

Kontakt: Dr. Gisela Maag, IQVIA Pressesprecherin (gisela.maag@iqvia.com)
+ 49 69 6604 4888 (Büro) +49 173 313 9895 (mobil)

IQVIA Jahrestagung 2019: Lösungen für die Gesundheitsbranche im Fokus

Frankfurt/Main, 26. September 2019 – Die Jahrestagung 2019 von IQVIA Commercial, einem der führenden Technologie- und Beratungsunternehmen der Gesundheitsbranche, fand am 18. September d.J. in Darmstadt statt. Gemäß dem Motto „From Concept to Market: Solutions to drive healthcare forward“ ging es um tragfähige Zukunftslösungen für das Gesundheitswesen in Zeiten des digitalen Wandels, hoher Innovationskraft bei Forschung und Entwicklung zu neuen Diagnostika und Therapeutika und der Herausforderung, eine hochwertige Versorgung bei begrenzten Budgets umzusetzen. Mit rund 230 Teilnehmern verzeichnet die Veranstaltung einen neuen Besucherrekord. In der vormittäglichen Plenumsveranstaltung wurden mögliche Chancen der Digitalisierung im Gesundheitswesen beleuchtet, globale Markttrends vorgestellt und Themenfelder der Gesundheitspolitik im Jahr 2020 diskutiert. Spezialforen am Nachmittag boten Gelegenheit für vertiefte Einblicke in verschiedene Bereiche, von aktuellen Trends, Ergebnissen und Implikationen aus der Versorgungsforschung über Digitalisierungsanwendungen bis hin zu Go-To-Market-Fragestellungen und technologischen Lösungen im Informationsmanagement.

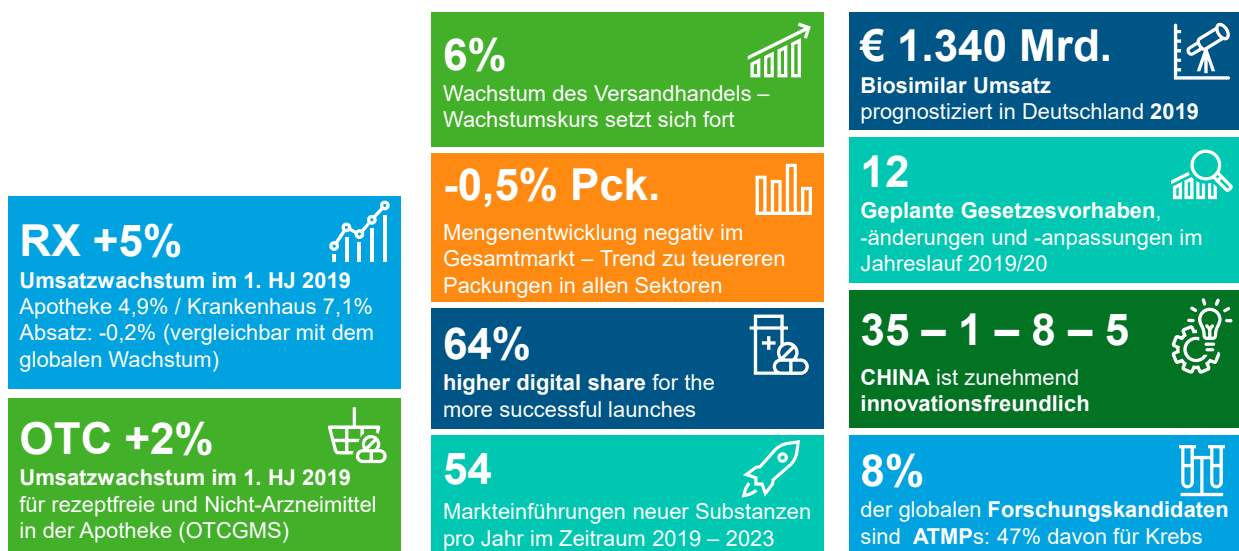
Vom Konzept zum Markt – Veränderungen erfordern Abstimmung

Den Auftakt der vormittäglichen Plenumsveranstaltung bildete ein Vortrag von Dr. Frank Wartenberg, President Central Europe von IQVIA, der aktuelle Veränderungen in der Pharmabranche gemäß dem Motto der Tagung „Vom Konzept zum Markt“ skizzierte. Angefangen bei innovativen Ansätzen für effektivere klinische Studien über eine bessere Versorgungsforschung durch Alltagsdaten oder einfachere Einhaltung regulatorischer Rahmenbedingungen bis hin zu mehr Ertrag aus Investitionen in den Markt komme es darauf an, analytische Expertise anzuwenden, um unterschiedliche Informationsquellen zu verknüpfen – von Genom- bis zu Marktdaten – und mittels entsprechender technologischer Lösungen nutzbar zu machen. Wartenberg verwies in diesem Zusammenhang auf entsprechende neue Services und Angebote und betonte die notwendige Abstimmung verschiedener Seiten, um zu gut funktionierenden Lösungen in Unternehmen

zu kommen wie etwa das Beispiel „Orchestrated Customer Engagement“ (OCE) zeige, das wie einige weitere Themen in den nachmittäglichen Veranstaltungen ausführlicher behandelt wurde.

Im Abgleich mit den skizzierten Herausforderungen des Wandels warf Wartenberg abschließend einen Blick auf globale und lokale Trends im Pharmamarkt. Ein Fazit: das regulatorische Umfeld befinde sich im schnellen Wandel, jedoch trieben auch Innovationen die Entwicklung. Am Thema Biologika exemplifiziert zeige sich dies in Anbetracht des Wachstums des Segments an der Frage nach der Substitution durch Biosimilars, deren Umsatz im Jahr 2019 IQVIA für Deutschland auf über 1,3 Mrd. Euro beziffert. Auch die Vielzahl von zwischen heute bis 2023 neu in den Markt einzuführenden Substanzen sei eindrucklich. Insgesamt gesehen zeige sich im ersten Halbjahr 2019 eine positive Marktentwicklung mit unterschiedlicher Ausprägung in einzelnen Segmenten, die auch als gelungene Reaktion auf die Herausforderungen des Wandels einzuordnen sei (Abb. 1).

Abbildung 1: Globale und lokale Trends im Pharmamarkt



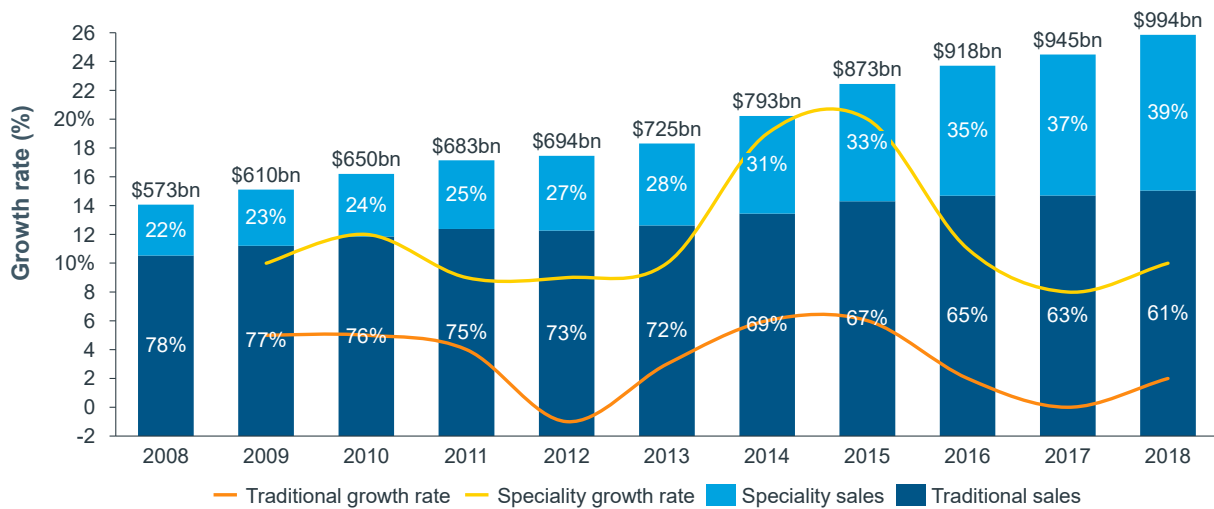
© 2019, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG, IQVIA Jahrestagung 2019

Trends und Implikationen für Märkte und Unternehmen

Welche Trends Märkte und Unternehmen heute und in Zukunft bewegen, analysierte Sarah Rickwood, Vice President European Thought Leadership bei IQVIA, vor dem Hintergrund der internationalen Marktentwicklung und auf Basis einer aktuellen „Launch Excellence“-Studie. Auch im internationalen Marktumfeld spielten Innovationen, die auf ungedeckte Bedarfe träfen, eine große Rolle, was die Bedeutung der „Launch Excellence“ neuer Produkte unterstreiche. Die Marktentwicklung im verschreibungspflichtigen Bereich werde in den nächsten fünf Jahren durch ein abgebremstes Wachstum sowohl nach Menge als auch nach Wert charakterisiert sein. Dabei werde sich das Mengenwachstum auf die Primärversorgung und die

aufstrebenden Märkte konzentrieren, während Umsatzzuwächse in Spezialgebieten und den entwickelten Märkten zu erwarten seien. Das Wachstum in Spezialbereichen sei wiederum ein konstanter Treiber des globalen Wachstums, wobei es länderspezifische Unterschiede gebe (Abb. 2). So werde z.B. das Klima in China infolge von regulatorischen Änderungen innovationsfreundlicher, was ein Marktwachstum begünstige. Im globalen rezeptfreien Markt, der in den letzten Jahren insgesamt eine eher bescheidene Entwicklung nahm, bestünden Wachstumschancen bei bestimmten Produktkategorien gerade in aufstrebenden Märkten.

Abbildung 2: Spezialtherapeutika als konsistente Treiber des globalen Wachstums

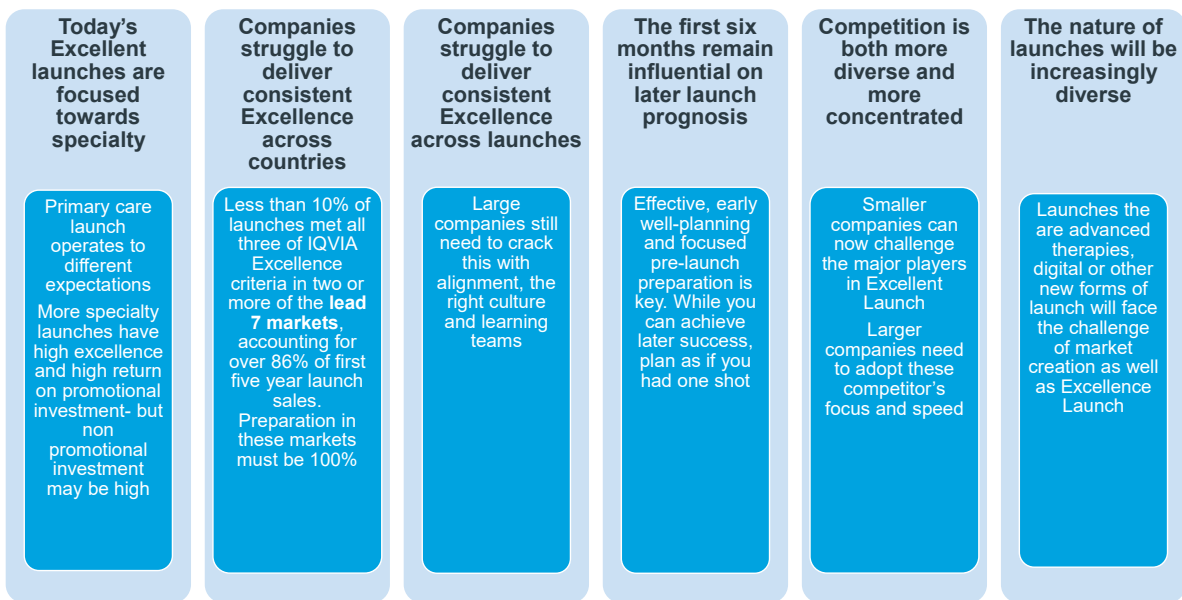


Source: IQVIA analyses specially segment versus traditional; Audited data MIDAS Q4 2018 data (Rx only)
 © 2019, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG. IQVIA Jahrestagung 2019

Die Veränderungen haben auch Konsequenzen für die Ausbietung neuer Produkte von Unternehmen. Erfolgreiche Launches gebe es nicht viele und diese seien auf ausgewählte Länder begrenzt, erläuterte Rickwood. So wurden weniger als 10 % der von IQVIA aktuell untersuchten Launches als exzellent eingestuft und 86 % des Umsatzes aus den Launches resultierte aus sieben Ländern (USA, Top 5 Europa, Japan). Dabei erhielten mehr Launches in Spezialgebieten das Prädikat „exzellent“ als solche in der Primärversorgung. Mehrheitlich gilt nach wie vor die 80/20-Regel, wonach sich der Markterfolg von Produkten in den ersten sechs Monaten nach deren Einführung entscheidet. In der Primärversorgung galt in der Regel die Devise, ein Produkt zuerst für die größte Patientenpopulation einzuführen, wobei hier oftmals nur eine Erkrankung im Fokus stand. Bei für mehrere Indikationen einsetzbaren Produkten in Spezialgebieten wie z.B. der Onkologie stellten sich die Optionen anders dar. Hier könne der erste Launch für eine kleinere Patientengruppe naheliegen, z.B. wegen weniger Wettbewerb, der Aussicht auf bessere Ergebnisse oder weil es sich um eine Population handele, für die eine bestimmte Begleitdiagnostik vorgeschrieben sei. Für Unternehmen mit multiplen Einführungen gelte nach wie vor das Gesetz des inversen Launches, wonach mit steigender Zahl der Markteinführungen der Anteil der exzellenten Launches

abnimmt, so Rickwood. IQVIA hat vor dem Hintergrund der Ergebnisse aus Launch Excellence-Studien kritische Erfolgsfaktoren detektiert, welche unterschiedliche Launch-Arten einschließlich damit einhergehender Herausforderungen berücksichtigen. Aus sechs Schlüsselergebnissen zu exzellenten Launches wurden entsprechende Implikationen abgeleitet (Abb. 3).

Abbildung 3: Implikationen aus sechs Schlüsselergebnissen zu exzellenten Launches



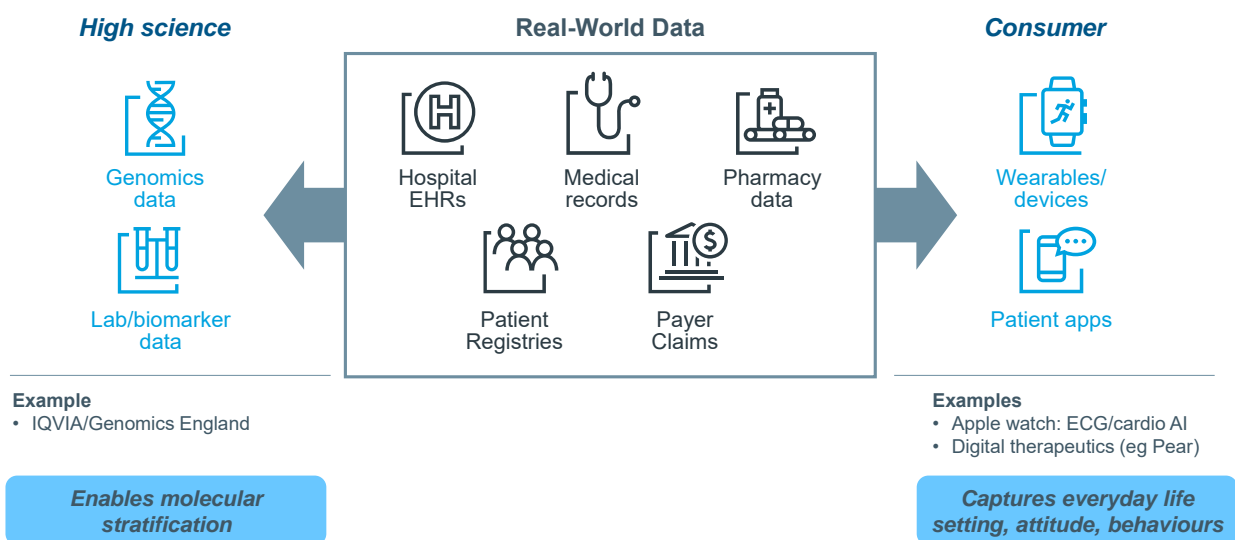
Source: IQVIA European Thought Leadership
 © 2019, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG. IQVIA Jahrestagung 2019

Digital Health: Chancen im Gesundheitswesen

Die Entwicklung von Umsatz und Kosten, vor allem bei klinischen Studien, hält in der pharmazeutischen Industrie nicht Schritt. Mit dieser Feststellung leitete Dr. Frank Wartenberg den Beginn seines zweiten Vortrages ein, um sodann darauf einzugehen, welche Chancen Digitalisierung hier bietet. Er führte dazu mehrere Beispiele an: So irre ein Patient mit einer seltenen Erkrankung fast fünf Jahre durch das System, bis seine Erkrankung richtig diagnostiziert werde; über 80 % der klinischen Studien seien verzögert, u.a. wegen Rekrutierungsschwierigkeiten bei Patienten; 60 % der Patienten seien non-compliant. Digitalisierung könne hier zu tieferen Einsichten, größerer Effizienz und neuen Formen des Engagements verhelfen, etwa durch eine schnellere und richtige Diagnosestellung, gezieltere Patientenrekrutierung für klinische Studien durch Auswahl entsprechender Zentren und neue Formen der Ansprache und Abstimmung, etwa über Telemedizin oder „Orchestrated Customer Engagement“. Solche Verbesserungen würden erreicht durch an vielen Stellen generierte, ständig wachsende Real-World Daten, die im Verbund unter Zuhilfenahme von Methoden der Künstlichen Intelligenz analysiert werden.

Die Art und Vielfalt der Daten könne man sich auf einer gedachten Achse von hochwissenschaftlich bis verbraucherbezogen vorstellen (Abb. 4). Von Registerdaten über elektronische Akten und Marktkennzahlen bis hin zu vom Verbraucher generierten Messdaten führte Wartenberg verschiedene Beispiele algorithmusbasierter Auswertungen an, die von Genomdaten zur Stratifizierung von Patientensubpopulationen auf Basis bestimmter Indikatoren bis hin zu Real-World Daten zwecks besserer Erkennung und Prognose von Krankheitsverläufen reichen. Auch der Einsatz von Sprachassistenten zwecks Diagnose vom Patienten angegebener Symptome mit resultierenden Empfehlungen gehöre dazu. IQVIA verfüge über viel Expertise in diesem Bereich wie auch eine im Frühjahr des Jahres veranstaltete „Data Science“-Konferenz gezeigt habe. So sei man gerade im Bereich der Diagnostik weit vorangekommen, wenn es z.B. darum gehe, Patienten mit seltenen Erkrankungen zu erkennen oder Risikowahrscheinlichkeiten für Krankheitsverläufe oder das Eintreten negativer Ereignisse wie z.B. Schlaganfall zu prognostizieren.

Abbildung 4: Real-World Daten erweitern sich im Spektrum von hochwissenschaftlich bis verbraucherbezogen



Source: IQVIA European Thought Leadership
© 2019, IQVIA Commercial GmbH & Co. OHG. IQVIA Jahrestagung 2019

Die Transformation der Ergebnisse führe in der Praxis wiederum zum Thema Engagement, indem sich konkrete und gezielte digitale Aktivitäten z.B. im Rahmen von Multichannel-Management aufsetzen ließen, um Patienten, Kunden oder Health Professionals anzusprechen. Auch sei IQVIA z.B. eine Partnerschaft mit Genomics England eingegangen, um klinische Daten mit Genomdaten zu kombinieren und eine Forschungsplattform für die Entwicklung neuer Therapien zu offerieren. Auf der Verbraucherseite stellten Daten aus Wearables und Patient Apps Ergänzungen dar, indem z.B. physiologische Parameter gemessen, übertragen und ausgewertet würden. In seinem Ausblick resümierte Wartenberg, dass durch das Thema Digitalisierung neue Angebote in den Markt kämen, welche die Chance böten, bestehende Lösungen zu

verändern. Die Richtung werde vom Medizinentwickler zum Lösungsentwickler gehen, wobei es nun darauf ankomme, die sich bietenden Chancen für Verbesserungen der Versorgung zu nutzen und entsprechend zu gestalten.

Gesundheitspolitik 2020 – alte und neue Themen, bestehende und zukünftige Herausforderungen

Den Abschluss des Plenum-Programms bildete ein Vortrag von Prof. Dr. Frank-Ulrich Fricke, Professor für Gesundheitsökonomie an der Technischen Hochschule Nürnberg und unparteiisches Mitglied der AMNOG-Schiedsstelle. Er gab einen Ausblick auf zu erwartende gesundheitspolitische Themen im Jahr 2020. Im Fokus standen dabei zum einen laufende Gesetzesvorhaben, zum anderen kritische Tatbestände in der Versorgung. In der ambulanten Versorgung sei es z.B. ungewiss, ob die avisierte Reform des Facharzt-EBM (Einheitlicher Bewertungsmaßstab) so schnell wie geplant realisiert werde, da sich die Positionen von Kassen und Kassenärztlicher Bundesvereinigung (KBV) diametral gegenüberstehen. Ferner gehe die Zahl der ambulanten ärztlichen Leistungserbringer weiterhin zurück, was Versorgungsdefizite bedeuten könnte. Der stationäre Sektor werde auch im nächsten Jahr mit bekannten strukturellen Problemen zu kämpfen haben wie etwa bestehende Überkapazitäten und Personalmangel. Möglicherweise entlasten hierbei Klinik-Insolvenzen, denn bis 2025 scheint jede fünfte deutsche Klinik insolvenzgefährdet zu sein. Von daher sei eine Verringerung der Anzahl der Krankenhäuser in der Fläche wahrscheinlich.

Für die Apothekerschaft stehe vor dem Hintergrund des Apothekenstärkungsgesetzes die Frage nach einer angemessenen Honorierung im Raum. Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) erwarte bereits für das laufende wie auch das nächste Jahr Defizite im Zuge zusätzlicher erstattungsfähiger Leistungen wie etwa der im Terminservice- und Versorgungs-Gesetz (TSVG) verankerten Präexpositionsprophylaxe (PrEP) bei HIV und der Verordnung von Gesundheits-Apps dank dem Digitale Versorgung-Gesetz (DVG). Auf Skepsis treffe bei Vertretern der GKV das Faire-Kassenwahl-Gesetz, das eine bundesweite Öffnung der Regionalkassen, eine Professionalisierung der Aufsichtsorgane der GKV sowie einen Risikopool und Einschluss aller Erkrankungen (Vollmodell) im morbiditätsorientierten Risikostrukturausgleich vorsieht. Das geplante MDK-Reformgesetz zur Stärkung der Medizinischen Dienste werde seitens der GKV ebenfalls kritisch beäugt. Insgesamt ist wohl mit Ausgabensteigerungen in der GKV zu rechnen, auch wenn das zunächst nur zum Abschmelzen der vorhandenen Reserven führen wird.

In der Arzneimittelversorgung werde die voraussichtlich ab 2022 wirksame Substitution von Biosimilars auch im nächsten Jahr diskutiert werden, ebenso wie der Preisabstand bei Importarzneimitteln und der Apothekenvertrieb von Hämophilie-Präparaten. Auch Lieferprobleme und Rabattverträge blieben weiterhin ein Thema. In Verbindung mit dem AMNOG (Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz) sei die Preissetzung bei innovativen Präparaten ein weiterhin zu erwartendes Diskussionsthema, einschließlich der Umsatzschwelle für Orphan Drugs und möglichen Anforderungen zusätzlicher Daten des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) für diese Präparate sowie Produkte mit bedingten Zulassungen und Zulassungen unter außergewöhnlichen Umständen – mit Folgen für den Erstattungsbetrag.

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 rund 61.000 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.