC-Systemen (electronic data capture) und auch DTPs (direct-to-patient Applikationen) durch die Pandemie nochmals stark forciert wurden, sollte diese Information bestmöglich genutzt werden. In Kombination mit dem Trend zur stärkeren Dezentralisierung medizinischer Studien wird die logische und intelligente Verknüpfung von Informationen die klinische Entwicklung nachhaltig verändern. Positiv dabei: Prüfzentren und Patienten werden entlastet, Kosten- und Zeitpläne reduziert und ein konstanter Informationsfluss ist auch multidirektional umsetzbar. Es bedarf eben „nur“ der richtigen Technikplattformen.

REGISTER UND SICHERHEIT

Die interessanteste Chance von RWE ist, RWE als Schlüsselkomponente für fundiertere Regulierungsentscheidungen zu standardisieren. Denn bereits mehrfach konnte für Orphan Drugs gezeigt werden, dass diese schneller zugelassen wurden mit Anträgen,

die RWE enthalten. Die systematische Ausweitung dieses Ansatzes könnte erheblich Kosten und Zeit sparen bis eine Therapieinnovation verfügbar ist. Der Einsatz von KI und ML stellt in diesem Zusammenhang ein kräftiges Tool dar. Beispielsweise lassen sich die notwendigen Sicherheitsanforderungen besser managen mittels intelligenter Datenverarbeitung: Virtuelle Sicherheitskontrollen sind ebenso denkbar wie das schnellere Bewerten von Informationen und Ergebnissen sowie die Validierung von ihnen. Interessant dabei ist, dass der Wandel von einer reaktiven Sicherheitsbewertung hin zu einem vorausschauenden Sicherheitsmanagement (prädiktiv) mittels Technologie realisiert werden kann.

MARKET ACCESS

Insgesamt betrachtet werden Innovationen für immer kleinere Patientengruppen entwickelt. Dadurch steigt allerdings der Bedarf für Evidenz *en gros*, da die Behandlungslandschaft immer fragmentierter und komplexer wird. So benötigen neue Therapeutika für Seltene Erkrankungen üblicherweise ein Compassionate-Use-Programm für ihre Zulassungserweiterung und dies resultiert wiederum in einem weiterführenden Sicherheitsmonitoring. Außerdem werden Krankheitsbilder, wie bspw. das Asthma, heute ebenso in medizinischen Unterkategorien beforscht und bearbeitet, da gerade systemischen und auch chronischen Erkrankungen anders kaum ein besseres Verständnis bzw. neue Behandlungsoptionen abgerungen werden kann. All dies bedeutet: Es gib immer mehr, aber immer kleinere Patientengruppen. Für die Gesundheitspolitik resultiert daraus, dass es immer schwieriger wird zu entscheiden, wohin Gesundheitsausgaben gehen sollen. Ergo wird es für die Arzneimittelhersteller nochmals wichtiger herauszuarbeiten, wie stark die Belastung durch eine Erkrankung ist, wie ungenügend die Behandlungsoptionen aussehen und wie gut die eigenen FuE-Ergebnisse das Krankheitsgeschehen in puncto Sicherheit und Gesundheit in verschiedenen Teilpopulationen beeinflussen.

DIAGNOSE UND BEHANDLUNG

Vielversprechend auch für den kommerziellen Erfolg eines neuen Medizinproduktes ist also das Erarbeiten von evidenzbasierter Entscheidungs-

unterstützung (RWE). Damit einhergehend kann weiterhin eine detaillierte Analyse möglicher Versorgungswege der Patienten aufgesetzt werden. Für Arzneimittelhersteller ergibt sich hieraus die Situation, dass sie die Marktdynamik für neue Patienten oder Patienten mit Wechsel eruieren können. Für Produktneueinführungen ist diese Dynamik von entscheidender Bedeutung. Weiterhin werden Evidenz und Analytik auch die Elementarteilchen personalisierter Pflegeabläufe im großen Maßstab sein. Bald schon wird die passive Datenerfassung direkt von Patienten (bspw. durch Wearables) eine neue Basis bilden für die weitere Therapieentscheidung. Und längerfristig werden dann daraus individuelle Patientenprogramme entwickelt, die situativ und dynamisch dem aktuellen Versorgungsbedarf eines Patienten begegnen.

KOMMERZIALISIERUNG

In der Postpandemie-Ära fallen Launches auf relativ unfruchtbaren Boden. Auch deswegen wird wiederum die Evidenz wichtiger werden. Sie hilft den Kostenerstatterern bei der Produktbewertung sowie dem Behandlungsteam in der Fürsorge mit Patienten und Angehörigen, da alle an der Behandlung beteiligten Personen zunehmend evidenzreiche Peer-to-Peer-Gespräche bevorzugen werden.

Damit muss sich das Produktmanagement weiterentwickeln, bestenfalls proaktiv werden. Es gilt Prädiktoren für Market Access und Markenerfolg zu entwickeln, bspw. durch Einsatz von Echtzeitdaten und AI/ML-basierten Modellen für Patientenfluss und Marktdynamik. So lässt sich der Erfolg eines Medizinproduktes granular innerhalb verschiedener Patientensubpopulationen anhand echter Leitindikatoren verfolgen.

Die betriebliche Einbettung von Daten, Analysen und Technologien wird das Zünglein an der Waage sein, wie sich herstellende und innovative Unternehmen in der nächsten Dekade aufstellen.

3 wichtige Schritte bei der Arbeit mit RWE

1. Mindset des Flexiblen Zugangs zum Cutting-Edge Know-how im Unternehmen (vs. eng definierter, statischer Eigentumsverhältnisse in Bezug auf Wissen)
2. Standardisierung und breite Wiederverwendbarkeit von Technologien, Datenbeständen
3. Bewerten und Reagieren auf Daten- und Technologieinnovationen sowie der zugehörigen Markttrends

Autor:

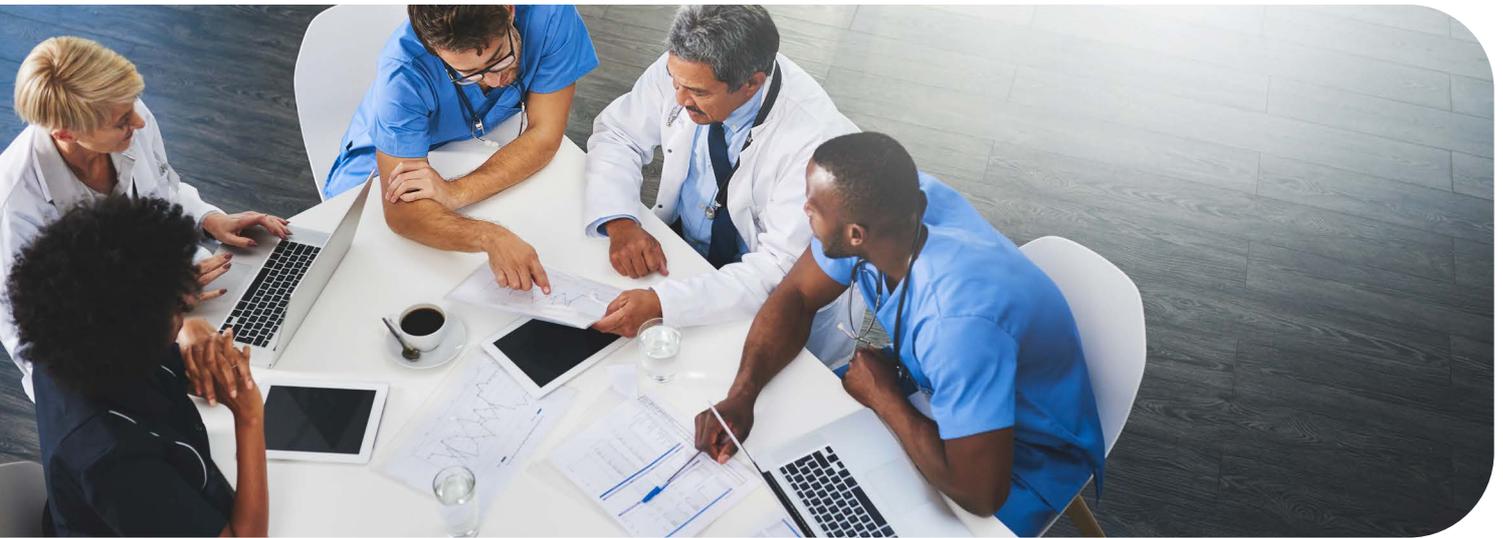
MARKUS GORES

Vice President, EMEA Thought Leadership, IQVIA 

Gastbeitrag

KI, Big Data und CentraXX bilden ein neuartiges Decision Support-Modell für die verbesserte Patientenbehandlung am HDZ

Autoren: Dirk Link (KAIROS), Dr. Agnieszka Wolk (IQVIA)



Im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung hat sich das Herz-, und Diabeteszentrum NRW (HDZ NRW) für die Errichtung eines Medical Data Warehouses als Gemeinschafts-IT-Lösung der IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG und der KAIROS GmbH – an IQVIA business entschieden.

Mit der Errichtung des Medical Data Warehouses (MDW) verfolgt das HDZ das Ziel, eine aktive Entscheidungsunterstützung der Ärztin bzw. des Arztes für die jeweils optimale Patientenbehandlung bereitzustellen.

Um solch ein Innovationsprojekt für den medizinischen Dienst zu ermöglichen, werden zukünftig zunächst alle Daten der jeweiligen Patientinnen und Patienten, die im klinischen Alltag in unterschiedlichsten Subsystemen (z. B. LIS, KIS, KAS, Arztbriefe etc.) gesammelt worden sein werden, fast in Echtzeit in eine zentrale Datenbank eingepflegt, harmonisiert und in das IT-System überführt. Anschließend generiert das Inhouse Medizinprodukt des HDZ einen individuellen digitalen Zwilling des Patientenprofils. Dieser dient dann wiederum dazu, ein Vorhersagemodell (Entschei-

dung für die richtige Behandlungsform bzw. den optimalen Behandlungszeitpunkt von beispielsweise Klappe vs. TAVI, Delir, HTX/VAD) zu erstellen und/oder um mögliche Komplikationen nach erfolgter Behandlung vorherzusagen.

Die behandelnden Ärztinnen und Ärzte erhalten so eine neue und wichtige zusätzliche Entscheidungshilfe für die bestmögliche Behandlung der Patienten.

Als technische Lösung sind KI-Modelle und -Anwendungen der IQVIA und mehrere Module des von der KAIROS GmbH entwickelten und vertriebenen CentraXX-Systems im Einsatz.

Im Kurzinterview äußert sich die Geschäftsführerin des HDZ, Dr. Karin Overlack, zu den Entscheidungshintergründen für die IQVIA/KAIROS-Medical Data Warehouse-Lösung:

“Wir haben seit vielen Jahren den Traum, den Datenschatz des HDZ NRW zum Wohl der Patientinnen und Patienten dahingehend zu nutzen, individualisierte Therapieentscheidungen noch besser treffen und Komplikationen noch besser vorhersehen und

damit ggf. vermeiden zu können. Insofern haben wir die sich über das KHZG bietende Möglichkeit genutzt, öffentliche Fördermittel einzuwerben. Die Anbieterauswahl war dann das Ergebnis eines langwierigen Ausschreibungsprozesses, bei dem letztlich zwei Dinge ganz entscheidend waren: Zum einen die Echtzeit-Nutzbarmachung der Daten unseres KIS-Systems, zum anderen ein sehr stringentes und auf fundierten Erfahrungen basiertes Konzept, wie eine KI dahin trainiert werden kann, dass sie valide Ergebnisse vorschlägt. Das MDW wird die Datengrundlage für medizinische Entscheidungsprozesse bereitstellen.“

Ihre Antwort auf die Frage nach möglichen weiteren Entwicklungs- und Ausbauprozessen lautet:

“Oh ja, das soll eigentlich erst der Anfang sein. Wir sprechen aktuell von vier Use Cases, aber die Zahl ist vermutlich fast unendlich. Und vielleicht kommen wir irgendwann so weit, dass wir nicht den Use Case definieren, sondern die KI automatisch Vorschläge macht. Zunächst wünsche ich mir, dass endlich morgen wird und sich unsere hohen Erwartungen bestätigen.“

Die hierfür notwendigen Voraussetzungen hat das Bieterkonsortium bereits mehrfach demonstriert.

HDZ

Das Herz- und Diabeteszentrum NRW (HDZ NRW) ist eine gemeinsame Tochtergesellschaft des Landes Nordrhein-Westfalen und der Sana Holding Bad Oeynhausen, die jeweils 50% der Geschäftsanteile an der Krankenhausbetriebsgesellschaft Bad Oeynhausen mbH halten. Das HDZ wurde 1980 gegründet und ist 1984 in Betrieb gegangen. Seit 1989 ist es eine Universitätsklinik der Ruhr-Universität Bochum. Zum HDZ gehören vier Kliniken, drei Universitätskliniken, drei Universitätsinstitute sowie an das HDZ angeschlossene Institute und interne Dienstleistungsbetriebe.

Als Spezialklinik zur Behandlung von Herz-, Kreislauf- und Diabeteserkrankungen zählt das Herz- und Diabeteszentrum Nordrhein-Westfalen, Bad Oeynhausen mit 35.000 Patientinnen und Patienten pro Jahr, davon 14.600 in stationärer Behandlung, zu den größten und modernsten Zentren seiner Art in Europa.

KAIROS – an IQVIA business

Die KAIROS GmbH wurde 2008 in Bochum (Deutschland) gegründet, gefolgt von Büros in Berlin (Deutschland) und Boston (USA). Die Grundidee war es, ein patientenzentriertes System für Behandlung und Forschung zu entwickeln. Aus diesem Grund wurde CentraXX als biomedizinisches Forschungsportal geschaffen, das strukturierte Forschungsinhalte mit den Modulen Biobanking und Studienmanagement kombiniert. Die CentraXX-Produktfamilie bedient derzeit u. a. 32 von 38 deutschen Universitätskliniken, mehrere Biobanken und diverse Langzeitstudien. Mit seiner umfassenden Softwarelösung kann KAIROS mit Produkten wie CentraXX Bio (Biobanking-System), CentraXX Trial (Studienmanagementsystem) sowie der CentraXX Patient App und der CentraXX BoXX eine Wissensverdrahtung von Forschung und Behandlung über die standardisierten KIS-Systeme hinaus anbieten.

Seit 2021 ist KAIROS Teil der IQVIA und kann so ihre stets wachsende CentraXX-Produktpalette weltweit in medizinische Forschungsprojekte einbringen.

Autoren:

DR. AGNIESZKA WOLK, Vice President, Data Science & Advanced Analytics, IQVIA

+49 (0) 69 6604-4120 

DIRK LINK, Leiter Marketing und Kommunikation KAIROS

+49 (0) 234 58 88 21-0 

Gastbeitrag

DAVASO Herbsttagung

Autorinnen: Sonja Krause (Comline), Doreen Paschke (DAVASO)



GROSSER ERFOLG BEI EINER PREMIERE

Mit der **DAVASO Herbsttagung** wurde dieses Jahr ein neues Format ins Leben gerufen, um gemeinsam mit Krankenkassen, deren Rechenzentren, gemeinsamen Verbänden und Branchenkennern, die Herausforderungen der Digitalisierung zu diskutieren. Digitale Trends, Konzepte und Lösungen wurden in den Fokus gestellt und 76 Teilnehmende nutzten in der zweiten Novemberwoche hierzu die Möglichkeit und reisten nach Leipzig an.

Nach der Begrüßung und Einführung durch Yves Rawiel (DAVASO – an IQVIA business) und Moderator Dr. Sven Jansen startete das Vormittagsprogramm mit einer Reihe von inspirierenden Vorträgen: Zu den Highlights gehörte sicherlich der Beitrag von Silver Mikk (Nortal), der die Anwesenden mitnahm auf die Reise nach Estland, das im Digital-Health-Index der Bertelsmann-Studie Platz 1 belegt und zwar mit deutlichem Abstand zu allen anderen Ländern. E-Rezept, elektronische Patientenakten und ein nationales Gesundheitsportal sind nämlich bereits länger schon estischer Alltag.

Aus Sicht des AOK-Bundesverbands erfuhren die Teilnehmenden anschließend, wie digitale Anwendungen Nutzen stiften können. Auch die

Techniker Krankenkasse beleuchtete eigene Erfahrungen aus einem Pilotprojekt zur elektronischen Leistungsbestätigung.

Mit dem Thema „Cybersicherheit im 21. Jahrhundert“ traf dann auch Daniel Schirmacher (Deutsche Telekom Security) den Nerv der Zeit – hatten in jüngster Vergangenheit doch einige Player im Gesundheitsmarkt mit den Folgen von Cyberattacken zu kämpfen.

Im Breakout mit Balthasar Kinkel (DAVASO) drehte sich als nächstes alles ums Thema Abrechnungsmanagement. Und das von David Althaus (Comline) moderierte Breakout zum Thema „Digitalisierung & Automatisierung im Gesundheitswesen“ ließ die Teilnehmer hinter die Kulissen blicken: So gewährte Markus Göner einen exklusiven Einblick in seinen Arbeitsalltag als Fachbereichsleiter Digitalisierung & digitale Transformation bei der IKK classic.

Mit einem Ausblick beendeten die Gastgeber Yves Rawiel und Dr. Frank Wartenberg den offiziellen Teil, nach dem noch genügend Zeit war, um sich mit anderen Teilnehmenden auszutauschen – wobei es gewiss den Wenigsten gelungen ist, den Tipp von Silver Mikk zu befolgen: „Wenn Sie das nächste Mal über Digitalisierung reden, vermeiden Sie das Wort „Digitalisierung“.“



POSITIVES FAZIT

Von den Teilnehmer:innen kam ein sehr positives Feedback. Nicht nur Moderator Dr. Sven Jansen konnte hier auf ganzer Linie überzeugen, auch die Mischung an Themen, Blicke hinter die Kulissen und nicht zuletzt die aktive Diskussion in den Breakouts sowie genügend Pausen mit Zeit für intensive Gespräche und Networking fanden großen Anklang.

An dieser Stelle noch einmal herzlichen Dank an alle Teilnehmenden und Referenten für die spannenden Vorträge und Impulse und an die Design Offices Leipzig Post für die Betreuung vor Ort. Wir freuen uns schon jetzt auf die Fortsetzung dieser Veranstaltungsreihe im nächsten Jahr. Den Termin werden wir rechtzeitig bekannt geben.

Autorinnen:

SONJA KRAUSE, Marketing Specialist,
Comline

+49 (0) 231 97575-130 

DOREEN PASCHKE, Managerin
Corporate Communication DAVASO
Unternehmenskommunikation

+49 (0) 341 259209-111 

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 87.000 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

E-Mail: Sabine.Kluge@iqvia.com

KONTAKT

Kontakt

IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG

Unterschweinstiege 2 - 14

60549 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 6604-0

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

