

78. Ausgabe – April 2020

IQVIA Flashlight



Inhalt

Editorial	3
OTC Markt 2019: Versandhandel weiter auf Wachstumskurs	4
IQVIA Start-up Award 2019: Preisträger im Interview	7
Perspektiven zur Digitalisierung in der Gesundheitsbranche	10
Digitale Gesundheitsversorgung in Deutschland	13
Zum Stellenwert von Künstlicher Intelligenz und Maschinellem Lernen – Interview mit Yilian Yuan	17
COVID-19: Online-Informationsangebote von IQVIA	20
Ready to start: Launch des neuen nationalen Berichts IQVIA Therapy Matrix	22
IQVIA Events/Termine 2020	23

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die Coronakrise wirkt sich in verschiedener Weise massiv auf das derzeitige Leben und Arbeiten aus. Die vielfache Umstellung auf Homeoffice etwa ist eine der Konsequenzen, die jedoch ohne eine entsprechende digitale Infrastruktur nicht möglich wäre. Gleiches gilt für virtuelle Meeting-Alternativen in Form von Webinaren, E-Konferenzen usw.

Damit offenbart sich gerade in dieser Zeit eindrucklich die Relevanz des Themas Digitalisierung, das in dieser Ausgabe unseres Newsletters mit drei Beiträgen einen Schwerpunkt bildet. Einmal geht es dabei um Perspektiven der Digitalisierung in der Gesundheitsbranche, wobei Lösungen für positive Versorgungsergebnisse im Fokus stehen, auch im Blick auf die Corona-Pandemie. Ein weiterer Beitrag tritt der oftmals vertretenen Meinung, Deutschland sei digitales Entwicklungsland, entgegen, indem digitale Initiativen aufgezeigt werden, die vielleicht sogar eine Vorreiterrolle zu begründen vermögen. Und schließlich erläutert Yilian Yuan, Senior Vice President Data Service & Advanced Analytics bei IQVIA, im Interview, weshalb und wie Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen für die pharmazeutische Industrie einen Mehrwert bieten können.

Und auch ein weiteres Thema dockt an das Thema an. Im Jahr 2019 wurde erstmalig der IQVIA Start-up Award vergeben, mit dem innovative Ideen für die Gesundheitsbranche gefördert werden sollen. Den Sieg sicherte sich die Living Brain GmbH aus Heidelberg. Das Unternehmen hat ein Konzept zur kognitiven Rehabilitation bei neurologischen Erkrankungen unter Nutzung virtueller Realität entwickelt. Der Preis bestand aus einem individuell zugeschnittenen Servicepaket, bestehend aus IQVIA-Dienstleistungen. Ein halbes Jahr später hat IQVIA nun die Unternehmensgründer zum Fortgang der Aktivitäten befragt und aufschlussreiche Antworten erhalten sowie Tipps für Interessenten, die sich um den diesjährigen Award bewerben möchten.

Fast in jeder Ausgabe des Flashlight berichten wir auch über Marktentwicklungen. Dieses Mal beleuchten wir den OTC-Markt 2019, in dem sich bekannte Trends fortsetzten, jedoch auch neue festzustellen sind.

Zurück zu Corona: IQVIA hat ein umfassendes und [kostenfreies Online-Informationsangebot](#) zum Thema Covid-19 auf seiner Website bereitgestellt. Behandelt werden dort Strategien zum Umgang mit der Krise, Marktbeobachtungen und mögliche Konsequenzen in und aus dieser besonderen Lage. Zwei Webinare, die das Thema jeweils speziell im OTC- und Rx-Kontext angehen, sind bereits eingestellt und abrufbar, weitere sind geplant.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und gute Gesundheit.

Ihr



Dr. Frank Wartenberg

OTC Markt 2019: Versandhandel weiter auf Wachstumskurs

Im Jahr 2019 stieg der Umsatz mit OTC-Arznei- und Gesundheitsmitteln (OTC: over the counter = rezeptfrei) aus der Apotheke (Offizin und Apothekenversandhandel) um rund 3 % auf knapp 9,4 Mrd. Euro (Abb. 1). Die Menge erhöhte sich um 1 % auf 941 Mio. abgegebene Packungen.

Die stationäre Vor-Ort-Apotheke erzielt ein Umsatzplus von 2 % auf 7,8 Mrd. Euro bei gleichzeitiger Absatzstagnation auf Vorjahresniveau (796 Mio. Packungen). Das unterstreicht den Trend zu hochpreisigeren Produkten in der Offizin. Der Apothekenversandhandel wächst dynamisch nach Wert und Menge um jeweils rund 7 % und liegt damit bei einem Umsatz von 1,5 Mrd. Euro bzw. 145 Mio. Packungen. Das entspricht einem Versandhandelsanteil von 16 % nach Wert und 15 % nach Menge.

WACHSTUM DANK SELBSTMEDIKATION

Das Wachstum wird von der Selbstmedikation

getragen: Der darüber generierte Umsatz steigt um gut 3 % auf knapp 7,8 Mrd. Euro. Demgegenüber stiegen Verordnungen (GKV und PKV-/Privatrezepte) nur um knapp 1 %. Deren abgeschwächtes Wachstum erklärt sich durch den geringeren Bedarf an Erkältungs- und Grippemitteln im ersten Quartal 2019, verglichen mit dem extrem starken Vorjahresquartal infolge einer ausgeprägten Grippewelle.

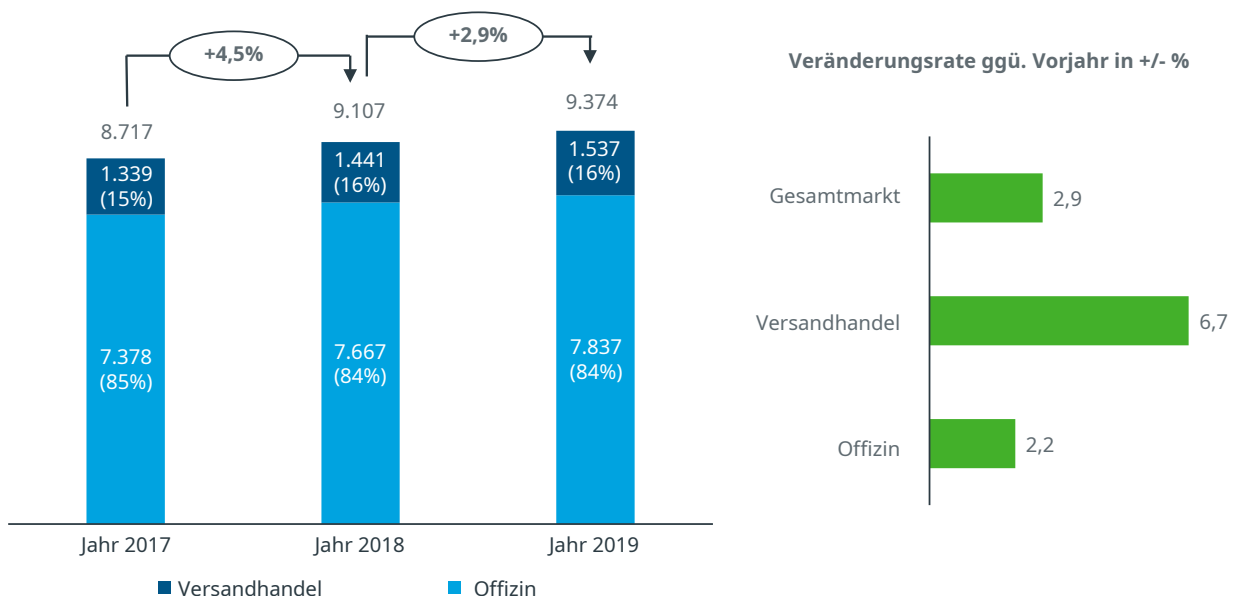
Das Wetter im Jahr 2019 folgte dem Trend von 2018, welches das sonnigste und trockenste Jahr seit Beginn der Wetteraufzeichnungen in Deutschland war. Abgesehen vom Mai fielen alle Monate überdurchschnittlich warm aus. Wie stark sich der Wettereinfluss auf die Nachfrage nach OTC-Produkten auswirkte, zeigt ein Blick auf die einzelnen Quartale.

SAISONALE EINFLÜSSE — QUARTALSBETRACHTUNG

Das milde Winterwetter im ersten Quartal 2019 brachte die Natur früh zum Blühen und sorgte bereits im Februar und März für eine ausgeprägte

Abbildung 1: Versandhandel weiter auf Wachstumskurs — leichter Umsatzgewinn der Offizin

Rezeptfreie Arznei- und Nichtarzneimittel, Umsatz zu effektiven Verkaufspreisen in Mio. Euro, Marktanteil in %



Quelle: IQVIA - IMS® Consumer Report Apotheke, OTCGMS (Gruppen 1-19+97), Apotheke Offizin-/Versandhandelsumsatz

Heuschnupfenwelle. Entsprechend stieg die Nachfrage nach antiallergischen Nasensprays (+89 %) und Kombipackungen aus Augentropfen und Nasensprays (+122 %) gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres.

Die ungewöhnlich starke Grippewelle von 2018 wiederholte sich nicht. Das führte zu zweistelligen Verlusten des Akutmarkts Husten-/Erkältungsmittel (-11 % gegenüber dem ersten Quartal 2018). Gegen den Trend waren einzig Schnupfenmittel nicht von Verlusten betroffen.

Das zweite Quartal 2019 zeigte sich wettermäßig durchwachsen und schloss mit einem Wärmerekord im Juni. Im April und Mai stieg die Nachfrage nach Erkältungs- und Grippepräparaten, Husten- und Halsschmerzmitteln stark an.

Es folgte ein wechselhaftes drittes Quartal mit Hitze- rekorden im Juli, Temperaturschwankungen im August und einem kühleren September. Davon profitierten weiterhin Husten- und Halsschmerzmittel (+12 %), aber auch Mittel gegen Blasenentzündungen (+16 %).

Die milde Witterung setzt sich auch im vierten Quartal fort, so dass die Erkältungssaison im Oktober und

November zwar leicht anzog, sich im Dezember aber auf dem Niveau des Vorjahres einpendelte.

FORTSETZUNG VON TRENDS DES VORJAHRES












Insgesamt haben sich 2019 die Trends der letzten Jahre fortgesetzt, vor allem, was die Aufwärtsbewegung im Markt der Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel angeht, aber auch, etwas abgebremst, bei Probiotika.

Bei Vitaminen, Mineralstoffen und Nahrungsergänzungsmitteln setzte sich das überdurchschnittliche Umsatz- und Absatzwachstum der letzten Jahre auch 2019 fort. Der Umsatz stieg um 7 % auf 1,1 Mrd. Euro (Abb. 2). Nach Menge wurden 76 Mio. Packungen verkauft, ein Zuwachs von fast 4 % (Abb. 3). Im langfristigen Vergleich von 2015 bis 2019 stieg der Umsatz um 240 Mio. Euro, der Absatz um knapp 11 Mio. Packungen.

Magnesiumpräparate bleiben das umsatz- und absatzstärkste Segment innerhalb der Gruppe der Vitamin-, Mineralstoff- und Nahrungsergänzungspräparate (210 Mio. Euro, 16 Mio. Packungen).

Abbildung 2: Relativ stärkster Aufwärtstrend im Markt der Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel

Rezeptfreie Arznei- und Nichtarzneimittel, Ranking Top 10 OTC-Gruppen nach Umsatz, Jahr 2019

OTC-Gruppe	Umsatz in Millionen Euro	Versandhandelsanteil	Umsatz +/- ggü. Vorjahr
GESAMTMARKT	9.374,0	16 %	 2,9
01 Husten-/Erkält.mittel/Atemwegstherapeutika	2.102,9	11 %	 1,2
02 Schmerzmittel + Muskel-/Gelenkmittel	1.393,0	16 %	 2,0
03 Produkte für den Verdauungstrakt	1.310,2	16 %	 2,4
04 Vitamine/Mineralstoffe/Nahrungsergänzungsmittel	1.106,0	21 %	 6,8
06 Hautmittel	905,3	14 %	 2,8
10 Herz- und Kreislaufmittel	527,0	22 %	 0,3
07 Augenpräparate	429,4	16 %	 5,4
12 Mittel für Blase + Fortpflanzungsorgane	385,5	19 %	 5,9
18 Verschiedenes	322,6	23 %	 6,4
13 Beruhigungs- und Schlafmittel/Stimmungsaufheller	281,5	20 %	 2,9

Quelle: IQVIA - IMS® Consumer Report Apotheke, OTCGMS (Gruppen 1-19+97), Apotheke Offizin-/Versandhandelsumsatz

Abbildung 3: Absatzwachstum bei Vitaminen, Mineralstoffen und Nahrungsergänzungsmitteln, Augenpräparaten und Mitteln gegen Blasenentzündung

Rezeptfreie Arznei- und Nichtarzneimittel, Ranking Top 10 OTC-Gruppen nach Absatz, Jahr 2019

OTC-Gruppe	Absatz Mio. Packungen	Versandhandelsanteil	Absatz +/- ggü. Vorjahr
GESAMTMARKT	940,6	15 %	0,9
01 Husten-/Erkält.mittel/Atemwegstherapeutika	309,4	13 %	0,1
02 Schmerzmittel + Muskel-/Gelenkmittel	169,8	15 %	0,4
03 Produkte für den Verdauungstrakt	99,4	17 %	1,0
04 Vitamine/Mineralstoffe/Nahrungsergänzungsmittel	75,8	19 %	3,7
06 Hautmittel	93,6	15 %	0,6
10 Herz- und Kreislaufmittel	43,2	15 %	-0,9
07 Augenpräparate	33,4	16 %	4,9
12 Mittel für Blase + Fortpflanzungsorgane	23,5	19 %	3,6
18 Verschiedenes	30,9	22 %	0,3
13 Beruhigungs- und Schlafmittel/Stimmungsaufheller	22,7	21 %	-0,2

Quelle: IQVIA - OTCGMS - IMS OTC® Report/IMS® GesundheitsMittelStudie (GMS) Apotheke (Gruppen 1-19+97), Apotheke Offizin-/Versandhandelsabsatz

Vitamin B-Produkte erreichen als Mono- oder Kombi-Präparate langfristig die höchsten Zuwachsraten. Ihr Umsatz stieg von 114 Mio. Euro in 2015 auf 172 Mio. Euro in 2019.

Der Absatz legte innerhalb dieser fünf Jahre von 8 Mio. Packungen in 2015 auf über 10 Mio. Packungen in 2019 zu.

NEUER TREND: CANNABIDIOL-HALTIGE PRODUKTE

Als neuer Trend unter den Nahrungsergänzungsmitteln zeichnen sich 2019 Cannabidiol (CBD)-haltige Produkte ab. Aufgrund der fehlenden berauschenden Wirkung von CBD untersteht die Substanz nicht dem Arzneimittelgesetz und kann als Nahrungsergänzungsmittel vertrieben werden. Ihr Umsatz stieg in 2019 gegenüber Vorjahr um 16 Mio. Euro auf gut 17 Mio. Euro. Die Nachfrage ist demnach da, obwohl die Wirksamkeit in Studien umstritten ist.

Höhere Investitionen in Verbraucheransprache sind ein Wachstumstreiber. Die Ausgaben für Publikumswerbung in Fernsehen, Funk, Publikumszeitschriften oder Tageszeitungen

stiegen 2019 um 5 %, wobei die größte Steigerung im Wachstumsmarkt Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel zu verzeichnen ist (+30 %).

Bei probiotischen Produkten für den Verdauungstrakt hat sich das zweistellige Wachstum der letzten vier Jahre in 2019 zwar abgeschwächt. Immerhin legt diese Produktgruppe jedoch in 2019 noch um 7 % auf 163 Mio. Euro und um 6 % auf knapp 6 Mio. Packungen zu.

Die Nachfrage im zweitstärksten OTC-Segment der Schmerzmittel einschließlich Präparaten für Muskel und Gelenke stagniert seit Jahren. Während die systemischen Produkte stagnierend bis rückläufig sind, zeigen topische Muskel- und Gelenkschmerzmittel ein dynamisches Wachstum. Zahlreiche Launches von Wärme- und Kälteplastern sorgen für ein Umsatzplus von 21 % auf 85 Mio. Euro.

Katja Schmitz 

IQVIA Start-up Award 2019: Preisträger im Interview



Die Unternehmensgründer: Julian Specht, Barbara Stegmann

Foto: Living Brain

Im Jahr 2019 wurde erstmalig der IQVIA Start-up Award ausgelobt, mit dem innovative Ideen für die Gesundheitsbranche gefördert werden sollen. Den Sieg sicherte sich die Living Brain GmbH aus Heidelberg. Das Unternehmen hat ein Konzept zur kognitiven Rehabilitation bei neurologischen Erkrankungen unter Nutzung virtueller Realität entwickelt. Die Trainingssoftware ermöglicht zum einen ortsunabhängiges, individuell adaptives und abwechslungsreiches kognitives Training. Mittels 3D-Gestaltung und psychologischen Lernstrategien werden Alltagsaktivitäten wirklichkeitsgetreu veranschaulicht, was positive Effekte hinsichtlich Motivation und Lerntransfer bewirken kann. Zum anderen stellt ein Recalling-System die stetige Arzt-Patient-Verbindung sicher. Living Brain unterstützt damit Patienten, Therapeuten und Ärzte, ferner können verkürzte Reha-Aufenthalte das Gesundheitssystem entlasten.

IQVIA hat die Unternehmensgründer Julian Specht und Barbara Stegmann ein knappes halbes Jahr später zum Fortgang der Aktivitäten befragt.

DER IQVIA START-UP AWARD BEINHALTET ALS GEWINN EIN INDIVIDUELLES SERVICEPAKET IN MEHREREN SCHRITTEN. WAS HAT SICH SEIT DER PREISVERLEIHUNG IM SEPTEMBER LETZTEN JAHRES

GETAN? WIE HAT SICH DIE ZUSAMMENARBEIT BISHER GESTALTET?

Seit der Teilnahme am IQVIA Start-up Award hat sich bei Living Brain einiges getan: Wir haben unser Team vergrößert, unser Produkt weiterentwickelt und stark an unserem Geschäftsmodell gearbeitet. In diesem Zuge konnten wir auch weitere, strategische Partnerschaften knüpfen. Positiv darauf eingewirkt hat die Zusammenarbeit mit IQVIA: Bisher bewerten wir die Kooperation sehr positiv und hilfreich. Besonders fruchtbar ist dabei gerade, einen tieferen Einblick in die Vorgänge des Gesundheitsmarkts zu erhalten. Und auf Informationen zurückgreifen zu können, die vom Grad der Komplexität und der Zugänglichkeit eben nicht einfach so zu finden sind.

WELCHE NÄCHSTEN SCHRITTE FOLGEN BEI DER UMSETZUNG DES SIEGERPAKETS?

Mit dem Team, das uns bei IQVIA betreut, haben schon mehrere Termine stattgefunden: In einer Bestandsaufnahme zeitnah nach dem Start-up Award haben wir identifiziert, wo IQVIA Living Brain bestmöglich unterstützen kann. Im Anschluss daran standen wir in engem Austausch, um den ersten Workshop zu planen, aus dem das finale Servicepaket resultierte. Jetzt befindet sich dieses in der Umsetzung: IQVIA unterstützt uns mit

gezieltem Coaching, Workshops und umfangreichen Einblicken in den Gesundheitsmarkt. Dies hilft uns dabei, unser Produkt und unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln.

WIE BEWERTEN SIE DIE BISHERIGEN AKTIVITÄTEN? WAS WAR IM AUSTAUSCH MIT IQVIA ANSPRECHPARTNERN UND EXPERTEN BISLANG NÜTZLICH ODER HILFREICH?

Für ein Start-up im Gesundheitswesen ist die Zusammenarbeit mit IQVIA unglaublich hilfreich und nützlich. Die umfassende Expertise in fast allen gesundheitstechnisch relevanten Bereichen, bspw. das Inverkehrbringen eines neuartigen Medizinprodukts ist für uns von hoher Bedeutung, da gerade diese Bereiche sehr komplex sind und man als Gründer eines Start-ups sowieso an allen Fronten gleichzeitig kämpft. Wir sind sehr dankbar, an dieser Stelle einen starken Partner an der Seite zu haben. Darüber hinaus werden wir bei der Planung und Durchführung von klinischen Studien und mit detaillierten Informationen zum komplexen Medizinmarkt unterstützt. Selbstverständlich ist auch der persönliche Kontakt und die ständige Erreichbarkeit ein positiver Aspekt in der Zusammenarbeit und hilfreich bei der Weiterentwicklung als Start-up.

HAT SICH IHRE WAHRNEHMUNG VON IQVIA SEIT IHRER BEWERBUNG FÜR DEN START-UP AWARD UND IM ZUGE DER ZUSAMMENARBEIT DER LETZTEN MONATE VERÄNDERT UND, WENN JA, WIE?

Unsere bisherige Zusammenarbeit hat uns darin bestätigt, dass die Bewerbung beim IQVIA Start-up Award die richtige Entscheidung war. In den letzten Monaten standen wir regelmäßig mit verschiedenen Team-Mitgliedern von IQVIA in Kontakt und sind wirklich begeistert über das Engagement für uns als Start-up sowie das Weiterentwickeln unseres Konzeptes. Daneben haben wir einen Einblick darin bekommen, wie vielseitig die Tätigkeiten von IQVIA sind und wo für uns als Healthcare-Start-up noch weitere Anknüpfungspunkte bestehen. Wir würden daher allen Start-ups im Gesundheitswesen eine klare Empfehlung zur Bewerbung für den Award in 2020 geben!

WELCHE VORTEILE SEHEN SIE IM GEWINN EINES

INDIVIDUELLEN SERVICEPAKETS GEGENÜBER EINEM REINEN GELDPREIS?

Je nach der Phase, in der sich ein Start-up befindet, ist es oft mindestens genauso hilfreich, mit gezielten Dienstleistungen unterstützt zu werden, wie mit einem reinen Geldpreis. Bei einem Fit zwischen den Bedürfnissen des Start-ups und den Leistungen, die ein Unternehmen bieten kann, sind die Leistungen eines Servicepakets u.U. nützlicher als das „bare Geld“, so gestaltet sich das auch zwischen IQVIA und Living Brain. Durch die Zusammenarbeit mit den Mentoren und Experten im Rahmen des Servicepakets werden neue Synergien geschaffen, die wiederum neue Gedanken und Möglichkeiten aufwerfen. Gerade der Austausch und der Blick von außen „ohne Scheuklappen“ auf das eigene Konzept sind von Zeit zu Zeit sehr wichtig. Das wäre vielleicht ohne den spezifischen Input nicht möglich gewesen. Ein reiner Geldpreis macht sich in diesem konkreten Fall nicht im selben Maß bezahlt.

IQVIA RUFT AUCH DIESES JAHR ZUR TEILNAHME AUF, UM TALENTIERTE VISIONÄRE UND ZUKUNFTSTRÄCHTIGE KONZEPTE AUS DEM BEREICH HEALTHCARE ZU FÖRDERN. WAS SIND AUS IHRER SICHT DIE WICHTIGSTEN HINWEISE ODER EMPFEHLUNGEN FÜR POTENTIELLE KANDIDATEN 2020?

Am wichtigsten: Auf jeden Fall bewerben! Wir profitieren von der Partnerschaft noch mehr, als wir bei der Bewerbung erwartet hätten, da wir IQVIA in den letzten Monaten noch besser kennengelernt und das Servicepaket gemeinsam und zugeschnitten auf unsere Bedürfnisse entwickelt haben. Nicht zu vernachlässigen ist aus unserer Sicht, dass ein gutes Geschäftsmodell oder Produkt im medizinischen Kontext immer auf Evidenz basieren sollte. IQVIA als Partner unterstützt mit allen Kräften in diesem Prozess. Und nicht zu vergessen ist natürlich immer, einen guten und überzeugenden Pitch vorzubereiten.

WELCHE MEILENSTEINE MÖCHTE LIVING BRAIN IN DIESEM JAHR NOCH ERREICHEN?

Bei Living Brain steht an oberster Stelle, ein funktionales und evidenzbasiertes Produkt für Patienten zur

Verfügung zu stellen. Dazu gehört bspw. die Durchführung einer Studie. Und logischerweise auch die Weiterentwicklung unserer Anwendung. Das ist bei weitem nicht alles, aber selbstverständlich sind wir davon überzeugt, dass die Kooperation mit IQVIA ihren positiven Beitrag zu unserer Entwicklung leisten wird.

VIELEN DANK.

Lara Wirbelauer 

Perspektiven zur Digitalisierung in der Gesundheitsbranche

Im Zeitalter der Digitalisierung sind die Erwartungen hinsichtlich Verbesserungen der Gesundheitsversorgung vielfältig und hochgesteckt. Die gesetzlichen Voraussetzungen dafür wurden in Deutschland mit dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) geschaffen. Nun kommt es darauf an, Lösungen mit positiven Versorgungsergebnissen zu realisieren. Profitieren können dabei Stakeholder, Leistungserbringer, Unternehmen und Patienten*. Die Coronavirus-Pandemie kann als Beschleuniger dafür wirken.

Neue Technologien bieten in verschiedener Weise Unterstützung, um die Gesundheitsversorgung zu optimieren. Die Basis dafür bilden große, hochwertige Datenpools und Algorithmen. Innovative Tools werten auf Basis Künstlicher Intelligenz (KI) diese Daten aus. Soweit die Forschung. Die Nutzbarmachung der daraus resultierenden Erkenntnisse folgt in der Anwendung. Dazu nachfolgend einige Beispiele.

HEALTH APPS FÜR KONSUMENTEN

Wearables, also tragbare Sensoren zur Erfassung von Gesundheitsdaten, die per KI im Smartphone oder in der Cloud ausgewertet werden, erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Gleichzeitig steigt die Zahl von Health Apps an: Zwischen 2013 und 2017 verdoppelte sich ihre Zahl alle zwei Jahre.¹ Darunter finden sich immer mehr Apps zu medizinischen Themen bis hin zu eigenständigen digitalen Therapien. Deren Potenzial für die Gesundheitsversorgung in Deutschland soll im Blick auf Zulassung und Erstattungsfähigkeit bis zum Beginn 2021 geregelt sein. IQVIA hat mit AppScript eine sichere Plattform für die Verschreibung und Erstattung von digitalen Gesundheitsanwendungen geschaffen.

LEISTUNGSERBRINGER ÜBERZEUGEN

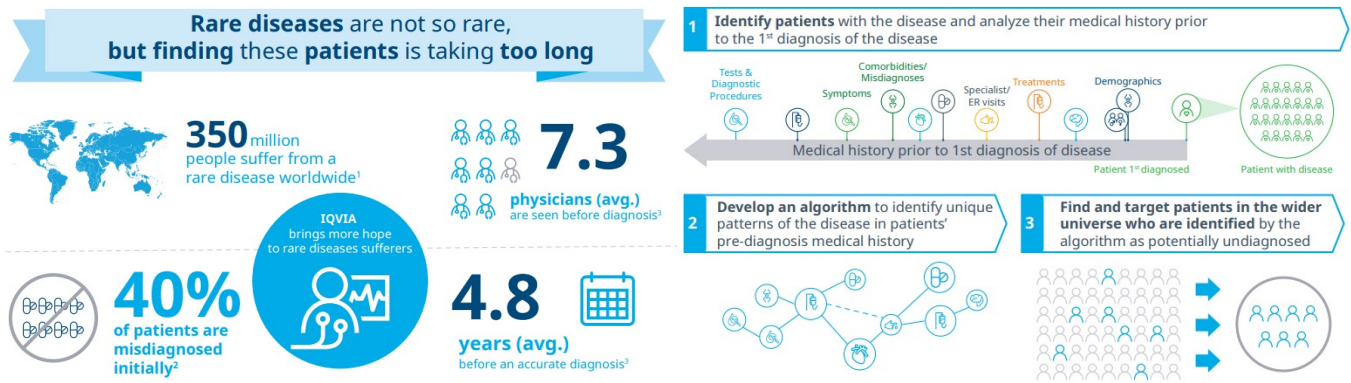
Technik allein reicht nicht. Ärzte und Apotheker müssen vom Mehrwert sorgfältig gepflegter elektronischer Patientenakten (ePA) überzeugt sein. Monetäre Anreize stellen dabei eine Komponente dar, denn der Aufwand von Health Professionals ist bei komplexen Erkrankungen hoch. Ärzte und Apotheker müssen Behandlungsergebnisse in quantifizierbarer Form, etwa als Laborparameter, mit Therapien in Verbindung setzen. Angesichts der zunehmenden Komplexität von Therapien bei komplexen Erkrankungen benötigen Ärzte Instrumente, die Entscheidungen unterstützen. Das frühe Erkennen von Krankheiten ist entscheidend für eine ordnungsgemäße, rechtzeitige Diagnose und die Einleitung einer wirksamen Therapie (Abb. 1). Maschinelles Lernen kann helfen, komplexe klinische Muster für die Frühdiagnose von Krankheiten zu erkennen. Die größte Herausforderung ist die Bereitstellung von strukturierten Patientendaten in der klinischen Routine. Stehen ausreichend viele Daten zur Verfügung, sind evidenzbasierte Aussagen zum Nutzen von Patienten mittelfristig denkbar.

¹ 42 Matters, Juli 2017; Mevvy, Jun 2015; IQVIA AppScript App Database, Juli 2015; IQVIA Institute for Healthcare Informatics, Juli 2017.

* Die gegebenenfalls in Zusammenhang mit Daten verwendeten Begriffe „Patient, Arzt, Arztpraxis, Verordner oder Apotheke“ bezeichnen keine personenbezogenen, sondern (nach einschlägigen, gültigen Datenschutzbestimmungen) ausschließlich anonyme Informationen.

Abbildung 1: Beispiel – Entscheidungsunterstützung mit Hilfe Maschinellen Lernens

Erkennen nicht diagnostizierter Erkrankungen



NEUE PERSPEKTIVEN IN DER DIAGNOSTIK

Derzeit spielen Big Data und Werkzeuge aus der Künstlichen Intelligenz noch keine große Rolle. Allerdings zeigen wissenschaftliche Studien, welche Potenziale sich darin verbergen. Im Rahmen bildgebender Verfahren wurde etwa ein System entwickelt, um Bilddaten standardisiert und automatisch zu analysieren. Algorithmen wurden trainiert, krankhafte Veränderungen z.B. in bestimmten Körperregionen zu erkennen. Im Vergleich mit der Diagnostik durch Ärzte schnitt die KI oftmals besser ab. Mit einem Zugewinn an Daten als Basis des Maschinellen Lernens sind den diagnostischen Möglichkeiten kaum Grenzen gesetzt.

NEUE PERSPEKTIVEN IN DER THERAPIE

Bei der Behandlung von Patienten spielt KI ebenfalls ihre Stärken aus. In der Arzneimitteltherapie etwa eröffnet sie neue Perspektiven. IQVIA zeigte dies am Beispiel verschiedener Erkrankungen. Alle anonymisierten Daten wurden mit Tools aus dem Bereich des Maschinellen Lernens ausgewertet. Das Ziel war, Aussagen über den Verlauf einer Krankheit und über mögliche Komorbiditäten zu treffen: Welche Patienten sollten möglichst früh therapiert werden, um den weiteren Verlauf zu bremsen, und wer profitiert vom Abwarten? Wer benötigt welche Medikamente in welcher Dosierung? Und wer sollte auf weitere Krankheiten untersucht sowie behandelt werden? Per KI gelangen Einstufungen von Patienten unter Angabe ihres Chronifizierungs- bzw. Progressionsrisikos.

ARZNEIMITTELHERSTELLER: KLINISCHE STUDIEN OPTIMIEREN

Eines der größten Probleme bei klinischen Studien ist das Finden geeigneter Patienten und optimaler Studiendesigns. Mit anonymisierten Daten aus dem Behandlungsalltag können z.B. geeignete Prüfzentren besser identifiziert und Rekrutierungsprobleme von Probanden gemindert werden. Digitale, dezentrale Studien von IQVIA erleichtern auch Patienten die Teilnahme. Bei solchen virtuellen Ansätzen tritt etwa der Studienleiter unter Nutzung zeitgemäßer Technologien/Apps mit dem Patienten in Kontakt, was die Abbruchraten nachweislich reduziert.

ELEKTRONISCHE PATIENTENAKTE SCHAFFT MEHRWERT

Aus Sicht von IQVIA bietet Digital Health große Chancen, falls alle Hürden beseitigt werden. Um einen praktischen Mehrwert im Versorgungsalltag zu schaffen, sollten zeitnah elektronische Patientenakten (ePA) eingeführt werden. Die ePA bietet Chancen, Informationen sektorenübergreifend im Versorgungsalltag verfügbar zu machen. Die Nutzung der Daten aus Registern, Forschungspools oder ePA muss für Forschungszwecke nicht nur öffentlichen Institutionen, sondern auch geeigneten Unternehmen offenstehen. Nur durch eine umfassende Domänen-Expertise aller Beteiligten können für die Patienten nutzenstiftende Therapien verfügbar gemacht werden.

DIGITALISIERUNG: TRANSFORMATION DER VERSORGUNG

Fazit: Digital Health wird die Versorgung von Patienten revolutionieren – unter der Voraussetzung, dass methodisch hochwertige, umfangreiche Datenpools („Big Data“) vorliegen. Mit Tools aus der Künstlichen Intelligenz finden Wissenschaftler Trends in Daten, um Diagnostik und Therapie zu verbessern. Dieser Ansatz, auch als Präzisionsmedizin bezeichnet, unterstützt den effektiven Einsatz von Ressourcen, da teure Therapien nur bei den Patienten eingesetzt werden, die auch tatsächlich von diesen profitieren.

Covid-19 kann zu einer Beschleunigung dieser Entwicklungen führen. Beispielsweise sehen wir viele Initiativen, um Patientendaten (etwa auch durch individuelle „Datenspende“) für die ad-hoc- Forschung im Kontext des Virus (Impfstoffentwicklung, Identifizierung potenzieller Therapien, Krankheitsverläufe) zu nutzen. Dies auch auf globaler Basis. IQVIA hat z.B. Anfang April mit www.helpstopcovid19.com und dem [COVID-19 Trial Matching Tool](#) Plattformen für den Kampf gegen Covid-19 gestartet.

Eine wesentliche Erkenntnis der Modellierungsanalysen² der Forschungsgruppe um Christian Fraser an der Universität Oxford ist die Zerlegung der Reproduktionskennzahl R_0 in vier Übertragungsformen. Aus den Schätzungen lässt sich ableiten, dass es nicht gelingen wird, die Verbreitung des Virus zu stoppen, in dem symptomatische Covid-19 Patienten isoliert werden, da diese bereits vor dem Auftreten von Symptomen infektiös sind und damit R_0 nach jetzigem Kenntnisstand nicht unter die kritische Grenze von 1 gedrückt werden kann. Die Autoren zeigen auch durch Simulationen, dass durch digitale Anwendungen (Apps), die Kontakte aufzeichnen, die Verbreitung des Virus wirksam begrenzt werden kann. Denn das Kontaktnetzwerk eines Infizierten kann unmittelbar informiert und die Identifizierung und Isolierung von potenziell infektiösen Personen für einen Quarantänezeitraum damit unterstützt werden. Das kann zeitlich und

geographisch begrenzt und auch in der Wirkung unterschiedlich intensiv eingestellt werden. Bei einer ausreichend großen Verbreitung solcher Apps könnten allgemeinere Beschränkungen aufgehoben werden. Die Technologie kann Anonymisierungen nutzen, so dass Datenschutzanforderungen gewahrt bleiben. Auch das ist eine Chance, Digital Health zum Wohle der Gesellschaft einzusetzen.

Dr. Frank Wartenberg 

² L. Ferretti et al., Science 10.1126/science.abb6936 (2020): Quantifying SARS-CoV-2 transmission suggests epidemic control with digital contact tracing.

Digitale Gesundheitsversorgung in Deutschland

Deutschland ist der größte Gesundheitsmarkt Europas. Rund 90 % der Bevölkerung sind in Deutschland über die gesetzlichen Krankenkassen versichert. Neben dem ausgefeilten und finanziell stabilen Gesundheitssystem ist Deutschland auf dem Weg, ein globaler Vorreiter in der digitalen Gesundheit zu werden, wo über 270 Gesundheitsunternehmen an digitalen Technologien arbeiten. Derzeit werden 177 Projekte im Bereich der Telemedizin umgesetzt, und bis 2025 soll die digitale Gesundheitswirtschaft in Deutschland nach Umsatz auf 38 Milliarden Euro anwachsen.

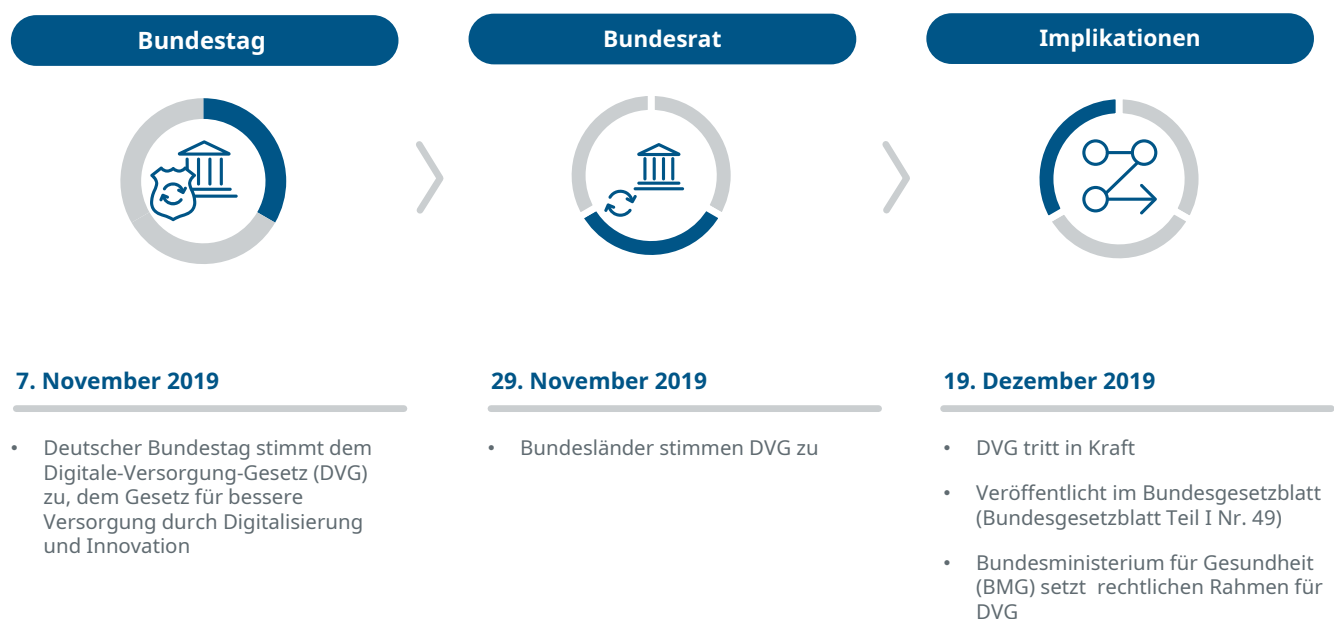
Deutschlands digitales Ökosystem hat erfolgreiche Präzedenzfälle erlebt. Das Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf etwa hat im Jahr 2011 als erstes Krankenhaus in Europa nach der EMRAM-Skala¹ die Einordnung auf Stufe 7 für eine vollständig digitale Patientenakte und die damit verbundenen Prozesse erhalten.

DIGITALE INITIATIVEN

Das deutsche Gesundheitssystem folgt einem Prinzip der Selbstverwaltung, bei dem die Regierung zwar einen gesetzlichen Rahmen entwirft, die Umsetzung jedoch von den einzelnen Akteuren (Ärzte, Krankenhäuser, Apotheker) abhängt und bei bundesweiten digitalen Projekten eine Herausforderung darstellt. Im April 2019 hat Gesundheitsminister Jens Spahn offiziell das Health Innovation Hub (HIH) als oberste Priorität für die neue Initiative zur Förderung der digitalen Transformation des deutschen Gesundheitssystems ins Leben gerufen.

Im November 2019 wurde das Gesetz zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung durch Digitalisierung und Innovation (Digitale-Versorgung-Gesetz, DVG) verabschiedet (Abb. 1). Damit dürfen Ärzte künftig digitale Gesundheitsanwendungen verschreiben, die von den Krankenkassen erstattet werden können. Es wird erwartet, dass Videokonsultationen besser

Abbildung 1: Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) wird deutsches Gesundheitssystem verändern



Quelle: IQVIA European Thought Leadership

¹ Beschreibt den Digitalisierungsgrad deutscher Krankenhäuser im internationalen Vergleich. Dazu wird die Logik des „Electronic Medical Record Adoption Model“ (EMRAM) genutzt, das die Krankenhäuser anhand einer Skala von 0 (keine Digitalisierung) bis 7 (papierloses Krankenhaus) bewertet.

zugänglich werden und dass Ärzte Informationen aus ihren Online-Konsultationen auf ihre Websites hochladen müssen, um den Patienten die Suche nach diesen Dienstleistungen zu erleichtern.

Natürlich würden Online-Konsultationen und Gesundheits-Apps nicht den Arzt ersetzen, so der Bundesgesundheitsminister; jedoch würden Ärzte, die mit digitalen Anwendungen und Künstlicher Intelligenz arbeiteten, jene Mediziner ersetzen, die nur über Karteikarten arbeiteten.

Das DVG sieht außerdem vor, ein sicheres Datennetz im Gesundheitswesen einzurichten, und jeder versicherte Patient soll für die Behandlung im ganzen Land Zugang zu seinen elektronischen Gesundheitsakten erhalten. Ziel des jüngst entworfenen Patientendaten-Schutz-Gesetzes (PSDG) ist, dass digitale Angebote schnell im Patienten-Alltag ankommen.

Die Krankenkassen sollen ihre anonymisierten Gesundheitsdaten an eine zentrale Datensammelstelle der Bundesregierung übermitteln und für Forschungszwecke zur Verfügung stellen. Als Datenlieferanten werden wie folgt vorgeschlagen:

Ein Datennetzwerk obligatorischer Verbindungen, bestehend aus

- Kliniken
- Health Care Professionals (Leistungserbringer: Ärzte, Therapeuten)
- Apotheken

Ein Datennetzwerk freiwilliger Verbindungen:

- Hebammen
- Physiotherapeuten
- Rehabilitationseinrichtungen

KRITERIEN FÜR MEDIZINISCHEN MEHRWERT UND DIE ERSTATTUNG VON APPS

Der Einsatz digitaler Technologien beschleunigt sich; Patienten verwenden mobile Gesundheitsanwendungen und tragbare Sensoren zur Überwachung und Verbesserung der Einhaltung der Behandlung. Derzeit

Abbildung 2: Ärztliche Verschreibung von Gesundheits-Apps wird in Deutschland zukünftig möglich



Quelle: IQVIA European Thought Leadership

stehen mehr als 318.000 gesundheitsbezogene mobile Anwendungen zur Verfügung, und jeden Tag werden etwa 200 Apps gestartet.

Neue Technologien bringen immer viele offene Fragen mit sich, und das gilt auch für das kürzlich in Kraft getretene DVG. Es legt fest, ob ein Arzt in Zukunft eine bestimmte App verschreibt, die von den Krankenkassen erstattet werden muss, aber es ist immer noch unklar, welche Apps erstattet werden, da die endgültige Rechtsverordnung noch nicht öffentlich ist und nur ein Leitfadentwurf für zukünftige Entwickler von Apps zur Verfügung steht, die eine Erstattung ihrer Apps wünschen (Abb. 2).

Jeder App-Entwickler, der seine Anwendung von den Krankenkassen erstattet bekommen möchte, muss seine App beim Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) registrieren lassen. Die Behörde hat Kriterien von 122 Merkmalen festgelegt, die sich auf die Sicherheit, Qualität, Funktionalität, Datensicherheit und den Datenschutz von Apps konzentrieren. Eine App wird nur dann erstattet, wenn sie definierten Standards entspricht. Wenn nicht, muss der Entwickler der App dem BfArM erklären, warum einige Punkte der Auswahlkriterien für seine App nicht relevant sind.

Nach der Genehmigung wird die App vorläufig für ein Jahr erstattet. Während dieser Zeit muss der Entwickler der App dem BfArM nachweisen, dass seine App die

Patientenversorgung verbessert und die Bedeutung der realen Evidenz hervorhebt.

Eine App muss nachweisen, dass sich die Auswirkungen auf das Leben der Patienten verbessern. Dazu gehören

- erhöhte Adhärenz bei der Medikamenteneinnahme
- bessere Koordination bei der Behandlung
- Bewältigung von krankheitsbedingten Schwierigkeiten im Alltag
- Patientensicherheit
- Reduzierung der therapiebezogenen Kosten und Belastungen

Wenn ein App-Entwickler den medizinischen Mehrwert seiner App nachweist, dann verhandelt er mit dem GKV-Spitzenverband über den Preis. Das neue Gesetz wird Deutschland zwar zu einem Top-Land für digitale Gesundheitslösungen machen, aber es wird von vielen Interessengruppen immer noch kritisiert. Die Versicherer sind nicht glücklich über den strukturverbessernden Effekt, da die Kriterien zu niedrig angesetzt seien und von den meisten digitalen Apps problemlos erfüllt werden können und werden.

Auch Patientengruppen, Datenerhebungsexperten und Bundesräte haben Bedenken hinsichtlich der Datenerhebung (Alter, Geschlecht und Gesundheitszustand) von ca. 73 Millionen Versicherten und ihrer geplanten Nutzung für Forschungszwecke durch Behörden, Forschungseinrichtungen oder Universitätskliniken geäußert. Spahn verteidigt seine Position und betont, es gehe darum, Gesundheitsforschung zu ermöglichen und neue Erkenntnisse für Patienten mit chronischen Krankheiten zu gewinnen.

Quellen:

<https://www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de/EIG/Redaktion/EN/Video/digital-health.html>

<https://www.bundesgesundheitsministerium.de/digitale-versorgung-gesetz.html>

<https://www.healthcareitnews.com/news/europe/germany-introduces-digital-supply-act-digitalise-healthcare>

<https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute/reports/the-growing-value-of-digital-health>

<https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/digitale-versorgung-gesetz-welche-gesundheits-apps-die-krankenkassen-bezahlen-muessen/25453600.html?ticket=ST-1416382-1GwA4vcQdfideuaNF6bd-ap6>

<https://www.zeit.de/wissen/gesundheit/2019-11/digitale-versorgung-gesetz-elektronische-patientenakte-telemedizin#warum-ist-das-vorhaben-bedenklich>

<https://www.tagesschau.de/inland/digitale-versorgung-gesetz-hintergrund-101.html>

https://www.bfarm.de/DE/Medizinprodukte/DVG/_node.html

<https://www.bertelsmann-stiftung.de/index.php?id=11833>

Seit Jahren gilt Deutschland im Vergleich mit anderen Ländern im Bereich der digitalen Gesundheit als rückständig. In einem kürzlich veröffentlichten Bericht der Bertelsmann-Stiftung wurde Deutschland auf Platz 16 von 17 eingestuft. Das DVG ist ein kühner Versuch, Deutschlands Ziel als führendes Land bei digitalen Gesundheitslösungen zu beschleunigen.

Das Innovationspotenzial des deutschen Marktes steht außer Frage, aber dennoch bleibt eine Frage offen: Kann ein Land von der Größe und Komplexität Deutschlands innerhalb weniger Jahre vom Nachzügler zum Marktführer werden? Nichtsdestotrotz haben die deutschen Behörden endlich eine längst fällige digitale Gesundheitsinitiative ergriffen, die zweifelsohne langfristige Auswirkungen auf den deutschen Markt haben und von anderen aufstrebenden Ländern genau untersucht werden wird.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Als Fazit ergibt sich:

- Deutschland ist auf dem Weg, sein Gesundheitssystem mit dem neuen digitalen Gesundheitsgesetz, dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG), zu revolutionieren
- Derzeit arbeiten mehr als 270 Unternehmen mit digitalen Technologien, und Hunderte von telemedizinischen Projekten sind in der Umsetzung.
- Nach dem DVG sollen Ärzte den Patienten digitale Gesundheitsanwendungen verschreiben dürfen, die von den Krankenkassen erstattet werden können.
- Ärzte dürfen auf ihren Websites für Video- und Online-Konsultationen werben und können von der

gesetzlichen Krankenkasse Geld für telemedizinische Dienste erhalten.

- Krankenhäuser, Ärzte und Apotheken müssen sich an das sichere Datennetz des Gesundheitswesens anschließen.

Die Transformation neuer Digital-Technologien im deutschen Gesundheitswesen ist also in vollem Gange und wird die Zukunft desselben spürbar verändern.

Mazhar Gull 

Zum Stellenwert von Künstlicher Intelligenz und Maschinellem Lernen: „Pharmaunternehmen, die Künstliche Intelligenz nur zögerlich annehmen, werden das Nachsehen haben, wenn es darum geht, neue Produkte in den Markt zu bringen“

Die Anwendung von Methoden der Künstlichen Intelligenz (KI) gewinnt auch für die Gesundheitsversorgung zunehmend an Bedeutung. Pharmazeutische Unternehmen können daraus z.B. für die Arzneimittelentwicklung und Pharmakotherapie wichtige Erkenntnisse gewinnen wie Yilian Yuan, Senior Vice President Data Science & Advanced Analytics bei IQVIA, im Interview erläutert.

WO STEHT DIE PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE ZURZEIT BEI DER NUTZUNG VON METHODEN DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ?

In der pharmazeutischen Industrie hat man erkannt, dass Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen (ML) für die Branche einen Mehrwert bieten können. Das zeigen die erheblichen Investitionen mancher Unternehmen durch den Aufbau von Infrastrukturen und Talent-Pools, um KI/ML-Kompetenzen bei Forschung und Entwicklung wie auch kommerziell zu nutzen. Allerdings stellt sie die Umsetzung vor Herausforderungen.

Um diese zu meistern, sollten Unternehmen vier Schritte gehen: Zunächst, relevante Daten zusammenzustellen. Es sind zwar jede Menge Gesundheitsdaten vorhanden, aber sowohl unternehmensintern als auch extern an verschiedenen Stellen. Dann kommt es darauf an, die verfügbaren Daten aus den Bereichen Pharma, Gesundheitswesen, Krankenkassen, Patienten usw. zu integrieren und anzugleichen. Labordaten werden z.B. nicht über alle Labore oder gar Länder in gleicher Weise übermittelt. Wobei selbstverständlich die



Yilian Yuan, Senior Vice President Data Science & Advanced Analytics bei IQVIA

jeweiligen datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu beachten sind. Im nächsten Schritt geht es darum, pharmaspezifisch Algorithmen des Maschinellen Lernens zu entwickeln. Pharma stellt einen wesentlich komplizierteren Bereich dar als andere Industriezweige, weil viele Stakeholder in Therapieentscheidungen eingebunden sind. In einigen Fällen müssen maßgeschneiderte KI/ML-Analyseansätze für Pharma-Anwendungen entwickelt werden. Schließlich sollte auch ein Change Management eingerichtet werden. Manchmal erschließt sich der Wert von KI/ML, indem man

aufgrund darüber gewonnener Erkenntnisse Dinge anders angeht. Das erfordert oftmals die Unterstützung der Führungsebene.

Aufgrund dieser vielen Herausforderungen hat es gedauert, bis Pharma KI/ML angenommen hat. Es wird erheblichen Mehraufwands für die Industrie bedürfen, um das Potenzial von KI/ML voll auszuschöpfen und den positiven Einfluss auf den Geschäftsverlauf sowie eine verbesserte Patientenversorgung zu realisieren.

WIE SCHÄTZEN SIE DIE ZUKÜNFTIGE ANWENDUNG VON KI/ML BEI PHARMA FÜR 2020 UND DARÜBER HINAUS EIN?

Es gibt immer mehr Pharmaunternehmen, die verschiedene Wege gehen, um den Wert von KI/ML zu realisieren. Sie lassen sich im Grunde zwei Kategorien zuweisen, wobei manche Firmen sich auch für eine Kombination aus beidem entscheiden.

Das eine sind Partnerschaften. In Zusammenarbeit mit Technologiefirmen können Pharmaunternehmen Daten und Analyseplattformen aufbauen, die für die Nutzung über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg notwendig sind, von Forschung und Entwicklung bis hin zur Kommerzialisierung. Eine solche Zusammenarbeit fördert die Entwicklung zweckmäßiger Tools Maschinellen Lernens, um neue Arzneimittel schneller zu entwickeln, Kosten zu senken und die betriebliche Effizienz zu verbessern. Es braucht jedoch eine gewisse Zeitdauer, bis sich der Erfolg einstellt.

Das andere ist Outsourcing. Pharmaunternehmen übertragen Aufgaben an Firmen mit einer fortgeschrittenen Stack-Technologie¹ und Expertise in Datenintegration und -pflege sowie Branchenkenntnis und KI/ML Analysekompetenz. Dieser Ansatz erfordert die Auswahl eines Partners, der einhalten kann, was er verspricht. In der Regel ist es so weniger zeitaufwändig, den Wert von KI/ML zu erkennen als von Grund auf selbst damit zu beginnen, weil der richtige Partner alle notwendigen Komponenten und

Erfahrungen mitbringt und die Anwendung von KI/ML beschleunigen kann, um Mehrwert zu generieren.

DIE PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE GILT HINSICHTLICH DER AKZEPTANZ NEUER TECHNOLOGIEN EHER ALS ZURÜCKHALTEND. WAS BEDEUTET DAS FÜR DIE ANWENDUNG VON KI/ML?

Die Entwicklung und Kommerzialisierung neuer Behandlungsoptionen ist teuer und kompetitiv. KI/ML kann über Real World-Daten dazu beitragen, das Design und die Umsetzung klinischer Studien zu erneuern, etwa bei der Patientenrekrutierung und der Auswahl von Studienzentren mit geeigneten Patienten. Kommerziell besehen ermöglicht KI/ML eine präzise Unterstützung von Leistungserbringern und Patienten, indem sich z.B. das Risiko von Verschlimmerungen oder Non-Compliance von Patienten abschätzen lässt.

Pharmaunternehmen, die KI/ML nur zögerlich annehmen, werden das Nachsehen haben, wenn es darum geht, neue Produkte in den Markt zu bringen, und zwar die richtigen Produkte zum richtigen Patienten zur richtigen Zeit.

GIBT ES DENN BESTIMMTE BEREICHE DER ARZNEIMITTELENTWICKLUNG, IN DENEN DIE TECHNOLOGIE AM MEISTEN BEWIRKT?

KI/ML kann sich in verschiedenen Bereichen der Arzneimittelentwicklung positiv auswirken: zum Beispiel bei der in-silico-Wirkstoffsuche² für zukünftige Investitionen oder zur Prognose von Nebenwirkungen oder Arzneimittelinteraktionen, basierend auf chemischen Merkmalen potenzieller Arzneimittelkandidaten, indem man Daten aus früheren klinischen Studien zu Therapeutika mit ähnlicher chemischer Struktur analysiert. Die Analyse von Daten aus klinischen Studien vermag außerdem Patientensubgruppen zu identifizieren, die von einem Medikament profitieren, das die gesetzten Endpunkte nicht erreicht hat. Und die Analyse von Real World-Daten hilft, Potenziale für neue Krankheitsbilder zu identifizieren.

¹ Technologie-Stack (synonym: Lösungsstack, Datenökosystem): Liste aller Technologiedienste, die zum Erstellen und Ausführen einer einzelnen Anwendung verwendet werden (Quelle: <https://mixpanel.com/de/topics/what-is-a-technology-stack/>)

² Modellierung, Simulation und Visualisierung von biologischen und medizinischen Prozessen am Computer

GIBT ES BRANCHEN, DIE FÜR DIE ANWENDUNG DIESER TECHNOLOGIE WEGWEISEND SIND, UND FALLS JA, WAS KANN DIE PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE VON DIESEN LERNEN?

In der Automobilindustrie, die durch einen starken Wettbewerb gekennzeichnet ist, hat man KI/ML genutzt, um das Marketing zu präzisieren, mit differenzierten Informationen und gezieltem Produktbezug für potenzielle Käufer. Vielleicht kann Pharma daraus lernen und KI/ML bei der Entwicklung der personalisierten Medizin nutzen, um die Patientenversorgung zu verbessern.

Viele Industriezweige nutzen Prozessautomatisierung aus der Robotik, um Prozesse etwa im Finanzbereich zu automatisieren. Das könnte Pharma genauso tun. Der Pharmabereich ist stark reguliert und es sind viele Reportings zu erstellen, etwa zu klinischen Studien, zur Anwendung von Medikamenten oder zu kritischen Ereignissen. Diese Dokumente müssen in viele Sprachen übersetzt werden. Technologieunternehmen haben, gestützt auf KI/ML, automatisierte Übersetzungsdienste entwickelt. Solche automatischen Übersetzer lassen sich z.B. auch um das Pharma-Vokabular erweitern, um Kosten für die Übersetzung in viele Sprachen zu sparen und zu schnelleren Ergebnissen zu kommen.

Dr. Gisela Maag 

COVID-19: Online-Informationsangebote von IQVIA

Die Corona-Pandemie stellt zurzeit in Öffentlichkeit und Medien das beherrschende Thema dar. Im industriellen Fokus stehen dabei die pharmazeutischen sowie Medizintechnik-Unternehmen. Erstere forschen auf Hochtouren, um Impfstoffe zu entwickeln bzw. bereits vorhandene Arzneimittel – Stichwort Repurposing – auf Wirksamkeit gegen COVID-19 (Corona Virus Disease, erstmals detektiert in 2019) in Studien zu testen. Letztere fahren ihre Produktion hoch, um vermehrt dringend benötigte Medizinprodukte und Schutzausrüstung liefern zu können. Politik und Wissenschaft sind kontinuierlich gefordert, aktuell und transparent zu informieren, zu prognostizieren und zu entscheiden. Medien stehen vor der Herausforderung einer ausbalancierten Kommunikation hinsichtlich Menge, Sachgerechtigkeit und Aktualität.

IQVIA unterstützt verschiedene Akteure und Interessierte mit einem umfassenden und kostenfreien

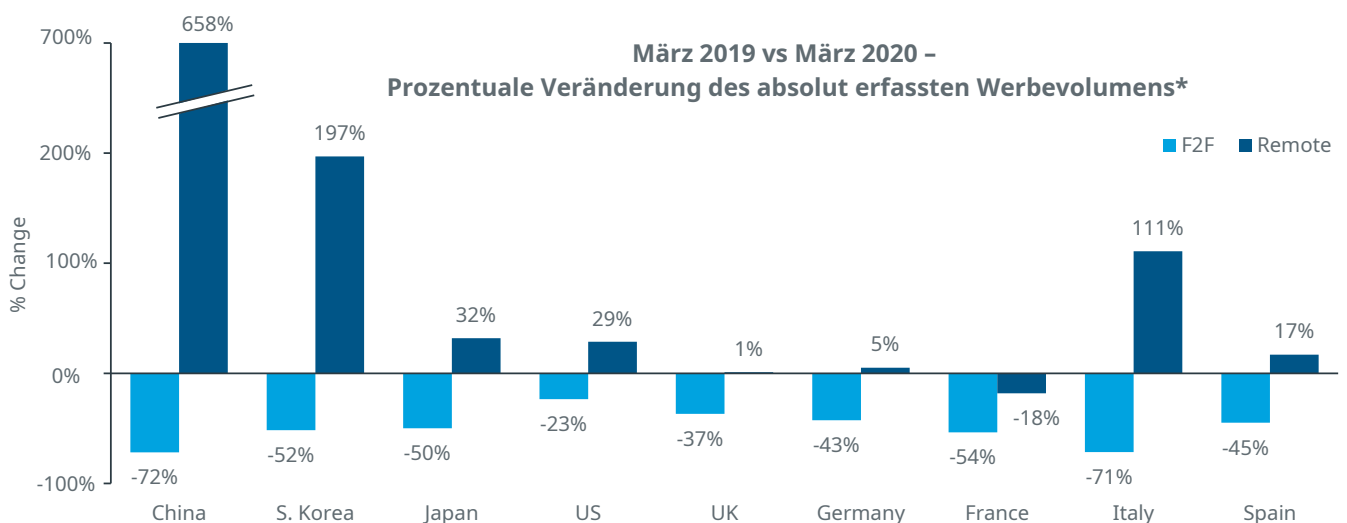
Online-Informationsangebot. Unter anderem sind dort auch Webinare zu Themen-Specials in Zusammenhang mit COVID-19 eingestellt. So zum Beispiel zu Strategien für Unternehmen im Umgang mit der Krise, Marktentwicklungen und Konsequenzen aus dieser besonderen Lage. Es kommen IQVIA Experten aus verschiedenen Ländern zu Wort, die in kurzen Sequenzen Einblicke und Ausblicke geben, sowohl für Deutschland als auch global. Dazu ein Beispiel: Erwartbar zwar, doch nun mit Zahlen belegt, gehen in allen Ländern mit früher COVID-19-Betroffenheit die physischen Außendienstbesprechungen beim Arzt vor Ort zurück – zugunsten von Fernkontakten (digital, telefonisch, postalisch, Abb. 1).

Diese und weitere Informationen sind unter nachfolgendem Link zugänglich:

<https://www.iqvia.com/about-us/commitment-to-public-health/covid-19-resources>

Abbildung 1: Deutlicher Rückgang der Face-to-face-Kontakte beim Arzt in von COVID-19 früh betroffenen Ländern

Erhebliche Zunahme von Remote-Interaktionen in Südkorea, Japan, den USA und Italien



*30-Tage bis 29/03

Quelle: IQVIA European Thought Leadership; ; ChannelDynamics 29/03/2020; F2F includes detailing and meetings, Remote includes phone detailing, e-detailing (live+automated), postal & e-mailings, e-meetings (live+automated)

© Copyright IQVIA 2020 | Coronavirus COVID-19 – The Potential Impact on the Health Care Market in Germany | Webinar on April 3rd, 2020

Ein White Paper zum Thema ist ebenfalls erschienen und kann kostenfrei heruntergeladen werden:

„RISING TO THE CHALLENGE“

Five key focus areas for Life Sciences during and after the COVID-19 pandemic

INTRODUCTION

The spread of COVID-19 has created a global healthcare crisis, and has led to an unprecedented response from people, communities and systems. Healthcare workers on the front lines are giving it their all to contain, treat and reduce the impact of this pandemic. The pharmaceutical and life science industry has risen to the challenge by rapidly mobilising to join the fight against the virus. Their support extends beyond the development of treatments and vaccines for COVID-19; across countries we have seen offers of people, expertise, and financial support to the healthcare systems they partner with.

In any fast moving, uncertain situation such as the COVID-19 pandemic, any article or white paper comes with a practical warning - as the situation changes, so too will insights and perspectives. This paper is therefore based on the evidence in hand as of the end of March 2020.

Dr. Gisela Maag 

[>> Download Report <<](#)



Ready to start: Launch des neuen nationalen Berichts IQVIA Therapy Matrix

Im Rahmen der IQVIA Jahrestagung 2019 wurde den Teilnehmern der neue nationale Bericht vorgestellt und die Einführung für 2020 angekündigt. Jetzt ist es soweit: mit den Daten von Januar 2020 ist IQVIA Therapy Matrix offiziell freigeschaltet.

Kunden erhalten IQVIA Therapy Matrix als standardisierten und syndizierten Bericht mit anonymisierten Patienten*- und Fachrichtungsinformationen DSGVO-konform.

IQVIA Therapy Matrix basiert auf den abgerechneten anonymisierten GKV-Rezepten von Offizin-Apotheken aus den Apothekenrechenzentren in Deutschland. Durch die Einführung standardisierter und syndizierter, anonymisierter Patienten*- und Fachrichtungsinformationen können unternehmenskritische Analysen für jeden Markt und zu jeder Zeit durchgeführt sowie wichtige Aktivitäten gesteuert werden, wie z. B.

- Akkurate Markteinschätzung auf Basis von Patientenpotenzialen
- Generierung eines tiefgehenden Verständnisses zum Ordnungsverhalten von Facharztgruppen in definierten Märkten
- Zeitnahes Monitoring des Marktgeschehens und der Marktentwicklung auf Basis von Patientenzahlen

- Unterstützung von Patienten-basierten Forecasting-Modellen

IQVIA Therapy Matrix ist ein monatlicher Bericht und steht als Gesamtmarktbezug in den Software-Versionen IMS PADDs Turbo sowie zum Teil auch in FlexView zur Verfügung. Daneben werden weiterhin Sonderstudien in MS Excel angeboten.

Bei Fragen oder weiter gehendem Interesse am Thema kontaktieren Sie bitte Ying Wang: Ying.Wang@iqvia.com

Ying Wang/Jens Witte 

Abbildung 1: Neue Datenbereiche in IQVIA Therapy Matrix

Projizierte Anzahl Patienten in Kombination mit Umsatz und Absatz

Detaillierte Informationen zu Fachrichtungen einschließlich Schwerpunkte und Sektoren

Ausweisung der Ko-Medikationen innerhalb eines definierten Zeitraums

* Die gegebenenfalls in Zusammenhang mit Daten verwendeten Begriffe „Patient, Arzt, Arztpraxis, Verordner oder Apotheke“ bezeichnen keine personenbezogenen, sondern (nach einschlägigen, gültigen Datenschutzbestimmungen) ausschließlich anonyme Informationen.

IQVIA Events/Termine 2020

Round Tables*

Biologics und Biosimilars

13. Mai 2020, [Webinar](#)

9. September 2020, [Frankfurt](#)

Oncology

4. November 2020, Frankfurt

MedTech

10. November 2020, Frankfurt

Market Access

2. Dezember 2020, München

** Aufgrund der aktuellen Situation bieten wir zusätzlich Webinare an*

Beiräte**

CE Beirat

27. Mai 2020, Online

Nationaler Beirat

27. Mai 2020, Online

** *Dezidiertes Teilnehmerkreis nach individueller Einladung*

IQVIA Jahrestagung

23./24. September 2020, Darmstadt

[Save the date](#)

Praktika ([Anmeldung](#))

Regionale Daten

4. Mai 2020, Online

Grundlagen DPM, PharmaScope

National, Contract Monitor, Hospital, Channel Dynamics

5. Mai 2020, Online

Anwender-Software-Schulung

PADDS / FlexView

6. Mai 2020, Online

Diagnosis Monitor inkl. PADDS

7. Mai 2020, Online

NEW: Webinar Series COVID-19

[Impact on CH-Market](#)

30. März 2020, on-demand available

[Impact on Rx-Market](#)

[3. April 2020, on-demand available](#)

11. Mai 2020, tbc.

[For more visit IQVIA's COVID-19](#)

[Resource Center](#)

ÜBER IQVIA

IQVIA (NYSE: IQV) ist ein führender, globaler Anbieter von zukunftsweisender Analytik, Technologielösungen und klinischer Auftragsforschung für Life Science Unternehmen. Entstanden durch den Zusammenschluss von IMS Health und Quintiles, nutzt IQVIA Erkenntnisse der interdisziplinären Human Data Science und verbindet so Stringenz und Klarheit der Data Science mit dem kontinuierlich wachsenden Anwendungsbereich Human Science. Auf dieser Grundlage unterstützt IQVIA Unternehmen darin, neue Ansätze in der klinischen Entwicklung und in der Vermarktung zu verfolgen, ihr Innovationstempo zu steigern und bessere Ergebnisse in der Gesundheitsversorgung zu erzielen. Getragen von IQVIA CORE™, generiert IQVIA einzigartige und praxisrelevante Erkenntnisse an der Schnittstelle von umfassenden Analysen, transformativen Technologien, ausgewiesener Branchenexpertise und Umsetzungskompetenz. Mit etwa 67.000 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. So unterstützt IQVIA Akteure im Gesundheitswesen darin, Krankheitsbilder zu identifizieren sowie mit entsprechenden Behandlungspfaden und Therapien zu verbinden, um bessere Behandlungsergebnisse zu erreichen. Das umfassende Know-how von IQVIA verhilft Unternehmen aus Biotechnologie, Medizintechnik, pharmazeutischer Industrie und medizinischer Forschung, staatlichen Einrichtungen, Kostenträgern und anderen Akteuren im Gesundheitswesen zu einem tieferen Verständnis von Versorgungsbedingungen, Krankheiten und wissenschaftlichen Fortschritten und unterstützt sie so auf ihrem Weg zu größeren Behandlungserfolgen.

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:

Dr. Gisela Maag

IQVIA Pressestelle

Tel.: 069 6604 4888

E-Mail: Gisela.Maag@iqvia.com



KONTAKT

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

iqvia.de