

90. Ausgabe – April 2022

IQVIA Flashlight



Editorial	3
Neuer Report: Pharmazeutische Industrie – Globale Trends in Forschung und Entwicklung	4
Neuer Report: Bessere Entscheidungen treffen – mit „Connected Intelligence“	10
Markt-Einblicke: Der Impfstoffmarkt in Deutschland 2021	14
Markt-Einblicke: Arzneimittelversorgung bei Multipler Sklerose	18
Apothekenkooperationen: wachsende Bedeutung und steigende Erwartungen	20
Ganzheitliche Betrachtung des Apothekenmarktes: IQVIA Healthcare Report Pharmacy	22
Nothilfe angesagt: IQVIA unterstützt Ukraine mit Spenden und Sprachhilfe	24

GENDER-HINWEIS

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

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

diese Ausgabe unseres Newsletters bildet bereits die 90ste Version, somit fast ein kleines Jubiläum. Begonnen hatten wir mit dem „IMS Flashlight“ im Jahr 2007, seinerzeit fokussiert auf das Thema „Rabattverträge“. Im Lauf der Jahre haben wir die Inhalte aktuellen Informationsbedürfnissen angepasst. Das daraus erwachsene und derzeitige Konzept sieht einen Mix aus verschiedenen Themen vor, die von der Zusammenfassung von Reports und White Papers über Markteinblicke bis hin zu Themen wie z. B. Versorgungsforschung, Technologie im Healthcare-Bereich oder auch Consulting reichen. Aus diesem Spektrum bestimmen sich auch die nachfolgenden fünf Beiträge.

Wir beginnen mit einer Kurzfassung eines neuen Reports des IQVIA Institute for Human Data Science zu Trends bei Zulassungen, der Markteinführung neuer Arzneimittel, neuen Wirkstoffen in der Pipeline sowie bei klinischen Studien.

Ein weiterer Report des Institute befasst sich mit „Connected Intelligence“ als Hilfe für Life Science-Unternehmen, sich „richtig“ aufzustellen und weiterzuentwickeln. Wir skizzieren, welche Schlüsselemente hierfür erforderlich sind und stehen als IQVIA bereit, Kunden bei Bedarf entsprechend zu unterstützen.

Im dritten und vierten Beitrag geht es um Markt-Einblicke. Viel wurde mittlerweile an verschiedenen Stellen, auch von IQVIA, zu COVID-19-Impfungen publiziert. Aber auch außerhalb von SARS-CoV-2 spielen Vakzine für die Prävention von Erkrankungen eine wichtige Rolle. Deshalb stellen wir in dieses Mal ein Update zum Impfstoffmarkt in Deutschland außerhalb von COVID-19 vor.

Der zweite Markt-Einblick richtet sich auf den Therapiebereich „Multiple Sklerose“. Die Arzneimittelentwicklung auf diesem Gebiet hat in den letzten zwei Jahrzehnten große Fortschritte erbracht, und wir beleuchten vor diesem Hintergrund, wie sich dies im heutigen Markt niederschlägt.

Jedes Jahr führt IQVIA zusammen mit dem DeutschenApothekenPortal eine kurz als „Coop-Study“ bezeichnete Umfrage bei Apothekern durch, um deren Einstellungen zu Apotheken-Kooperationen zu erfragen. Einige Ergebnisse der Studie 2022 stellen wir, u. a. auch unter Berücksichtigung der COVID-19-Pandemie, vor.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

Ihr



Dr. Frank Wartenberg

Neuer Report:

Pharmazeutische Industrie – Globale Trends in Forschung und Entwicklung

Ein Überblick auf 2021

Trotz COVID-19 stellt die pharmazeutische Industrie weitere Rekorde auf. In einem aktuellen Report des IQVIA Institute for Human Data Science werden Trends bei Zulassungen und Markteinführungen neuer Arzneimittel, neuen Wirkstoffe in der Pipeline und klinischen Studien bewertet.

Im Jahr 2021 hat die pharmazeutische Industrie weltweit eine Rekordzahl von 84 neuartigen Arzneistoffen auf den Markt gebracht, doppelt so viele wie vor fünf Jahren (Abb. 1). Von 72 neuen Pharmaka, die 2021 in den USA auf den Markt kamen, wurden 44 (61 %) von der FDA als First-in-Class-Präparate eingestuft. Mehr als die Hälfte hatte bei der Zulassung einen Orphan-Drug-Status.

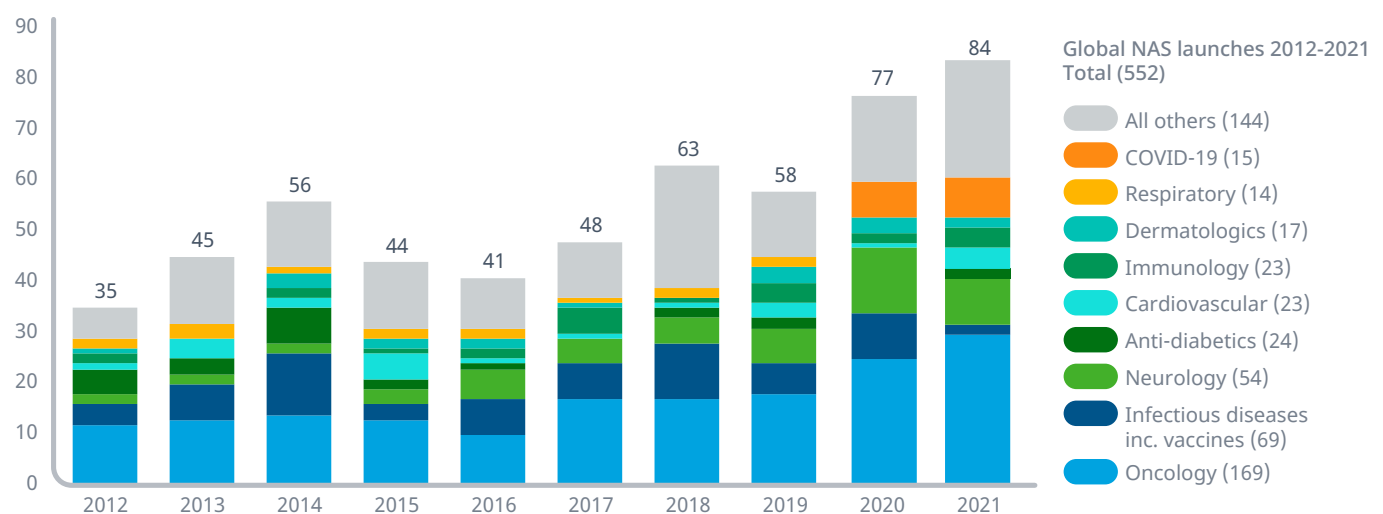
Zulassungsbehörden unterstützen forschende Hersteller nicht nur bei seltenen Erkrankungen. Im letzten Jahr wurden Daten aus verschiedenen klinischen Studiendesigns akzeptiert, oft in Zu-

sammenhang mit COVID-19. Hier gewinnen auch Real World-Daten als Teil der (FDA-) Zulassungsentscheidungen an Bedeutung.

EIN BLICK IN DIE F&E-PIPELINE

Zuletzt befanden sich mehr als 6.000 Moleküle in der Entwicklung: ein Zuwachs um 68 %, verglichen mit dem Jahr 2016. Trotz der Pandemie investieren forschende Hersteller weiterhin in innovative Therapeutika und Impfstoffe für unterschiedliche Krankheiten. Mehr als 1.200 neue Therapien in der Pipeline sind seltenen Erkrankungen zuzuordnen.

Abbildung 1: Einführung neuer Wirkstoffe weltweit nach Therapiegebieten, 2012 - 2021



Source: IQVIA Institute, Jan 2022.

Außerdem befinden sich mehr als 800 Biotherapeutika der nächsten Generation in der Entwicklung, gegenüber 600 Ende 2019. Schwerpunkte sind in diesem Bereich CAR-T- und NK-Zell-Therapien sowie Gen-Editierung und RNA-Therapeutika.

Am stärksten wurde die Pipeline bei Krebserkrankungen, Magen-Darm-Erkrankungen und neurologischen Erkrankungen erweitert (Abb. 2). Infektionskrankheiten und Impfstoffe hatten sich vor COVID-19 rückläufig entwickelt. Sie verzeichnen jetzt – wenig überraschend – ein deutliches Wachstum.

Fast die gesamte Onkologie-Pipeline besteht mittlerweile aus zielgerichteten Therapien, und mehr als 40 % der Wirkstoffe sind für seltene maligne Erkrankungen bestimmt. Biotherapeutika der nächsten Generation wie Zell- und Gentherapien werden immer bedeutsamer, denn sie bieten die Chance auf echte Heilungen.

Die neurologische Forschung wiederum konzentriert sich auf Morbus Alzheimer und Morbus Parkinson. Im Bereich der Gastroenterologie stehen seltene Krankheiten, nicht-alkoholische Fettlebererkrankungen (NAFLD) wie die nicht-alkoholische Steatohepatitis

(NASH), das Reizdarmsyndrom, Colitis ulcerosa, andere Stoffwechselerkrankungen und Übergewicht im Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses.

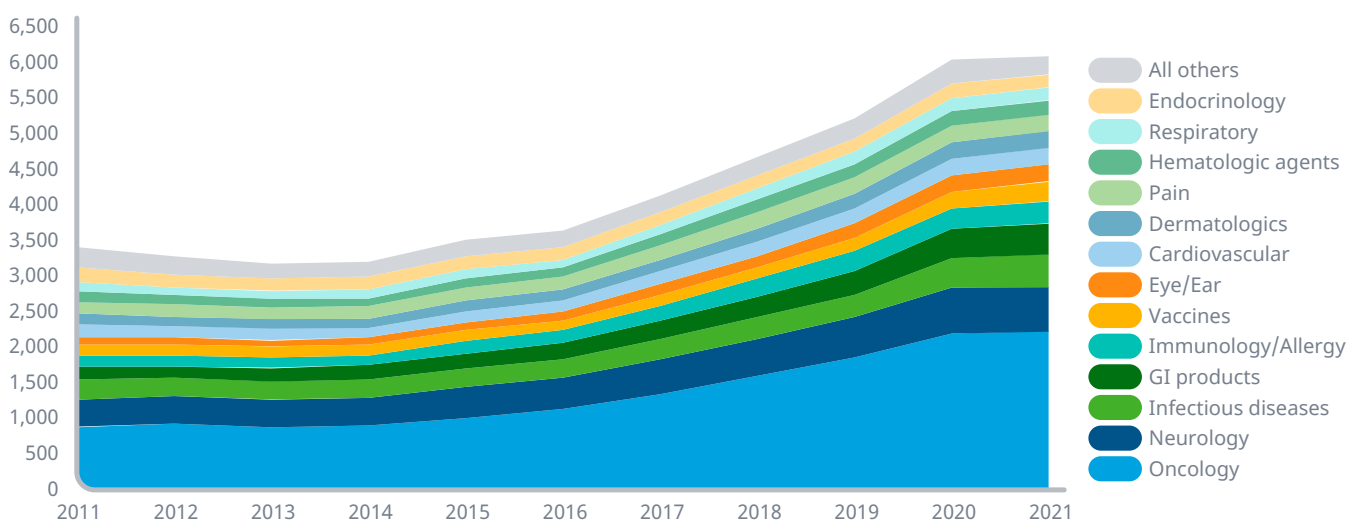
NEUE PERSPEKTIVEN FÜR KLINISCHE STUDIEN

Langfristig geplante klinische Studien liefen während der Pandemie weiter, da sich die Branche rasch auf Unterbrechungen und logistische Herausforderungen eingestellt und Lösungen entwickelt hat. Im Jahr 2021 stieg die Gesamtzahl der neu initiierten klinischen Studien um 14 % auf insgesamt 5.500 (Abb. 3).

Zwar gab es Anfang 2020 pandemiebedingte Einbrüche. Ab Juni 2020 begann sich die Situation aber schrittweise zu normalisieren. Und in 2021 erreichten forschende Hersteller ein höheres Niveau als 2019, was auf eine starke Zunahme der Aktivitäten in Zusammenhang mit COVID-19-Impfstoffen und -Therapeutika zurückzuführen ist.

Das neuartige SARS-Cov-2-Virus ist zum Schwerpunkt vieler Hersteller geworden. Derzeit befinden sich mehr als 135 COVID-19-Impfstoffe mit acht verschiedenen Wirkmechanismen in der Erprobung, und 31 sind bereits zugelassen. Damit wächst die Gesamtzahl der

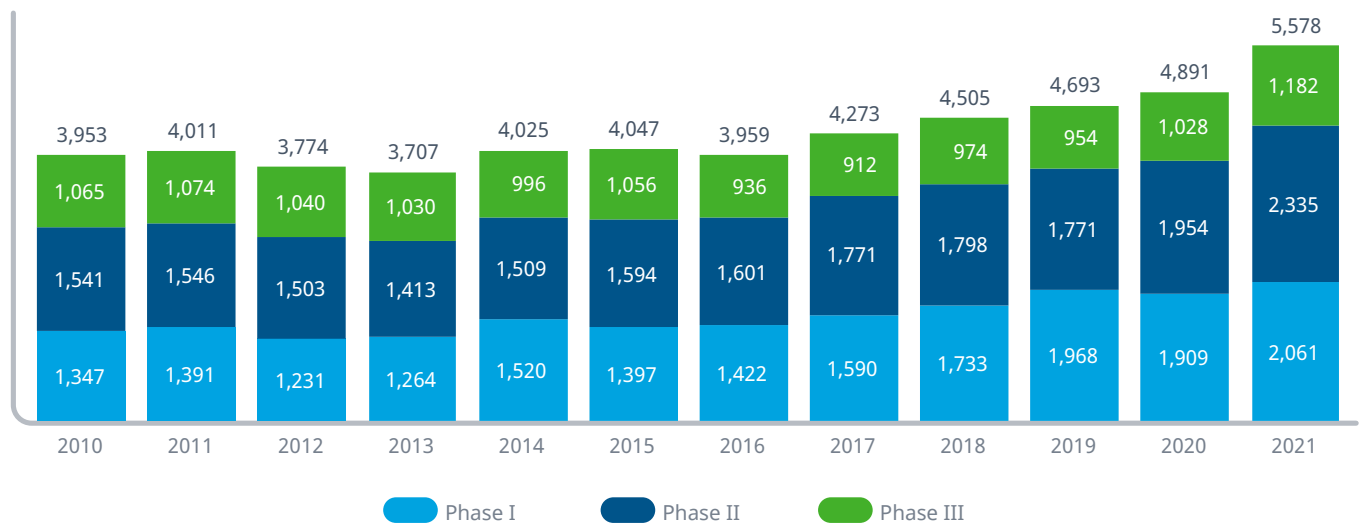
Abbildung 2: Anzahl von Pipeline-Produkten in Phase I bis zur Zulassung nach therapeutischen Arzneimittelklassen, 2011 - 2021



Source: IQVIA Pipeline Intelligence, Dec 2021; IQVIA Institute, Jan 2022.

Abbildung 3: Gesamtzahl begonnener klinischer Studien in 2021 um 14 % gestiegen

Anzahl nach Phasen, 2010 – 2021



Source: Citeline Trialrove, Jan 2022.

Probanden im Jahr 2021 zum ersten Mal auf über zwei Millionen. Neue Krebsstudien schlossen insgesamt fast 300.000 Probanden ein, während es vor zehn Jahren noch 150.000 waren.

Nach dem pandemiebedingten Rückgang im Jahr 2020 hat sich die Zahl der neuen klinischen Studien jenseits von COVID-19 im Jahr 2021 weitgehend erholt. Speziell in der Onkologie wurde ein historisch hohes Niveau erreicht. Hersteller initiierten 70 % mehr Studien als in 2015.

ERFOLGSAUSSICHTEN NEUER WIRKSTOFFE

Nicht jeder neue Wirkstoff nimmt alle Hürden und wird schließlich zugelassen. Eine wichtige Messgröße für die Produktivität ist die Beziehung zwischen den Erfolgsraten neuer Moleküle und der Komplexität sowie der Dauer klinischer Studien. Daran gemessen sank die Produktivität im Jahr 2021 auf ihren Tiefpunkt. Die Erfolgsrate über alle Therapiebereiche hinweg sank 2021 auf 5,0 %, was auf eine erhöhte Risikobereitschaft bei klinischen Entwicklungsprogrammen zurückzuführen ist (Abb. 4). Einerseits kam es pandemiebedingt zu Unterbrechungen, andererseits legen Zulassungsbehörden immer höhere Maßstäbe bei Daten zur Sicherheit und Wirksamkeit an.

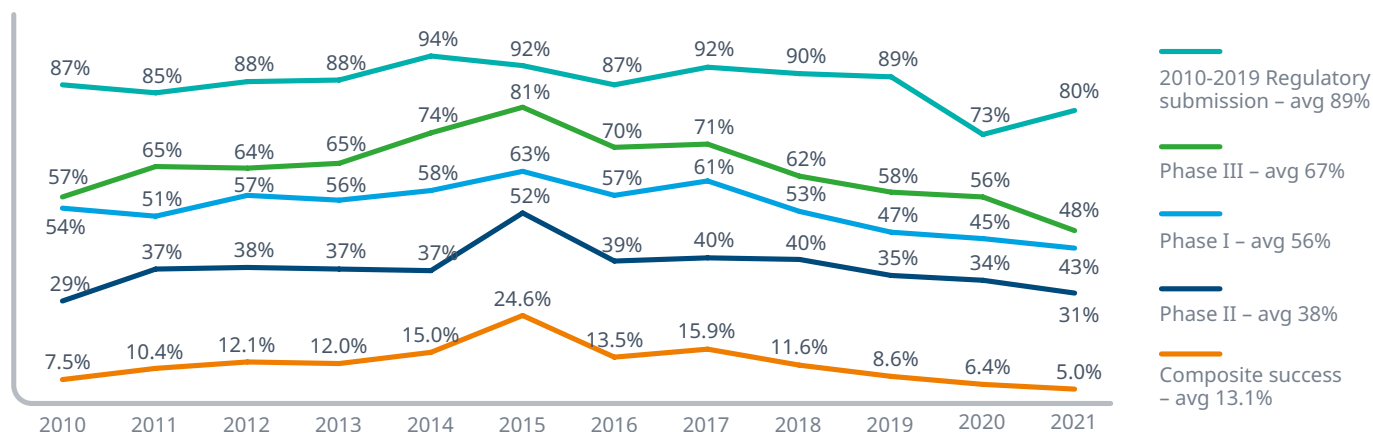
Über alle Indikationen hinweg lag die zusammengesetzte Erfolgsrate 2021 unter dem Zehn-Jahres-Trend, mit Ausnahmen bei Impfstoffen und bei Präparaten zur Therapie kardiovaskulärer Erkrankungen. Die Erfolgswahrscheinlichkeit variiert beträchtlich zwischen einzelnen Indikationen, selbst wenn man 2020 und 2021 als untypische Jahre einstuft.

Die Komplexität der klinischen Prüfungen ging 2021 vor allem aufgrund der geringeren durchschnittlichen Anzahl von Prüfzentren und Ländern zurück, was als Reaktion der Sponsoren auf COVID-19 zu interpretieren ist. Sie versuchen, Protokolldesigns so zu optimieren, dass hochwertige Daten zur Sicherheit und Wirksamkeit vorliegen, ohne unnötig viele Probanden, Zentren oder Länder einzuschließen.

FINANZIERUNG VON FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Alle F&E-Aktivitäten sind mit hohen Kosten verbunden. In den letzten zwei Jahren sind Venture-Capital-Deal-Aktivitäten und Investitionsströme in US-amerikanische Life Sciences-Unternehmen stark angewachsen. Insgesamt gab es mehr als 2.000 Deals mit einem Transaktionswert von über 45 Milliarden US-Dollar (41 Milliarden Euro) im Jahr 2021, was einem Anstieg von 12 % bzw. 35 % gegenüber 2020 entspricht.

Abbildung 4: Zusammengesetzte F & E-Erfolgsquote und durchschnittliche Phasenerfolgsquoten Phase I bis Antragstellung, 2010 - 2021



$$\text{Phase success \%} = \frac{\text{Success (drug reaches any higher phase)}}{\text{Total of success and failure}}$$

$$\text{Composite success \%} = \text{Phase I} \times \text{Phase II} \times \text{Phase III} \times \text{Regulatory submissions}$$

Source: IQVIA Dataset, January 2022.

Die 15 größten Pharmaunternehmen haben 2021 eine Rekordsumme von 133 Milliarden US-Dollar (121 Milliarden Euro) in Forschung und Entwicklung investiert, was einem Anstieg von 44 % gegenüber 2016 entspricht, bei einem Investitionsniveau von nahezu 20 % des Umsatzes. Die Zahl der Geschäftsabschlüsse einschließlich Lizenzvergaben, F&E-Kooperationen und Übernahmen blieb 2021 bei insgesamt knapp 5.000, darunter über 500 in Zusammenhang mit COVID-19.

In den letzten fünf Jahren haben sich solche Aktivitäten geografisch verlagert. Unternehmen mit Hauptsitz in China und in anderen Ländern der APAC-Region (Asien-Pazifik) stehen im Fokus, und zwar deutlich öfter als Unternehmen mit Sitz in Europa.

WESENTLICHE BEITRÄGE DURCH AUFSTREBENDE BIOPHARMA-UNTERNEHMEN

Aufstrebende biopharmazeutische Unternehmen (EBP, emerging biopharma) sind für rekordverdächtige 65 % aller Moleküle in der F&E-Pipeline verantwortlich, gegenüber weniger als 50 % im Jahr 2016 und einem Drittel im Jahr 2001. Zu dieser Kategorie zählen Firmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 500 Millionen US-Dollar und mit F&E-Ausgaben von weniger als 200 Millionen US-Dollar pro Jahr (Abb. 5).

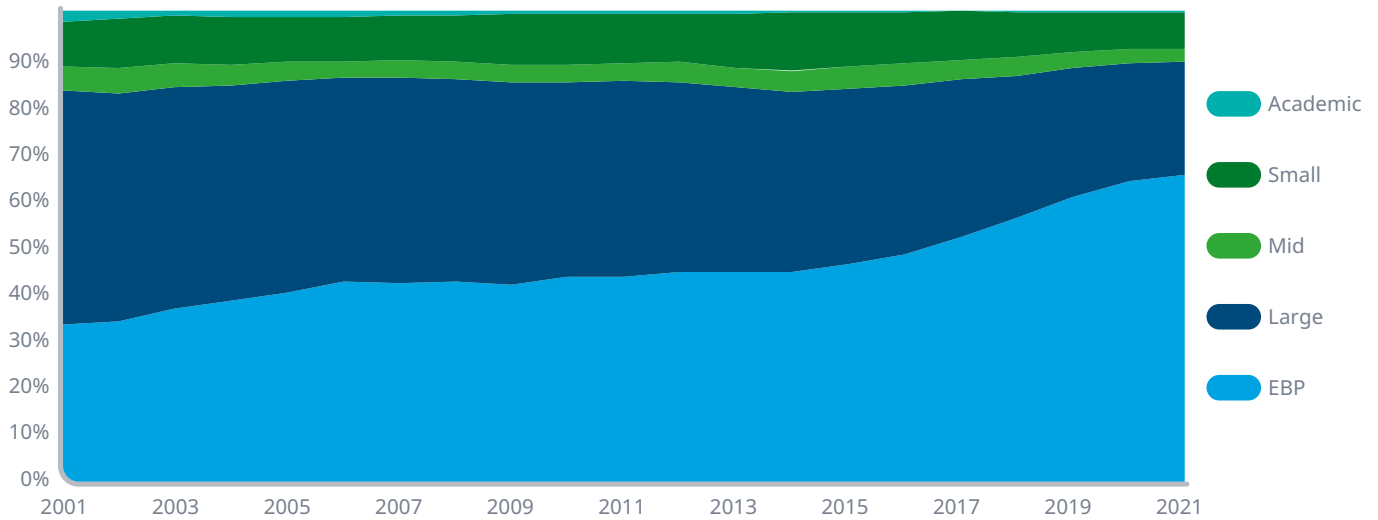
Auf EBP mit Hauptsitz in China entfallen 17 % der gesamten EBP-Innovationspipeline, gegenüber 6 % vor fünf Jahren. Zum Vergleich: 20 % stammen von Unternehmen mit Sitz in Europa und 46 % von Unternehmen mit Sitz in den USA, die beide im gleichen Zeitraum Anteile verloren haben.

EBP haben die Hälfte aller neuen Wirkstoffe, die 2021 in den USA auf den Markt gekommen sind, entwickelt, was in etwa dem durchschnittlichen Beitrag der letzten fünf Jahre entspricht. Sie haben auch FDA-Zulassungsanträge für 76 % der von ihnen entwickelten Medikamente im Jahr 2021 eingereicht. In den letzten Jahren waren es 60 %.

WIE LASSEN SICH INNOVATIONSZYKLEN BESCHLEUNIGEN?

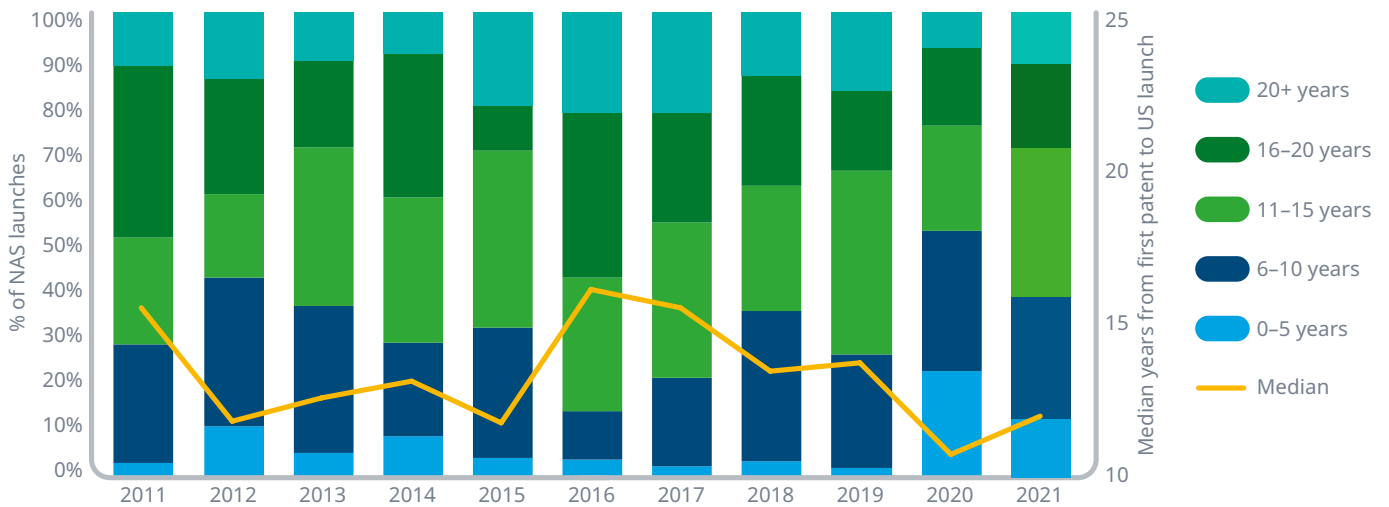
Noch ein Blick auf den Zeithorizont. Zahlreiche Strategien, wissenschaftliche Durchbrüche schneller in den Markt zu bringen, tragen mittlerweile Früchte. So hat die Zeit von der ersten Patentanmeldung bis zur Markteinführung für neue Wirkstoffe in den USA in 2020 beziehungsweise 2021 einen der niedrigsten Werte des Jahrzehnts erreicht. 21 Medikamente wurden in weniger als fünf Jahren ihrer Patentlaufzeit auf den Markt gebracht, verglichen mit 16 in den neun Jahren zuvor (Abb. 6).

Abbildung 5: Anteil der Phase-I-Pipeline bis zur Einreichung der Zulassungsanträge nach Unternehmenssegmenten, 2001-2021



Source: IQVIA Pipeline Intelligence, Dec 2021; IQVIA Institute, Jan 2022.

Abbildung 6: Zeit zwischen der ersten Patentanmeldung für neuartige Wirkstoffe und der Markteinführung in den USA, 2011-2021



Source: IQVIA ARK Patent Intelligence, IQVIA Institute, Jan 2022.

Hersteller versuchen, die Zeit zwischen einzelnen Entwicklungsphasen („White Space“) möglichst gering zu halten. Im Fall der COVID-19-Impfstoffe ist es ihnen gelungen, mit operativen Maßnahmen und mit Strategien zur Verringerung des „White Space“ die Zeit für zulassungsrelevante Studien um etwa 70 % zu verkürzen. Das entspricht in etwa einem Gewinn von 26 Monaten. Die Effizienzsteigerung lässt sich ebenfalls auf Investitionen und Innovationen

bei der Auswahl der Partner, beim Start der Studie, bei der Patientenrekrutierung, aber auch bei der Datenbankspeicherung und -analyse zurückführen. Erleichterungen seitens der Zulassungsbehörden, aber auch das große Interesse von Probanden hinsichtlich COVID-19, spielen zudem eine wichtige Rolle. Seit Beginn der Pandemie wurden auch vermehrt digitale Technologien eingesetzt.

In die jüngsten zulassungsrelevanten Studien wurden weniger Probanden einbezogen, vor allem bei Zulassungen nach beschleunigten Verfahren. Die meisten neuen Arzneimittel (72 %) wurden von der FDA anhand beschleunigter Verfahren geprüft, vor allem bei COVID-19-Therapeutika und -Impfstoffen.

Dr. Gisela Maag 

[Zum Download des Reports:](#)



Neuer Report:

Bessere Entscheidungen treffen – mit „Connected Intelligence“

Gesundheitssysteme verändern sich immer rascher, und die Forschung liefert tagtäglich neues Wissen. Firmen aus dem Life Science-Bereich müssen darauf reagieren. Technologien der vernetzten Intelligenz unterstützen sie dabei.

Unternehmen aus dem Life Science-Bereich leisten wichtige Beiträge zur Diagnostik und zur Therapie zahlreicher Erkrankungen. Sie stehen jedoch vor der Herausforderung, sich ständig weiterentwickeln zu müssen, indem sie sich neue Fähigkeiten aneignen und neue Technologien implementieren. Ziel ist, Patienten und anderen Interessengruppen einen größtmöglichen Nutzen zu bieten. Dabei ist es wichtig, schnell und effizient auf neue Einflüsse zu reagieren.

Aktuellstes Beispiel ist die COVID-19-Pandemie. Erfahrungen haben gezeigt, wie wichtig es ist, sich zu verändern und neue Kompetenzen zu erwerben, teilweise quasi über Nacht. Zahlreiche interne Transformationen sind notwendig, um mit externen Entwicklungen Schritt zu halten.

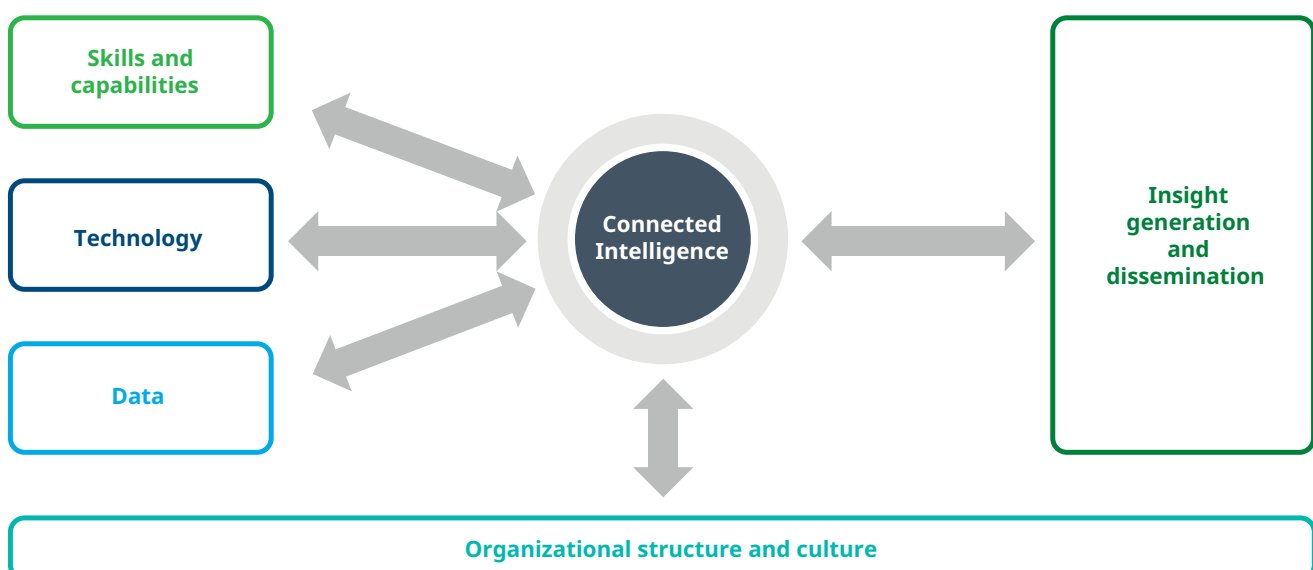
Bei solchen Entscheidungen leistet „Connected

Intelligence“ (vernetzte Intelligenz) wertvolle Hilfe. Ein neuer Report des IQVIA Institute for Human Data Science untersucht den Aufbau sinnvoller Verbindungen zwischen Daten und Technologien, Verbesserungen bei der Fähigkeit, Erkenntnisse aus Daten zu gewinnen und die Frage, wie sich die Organisationsstruktur und -kultur verändern muss, um erfolgreich zu sein (Abb. 1).

VERNETZTE INTELLIGENZ UNTERSTÜTZT ENTSCHEIDER

Die Idee dahinter: Vernetzte Intelligenz liefert bessere Erkenntnisse für Entscheidungsfindungen auf verschiedenen Ebenen. Von neuen Erkenntnissen profitieren unterschiedliche Akteure im Unternehmen sowie diverse Interessengruppen außerhalb.

Abbildung 1: Elemente eines vernetzten Intelligenzsystems



Source: IQVIA Institute, Jan 2022.

Dazu ein Blick auf Details. Auch wenn wissenschaftliche Innovationen in unvorstellbarem Tempo voranschreiten, gibt es nach wie vor erheblichen ungedeckten Bedarf an Therapien. Weitere Themen für den Life Science-Bereich sind medizinische Unterschiede zwischen verschiedenen Patientengruppen, verbunden mit der Möglichkeit, dass alle von innovativen Therapien profitieren.

Um neue Lösungen zu entwickeln, gewinnen Daten an Bedeutung. Führungskräfte haben deutlich leichter als zu früheren Zeiten Zugriff auf vielfältige Datenquellen. Solche Ressourcen helfen ihnen bei zahlreichen kritischen Entscheidungen, sowohl im medizinisch-wissenschaftlichen als auch im kommerziellen Bereich.

„Connected Intelligence“ kann kritische Geschäftsentscheidungen verbessern, die an bestimmten Punkten im Lebenszyklus eines Moleküls auf Unternehmensebene getroffen werden. Sie unterstützt auch bei Kooperationen mit externen Interessengruppen.

Dazu wieder ein Blick auf COVID-19. Die Pandemie hat traditionelle Ansätze im Gesundheitswesen und in der klinischen Entwicklung stark in Mitleidenschaft gezogen. Viele Hersteller haben rasch mit virtuellen Formaten reagiert. Diese Strategie wird sich weiter fortsetzen. Digitale Technologien werden auch in Zukunft die Art und Weise verändern, wie Unternehmen ihre Kunden ansprechen.

VON DER THEORIE ZUR PRAXIS: WIE „CONNECTED INTELLIGENCE“ IMPLEMENTIERT WIRD

Mehrere Schlüsselemente sind erforderlich, um „Connected Intelligence“ innerhalb eines Unternehmens erfolgreich einzuführen und weiterzuentwickeln:

- **Daten:** Die Grundlage für vernetzte Intelligenz ist der Zugriff auf Rohdaten, unabhängig vom Datentyp. Eine große Chance besteht darin, interne Datensilos übergreifend zu erschließen und zu nutzen.
- **Technologien:** Um von der vernetzten Intelligenz zu profitieren – und um deren Nutzung unternehmensweit zu beschleunigen – sind Investi-

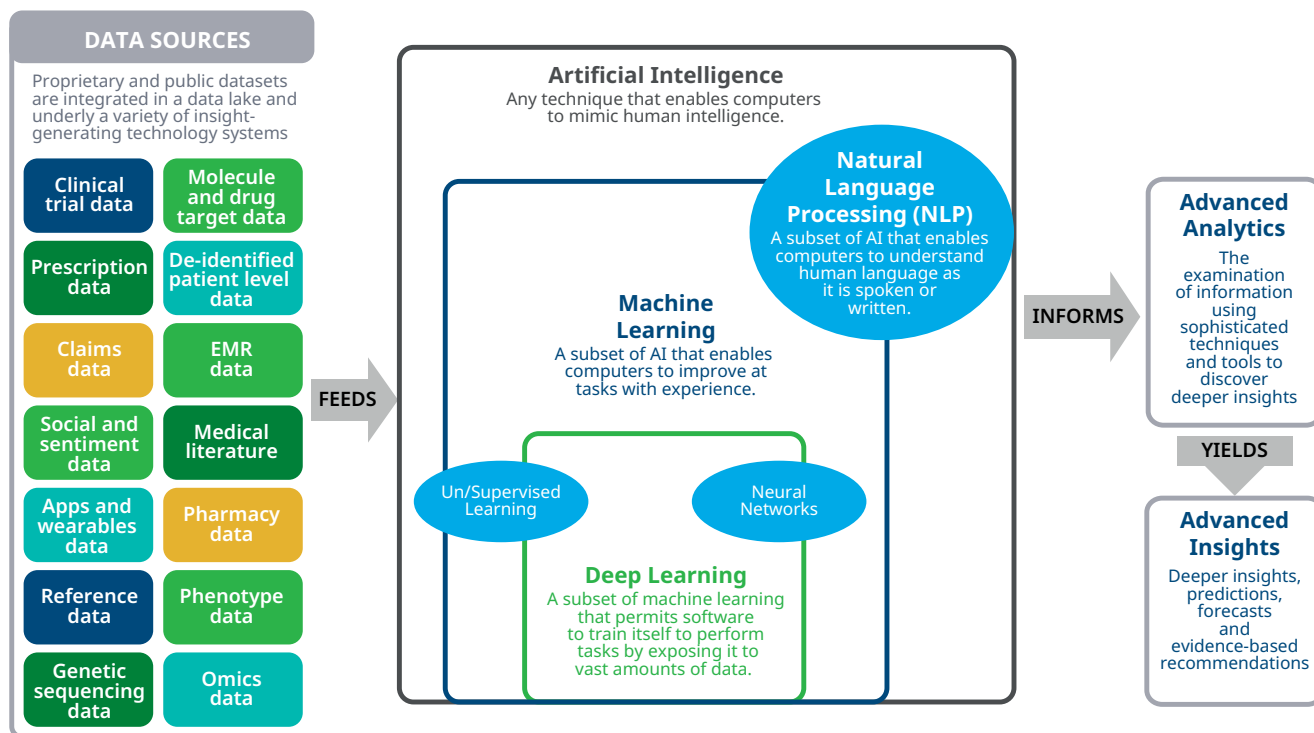
tionen erforderlich. Die Qualität der Technologie eines Unternehmens, insbesondere seiner Analyseplattformen, bestimmt entscheidend, welcher Mehrwert generiert werden kann.

- **Kompetenzen:** Wer auf die vernetzte Intelligenz setzt, benötigt Mitarbeiter mit entsprechenden Fähigkeiten. Ein Unternehmen muss auf Talente in einer Vielzahl von Rollen zurückgreifen, um zu wissen, was mit den Daten zu tun ist, und um sicherzustellen, dass ein sinnvoller Ansatz verfolgt wird. Sprich: Teams wählen die richtigen Daten für den richtigen Zweck aus, setzen die optimalen Technologien ein, interpretieren die Ergebnisse korrekt und kommunizieren Wissen innerhalb der Organisationsstruktur.
- **Strategische Vorteile:** Sobald ein Unternehmen in Technologien und in Kompetenzen investiert hat, entsteht dadurch ein Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenten ohne solche Strategien.
- **Ergebnisse umsetzen:** Effektives Handeln innerhalb einer Organisation erfordert interne Ausrichtung und Vernetzung: sowohl, um herauszufinden, wo Veränderungen, Erkenntnisse und Maßnahmen als Reaktion auf äußere Veränderungen zu implementieren sind, als auch, um sicherzustellen, dass die Maßnahmen tatsächlich ergriffen worden sind.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND MASCHINELLES LERNEN – ZENTRALE TECHNOLOGIEN BEI DER ARBEIT MIT DATEN

„Connected Intelligence“ lebt von Daten. Im Umgang mit Daten aller Art gewinnen die Künstliche Intelligenz (KI) und das Maschinelle Lernen (ML) an Bedeutung (Abb. 2). Praxisbeispiele zeigen, wie Life Science-Unternehmen davon profitieren: Durch KI und ML können sie beispielsweise Prüfer und Länder für ihre klinischen Studien auswählen und deren Leistung vorhersagen. Firmen ist es auch gelungen, Ärzte zu identifizieren, die Patienten mit hohem Risiko für eine bestimmte Erkrankung, aber ohne Diagnose, betreuen. Mit natürlicher Sprachverarbeitung (Natural Language Processing, NLP) lassen sich auch wertvolle

Abbildung 2: Algorithmen der künstlichen Intelligenz und des maschinellen Lernens auf Basis von Real-World Daten liefern tiefgreifende und umsetzbare Erkenntnisse



Source: IQVIA Institute, Dec 2021; IQVIA, Aug 2021.

Informationen aus Dokumenten zusammentragen, etwa die Übersetzung klinischer Studiendokumente.

Solche Algorithmen unterstützen Zulassungsanträge bei Arzneimittelbehörden, warnen Studienprüfer vor Ausreißern bei Labortests und Vitalparametern oder helfen bei der Kontrolle und der Optimierung von Kosten.

Um KI und ML erfolgreich zu entwickeln und einzusetzen, müssen Life Science-Unternehmen erkennen, wie wichtig es ist, Algorithmen mit qualitativ hochwertigen Daten zu versorgen, je nach Funktion und Zielsetzung. Mitunter können solche Technologien auch falsche Resultate liefern. Deshalb sind Simulationen mit Live-Daten erforderlich, um die Ergebnisse zu verstehen, bevor endgültige Regeln für einen Algorithmus definiert werden.

Lösungen bei unterschiedlichen Fragestellungen

Hersteller aus den Life Sciences setzen KI/ML bei ganz unterschiedlichen Fragestellungen ein. So

erstreckt sich der Lebenszyklus eines Moleküls von Forschungsprojekten über Phasen der klinischen Entwicklung, der behördlichen Zulassung bis hin zur Kommerzialisierung. In jeder dieser Phasen gibt es kritische Punktlösungen und Entscheidungen, die durch Anwendung vernetzter Intelligenz transformiert werden können.

Auf Unternehmensebene kann die Anwendung von „Connected Intelligence“ dabei helfen, fundierte Entscheidungen zu Investitionen zu treffen, Entwicklungsprioritäten zu setzen und Risiken über ihre zahlreichen Assets wie Moleküle oder wissenschaftliche Plattformen hinweg zu managen, um erfolgreich zu sein.

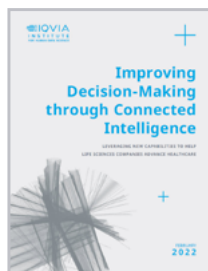
Mit vernetzter Intelligenz gelingt es auch, Datenplattformen aufzubauen, die mehrere benutzerdefinierte Datenquellen einschließen und auf die unterschiedlichen Tools mit unterschiedlichen Ansätzen zugreifen: eine Möglichkeit, um zu entscheiden, welche Portfolio-Strategie den idealen Weg darstellt.

Den eigenen Status quo abfragen

Bleibt als Fazit: „Connected Intelligence“ ist eine Zukunftsstrategie für Life Science-Unternehmen. Es gibt mehrere Schlüsselemente, die erforderlich sind, um ein hohes Maß an Vernetzung zu erreichen und aufrechtzuerhalten. Viele Firmen stellen sich die Frage, wo sie selbst stehen – und wo Defizite bestehen. Eine Reihe diagnostischer Fragen am Ende des Reports hilft Vorständen bei der eigenen Positionsbestimmung.

Dr. Gisela Maag 

[Zum Download des Reports:](#)



Markt-Einblicke:

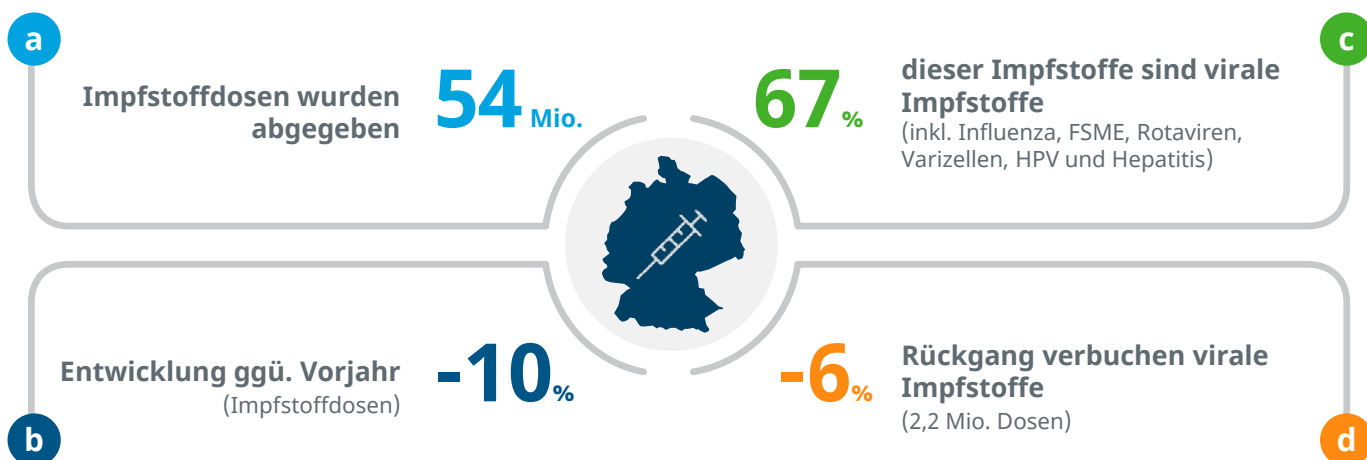
Der Impfstoffmarkt in Deutschland 2021

Im Rahmen der bisher größten Impfkampagne weltweit wurden innerhalb kurzer Zeit über 11,3 Mrd. Impfdosen von COVID-19-Vakzinen verabreicht¹. In Deutschland sind es bis heute 172 Mio. Dosen. IQVIA-Analysen zeigen, dass im ersten Jahr der Pandemie auch das Bewusstsein für die zusätzliche Gefahr einer Grippe oder Lungenentzündung geschärft war, weshalb die Nachfrage nach Grippe- und Pneumokokken-Impfungen in 2020 deutlich anstieg. Im Jahr danach ging die Nachfrage aber wieder zurück². Bereits im April 2020 betonte die STIKO, wie wichtig die Durchführung von empfohlenen Schutzimpfungen auch außerhalb von COVID-19 gerade während der Pandemie sei³. IQVIA hat die Entwicklung im Markt dieser Schutzimpfungen untersucht.

Im Gesamtjahr 2021 wurden 54 Mio. Impfstoffdosen abgegeben, von denen mehr als zwei Drittel zur Immunisierung gegen virale Infektionen unterschiedlicher Art dienten (Abb. 1). Im Vergleich mit dem Jahr 2020 ergibt sich über alle Impfstoffdosen ein Rückgang von 10 %, wobei von der großen Gruppe der viralen Vakzine 2,2 Mio. Dosen weniger verabreicht

wurden. Am stärksten vom Rückgang betroffen sind mit -24 % bakterielle Impfstoffe (Abb. 2); hierzu zählen Pneumokokken- und Meningokokken-Vakzine. Auch Mehrfach-Impfstoffe wurden weniger eingesetzt (-11 %); hier reduzierte sich das Volumen entsprechender Vakzine mit Tetanus-Komponente um knapp 9 %, Mehrfach-Impfstoffe mit Masern-Mumps-Röteln-

Abbildung 1: Kennzahlen zum deutschen Impfstoffmarkt des Jahres 2021 (ohne COVID-Vakzine)



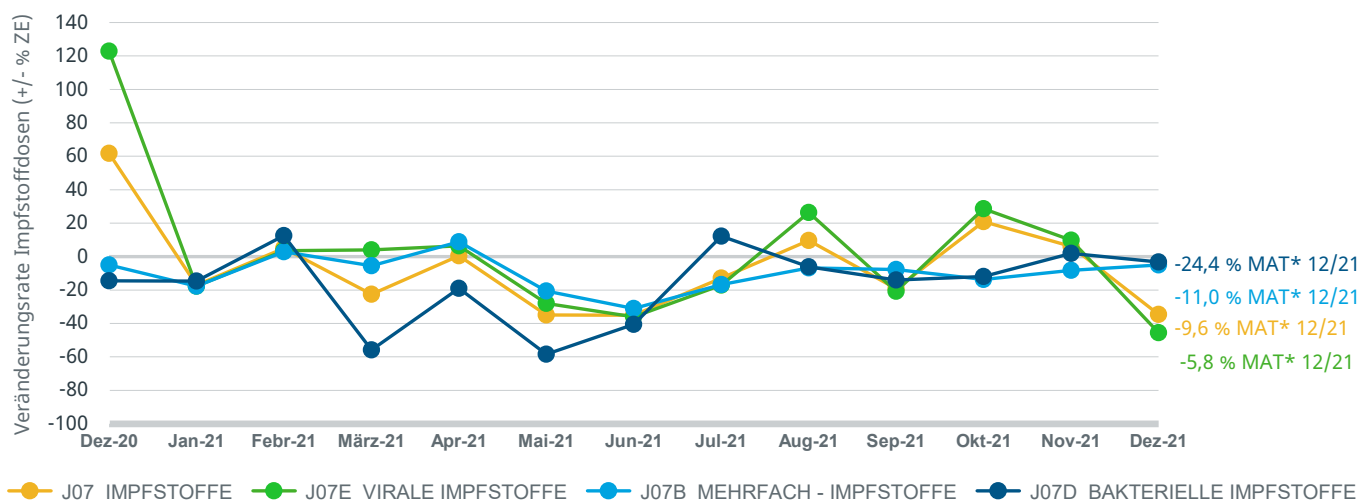
Quelle: IQVIA PharmaScope® National Vaccine, Basis: Anzahl Impfstoffdosen; exkl. J07X; *ohne COVID-19 Impfstoffe

¹ <https://www.bloomberg.com/graphics/COVID-vaccine-tracker-global-distribution/>; Abruf am 5.4.2022

² <https://www.iqvia.com/-/media/iqvia/pdfs/germany/flashlight/flashlight-89-iqvia.pdf>

³ Epid Bull 18/2020

Abbildung 2: Rückgänge der monatlichen Mengenentwicklung bei verschiedenen Impfstoffgruppen in 2021 (ohne COVID-Vakzine)



* MAT: mobing annual total = gleitender Einjahreszeitraum, endend mit dem angegebenen Monat
 Quelle: IQVIA PharmaScope® Vaccine, Absatz in Zählleinheiten = Impfstoffdosen; exkl. J07X; *ohne Covid Impfstoffe

Komponente verloren gar um 18 % nach Menge.

Bei viralen Impfstoffen liegt der Rückgang insgesamt bei 6 %. Unter den Teilgruppen verbuchen FSME- und HPV-Vakzine mit -12 %/-13 % den größten Rückgang. Influenza-Vakzine wurden um 3 % weniger abgegeben. Zunahmen sind hingegen bei Varizellen-Impfungen (+1 %) und bei Vakzinen gegen Rotaviren (+3 %) festzustellen.

Das Impfgeschehen stellt sich im Detail also differenziert dar. Das zeigt auch das Beispiel der Masernschutzimpfung, das nachfolgend genauer unter die Lupe genommen wird, da mit dem Masernschutzgesetz seit dem 1. März 2020 die Impfpflicht wiedereingeführt wurde.

BEISPIEL MASERNSCHUTZIMPfung

Das Ziel besteht darin, Schul- und Kindergartenkinder wirksam vor Masern zu schützen, die zu den ansteckendsten Infektionskrankheiten gehören. Besonders bei Kindern unter fünf Jahren und Erwachsenen kann die Infektion zu schweren Komplikationen führen. Auch bis zu sieben Jahre nach einer Infektion können tödliche Spätfolgen auftreten. 1 bis 3 von 1.000 an Masern Erkrankten sterben daran⁴. Eine

Elimination kann nur erreicht werden, wenn 95 % der Gesellschaft geimpft sind.

Aktuell sind ca. 74 % der Kinder im Alter von 24 Monaten geimpft. Regional gibt es große Unterschiede: In Hamburg sind fast 81 %, in Sachsen nur knapp 25 % geimpft⁵. Alle Kinder müssen ab Vollendung des ersten Lebensjahres bei Eintritt in die Schule oder den Kindergarten eine Masern-Impfung vorweisen. Ab einem Alter von 2 Jahren sind mindestens zwei Impfungen und dadurch ein vollständiger Schutz vorzuweisen. Die Impfpflicht gilt auch für Personen, die in Gemeinschaftseinrichtungen oder medizinischen Einrichtungen tätig sind, wie Lehrer, Erzieher, Tagespflegepersonen (z. B. Tagesmütter) und medizinisches Personal, die nach 1970 geboren sind. Bei Personen, die vor 1970 geboren sind, geht man davon aus, dass diese bereits mit Masern in Kontakt waren und dementsprechend immun gegen die Erkrankung sind. Asylbewerber müssen ebenfalls eine Impfung aufweisen, wenn sie in eine Gemeinschaftsunterkunft aufgenommen werden. Dafür haben sie vier Wochen Zeit. Der Nachweis kann entweder durch den Impfausweis oder das gelbe Kinderuntersuchungsheft erbracht werden, oder bei durchlaufener Krankheit durch ein ärztliches Attest.

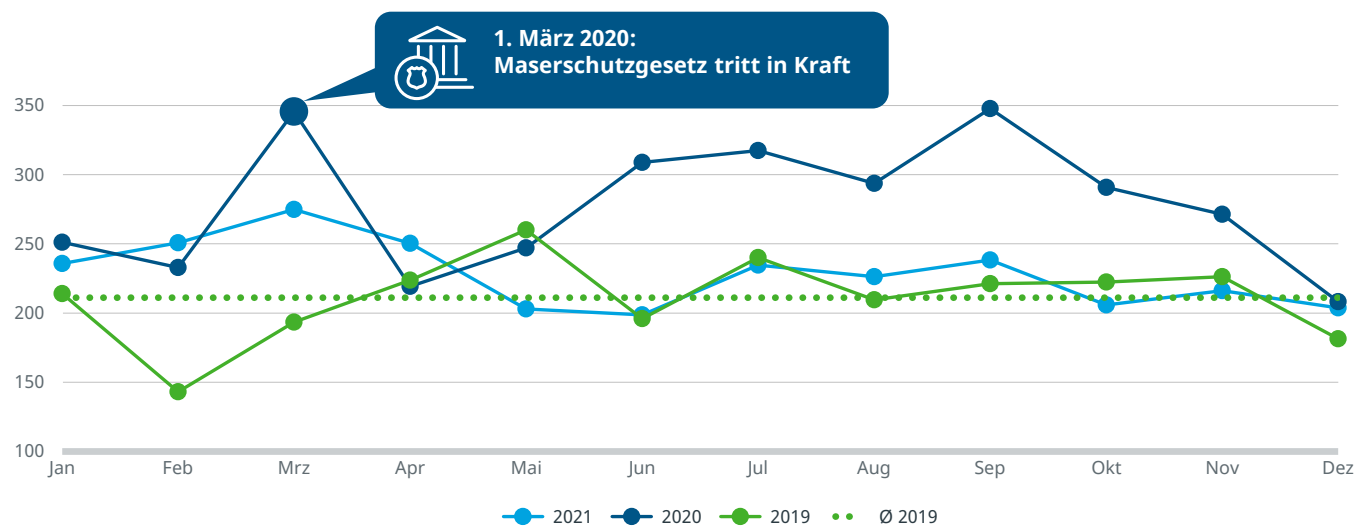
⁴ https://www.rki.de/DE/Content/Infekt/Impfen/Praevention/elimination_04_01.html

⁵ <http://www.vacmap.de/>

Wie sich die Masern-Impfentwicklung darstellt, zeigt die nachfolgende Grafik (Abb. 3). Mit Inkrafttreten des Gesetzes stieg die Nachfrage nach MMR-Impfstoffen im März 2020 stark an und blieb mit Ausnahme vom Dezember in den nächsten 13 Monaten über dem Durchschnitt des Jahres 2019. Seit Mitte letzten Jahres

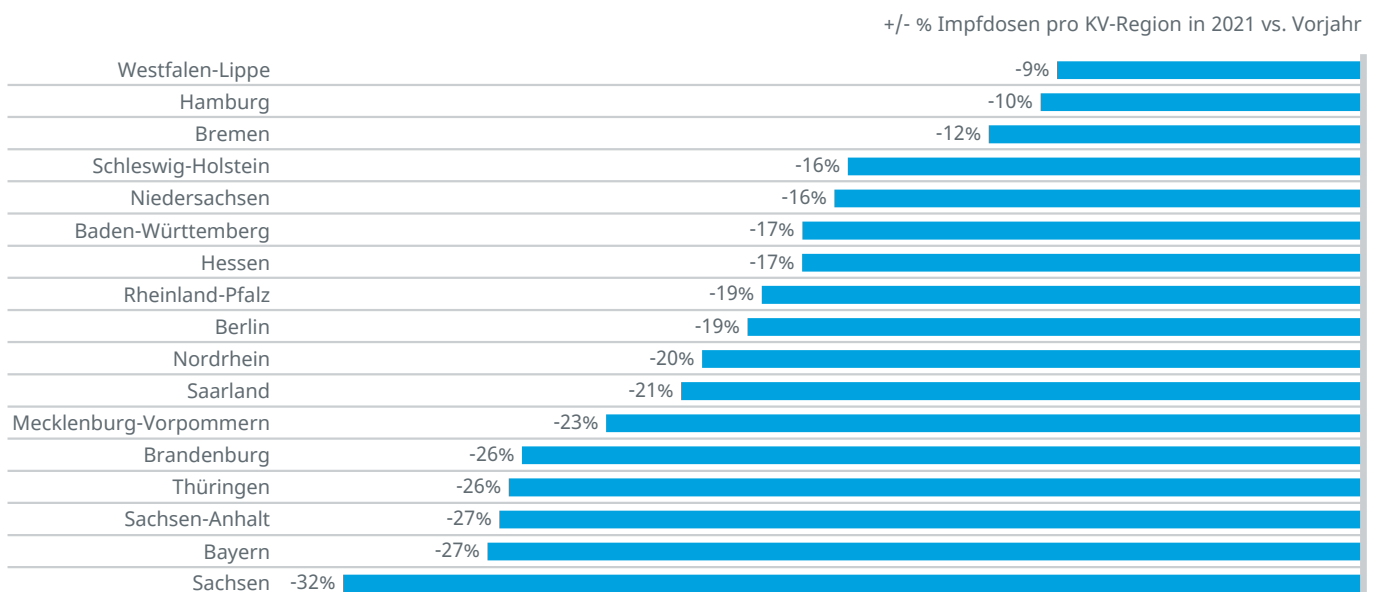
pendelten sich die monatlich abgegebenen Impfdosen wieder auf das Niveau vor der Gesetzesänderung ein. Dabei gibt es regionale Unterschiede: Während der Rückgang im KV-Gebiet Westfalen-Lippe in 2021 nur -9 % und im Gebiet der KV Hamburg -10 % beträgt, liegt er in Bayern bei -27 % und in Sachsen bei -32 % (Abb. 4).

Abbildung 3: Wiedereinführung der Impfpflicht: Nachfrage nach Masern-Mumps-Röteln-Vakzinen bis April 2021 über dem Durchschnitt in 2019



Quelle: IQVIA PharmaScope® Vaccine

Abbildung 4: Mehrfach-Impfstoffe mit Masern-/Mumps-Komponente in 2021 weniger stark nachgefragt - regionale Unterschiede



Quelle: IQVIA PharmaScope® National; Impfdosen im GKV-Markt 2021 vs. VJ

IMPFFEN – AUCH IN ZUKUNFT EIN THEMA

Impfungen zählen zu den wirksamsten Methoden, um sich gegen Infektionskrankheiten zu schützen. Die Pandemie hat diesen Umstand wieder stärker in das Bewusstsein der Bevölkerung gerufen und gleichzeitig der Erforschung neuer Impfstoffe Auftrieb verliehen. In Anbetracht der Mutanten des SARS-CoV-2-Virus werden sehr wahrscheinlich in wiederholten Abständen weitere Impfungen notwendig sein; die Anpassung bestehender Impfstoffe ist bereits im Gange. Doch auch jenseits von COVID-19 befindet sich eine Reihe von Impfstoffen in der klinischen Erprobung, z. B. zur Prävention von Tuberkulose⁶. Große Hoffnungen werden auch in die Forschung nach einem universellen Grippeimpfstoff gesetzt, der nicht jedes Jahr neu verabreicht werden müsste. Forscher betonen, dass gerade die schnell mutierenden Influenza-Erreger hohes Potential für kommende Pandemien besitzen⁷.

Rita Carius 

⁶ Übersicht z. B. unter <https://www.vfa.de/de/anzneimittel-forschung/woran-wir-forschen/antibakterielle-pipeline.html>

⁷ <https://www.deutschlandfunkkultur.de/impfstoffe-der-zukunft-wettlauf-im-kampf-gegen-kommende-100.html> ; Abruf am 5.4.2022

Markt-Einblicke:

Arzneimittelversorgung bei Multipler Sklerose

Multiple Sklerose ist eine Autoimmunerkrankung mit unterschiedlichen Verlaufsformen. Die medizinische Versorgung der Betroffenen gilt als „aufwändig und auf Grund der zunehmend komplexen Therapien therapeutisch herausfordernd“.¹ Ziel ist eine auf den Patienten zugeschnittene Behandlung unter Einbeziehung unterschiedlicher Fachdisziplinen und Module (Arzneimittel, Physio-/Ergotherapie usw.). Patienten sollen soweit und so lange wie möglich ein „normales Leben“ führen können.

FORTSCHRITTE IN DER MEDIKAMENTÖSEN THERAPIE

Die Entwicklung von Arzneimitteln zur Ausbremsung der Krankheitsaktivität hat in den letzten zwei Dekaden nach Auffassung von Experten enorme Fortschritte gemacht.² Die ersten krankheitsmodifizierenden Therapeutika waren Interferone, von denen einige weiterentwickelt wurden und auch noch heute eingesetzt werden; als weitere Therapieoption kam der Immunmodulator Glatirameracetat zur Behandlung der schubförmigen MS hinzu. Monoklonale Antikörper ergänzten in der Folge das Spektrum der Therapiemöglichkeiten.

Frühere Arzneimittel wurden zunächst subkutan oder intramuskulär angewendet.³ In der Folge wurde die intravenöse Verabreichung zur Marktreife gebracht. Heute stehen auch orale Immuntherapeutika zur Verfügung, welche die Krankheitsprogression einzudämmen vermögen. 2011 wurde Fingolimod als erstes orales MS-Therapeutikum für die Eskalationstherapie bei Patienten mit hochaktiver, schubförmig-remittierender MS zugelassen.

Wie sich der Markt der MS Arzneimittel vor dem Hintergrund der skizzierten Entwicklung heute darstellt, zeigt der folgende Überblick.

PATENTGESCHÜTZTE PRÄPARATE DOMINIEREN

Die Therapie der MS stellt sich als innovativ bestimmt dar: Bei knapp zwei Dritteln der Präparate handelt es sich sowohl nach Umsatz als auch nach Absatz um patentgeschützte Arzneimittel. Gegenüber Vorjahr wächst dieses Segment im einstelligen Bereich. Ein gutes Drittel entfällt nach Anteil auf Originale und/oder Zweitanbieter, deren Patentschutz abgelaufen ist oder für die kein solcher bestand; Generika spielen praktisch keine Rolle (Abb. 1).

Nach der Abgabemenge der Produkte im Blick auf verschiedene Substanzen unter Patentschutz dominiert Dimethylfumarat mit gut einem Drittel. Das Präparat ist seit 2014 im deutschen Arzneimittelmarkt verfügbar und wird oral verabreicht. Mit jeweils etwa zu einem Sechstel folgen die ebenfalls oral einzunehmenden Präparate Teriflunomid und Fingolimod.

¹ <https://www.pharma-fakten.de/news/details/880-multiple-sklerose-2030-bessere-versorgung-mehr-teilhabe/>;
<https://www.aerzteblatt.de/archiv/200302/Therapie-der-Multiplen-Sklerose-Management-der-Nebenwirkungen>

² <https://www.pharma-fakten.de/news/details/1148-multiple-sklerose-eine-krankheit-ausbremsen/#:~:text=Bei%20MS%20greift%20das%20fehlgesteuerte,Krankheit%20der%201000%20Gesichter%E2%80%9C%20ist>

³ <https://www.arzneimitteltherapie.de/heftarchiv/2012/05/neue-orale-immunmodulatoren-zur-therapie-der-multiplen-sklerose.html>

Abbildung 1: Patentgeschützte Arzneimittel bestimmen das Therapiegesehen bei Multipler Sklerose

N07A-Segment: Produkte gegen Multiple Sklerose, Umsatz und Absatz im Apothekenmarkt, Kalenderjahr 2021

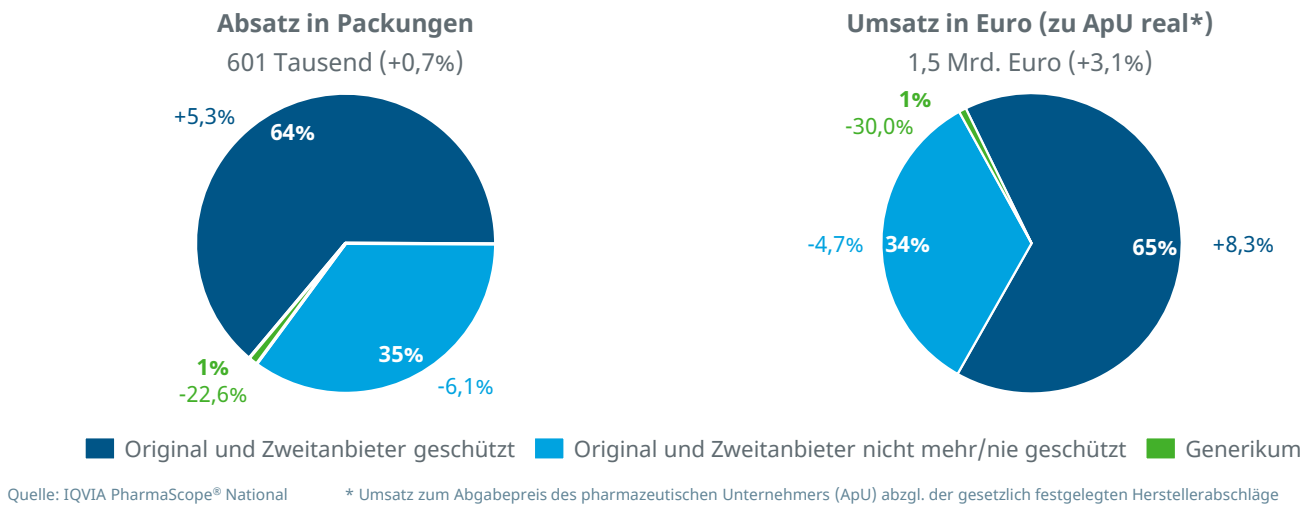


Abbildung 2: Orale Therapien bilden bei patentgeschützten Arzneimitteln (Originale/Zweitanbieter) den Applikationsschwerpunkt

Marktanteil nach Packungseinheiten und Umsatz zu ApU Real*, Kalenderjahr 2021



SCHWERPUNKT BEI ORALEN THERAPIEN

Bei den genannten vier absatzstärksten patentgeschützten Substanzen handelt es sich sämtlich um orale Therapien. Diese bilden in der Therapie von MS mit rund 74 % nach Menge und 69 % nach Wert den Schwerpunkt (Abb. 2). Patienten ziehen diese Anwendungsform der subkutanen oder intramuskulären Gabe oftmals vor.⁴ Wesentliche Gründe für die Präferenz sind eine wahrgenommene größere Freiheit und mehr Lebensqualität.

FAZIT

In der Behandlung von MS zeichnet sich bei neueren Therapien ein Trend zur oralen Gabe ab. Damit einher gehen auch klinische Entwicklungen von Substanzen mit neuen Angriffspunkten und Wirkmechanismen. Deren Vielschichtigkeit wurde hier nicht behandelt, da der Fokus auf der Betrachtung des Marktes lag.⁵

Dr. Gisela Maag

⁴ <https://www.ratgebergesund.de/ms-patienten-wollen-mehr-freiheit/#:-:text=Tabletten%20sind%20die%20Darreichungsform%20der.t%C3%A4glich%20oder%20noch%20seltener%20einnehmen>

⁵ <https://www.arzneimitteltherapie.de/heftarchiv/2012/05/neue-orale-immunmodulatoren-zur-therapie-der-multiplen-sklerose.html>

Apothekenkooperationen: wachsende Bedeutung und steigende Erwartungen

Ergebnisse der Coop-Study 2022 von IQVIA und DAP

Zum Studiendesign

In der aktuellen Coop-Study, gemeinsam durchgeführt von IQVIA und dem Deutschen ApothekenPortal (DAP), bewerten die teilnehmenden Apotheker das Leistungsportfolio der Apothekenkooperationen. Von Oktober bis Dezember 2021 nahmen insgesamt 452 Apotheker an der Umfrage teil.

Aus welchen Gründen entscheiden sich die Apotheker für die Mitgliedschaft in einer Kooperation? Wie zufrieden sind sie mit ihrer Kooperation auch in der COVID-19 Pandemie, und wie werden Vorgaben umgesetzt? Wo sehen sie die größten Vorteile? Wer gehört zu den Top-Kooperationen? Wie ist der aktuelle Stand bei bestehenden und geplanten Mitgliedschaften? Schließlich: Welche sind die besten Kooperationspartner? Antworten darauf gibt die Coop-Study 2022. Die Ergebnisse im Überblick.

GRÜNDE FÜR MITGLIEDSCHAFTEN UND TOP-KOOPERATIONEN

Hauptgrund für den Beitritt in eine Kooperation ist nach wie vor der finanzielle Vorteil im Einkauf (67 %) durch Konditionen und Rabatte. Marketing-Unterstützung wird als zweithäufigster Grund genannt. Bei der Bewertung der besten „Marketing-Unterstützung“ durch Kooperationen belegte die Kooperation *mea – meine Apotheke* den ersten Platz. Weitere Top-Kooperationen sind laut Studie *Noweda* (Kategorie „Einkauf“), die Fachkooperation *Belsana* (Kategorie „Schulung“) sowie *LINDA* im Bereich „Gewinnsteigerung“ (Abb. 1).¹

ZUFRIEDENHEITSGRAD UND UMSETZUNG DER VORGABEN

Haben sich die Erwartungen der Mitglieder an ihre Apothekenkooperation erfüllt? Bei allen

Unterschieden zwischen einzelnen Kooperationen ist die Zufriedenheit der Apotheker insgesamt groß. So empfehlen 79 % der Umfrageteilnehmer ihre Kooperation weiter, was einer Steigerung von 2 % gegenüber dem Vorjahr entspricht (Abb. 1).

68 % der Kooperationsmitglieder setzen nach eigenen Angaben die Vorgaben der Kooperation vollständig oder größtenteils um. Wie schon im Vorjahr liegt die Apothekenkooperation *LINDA* deutlich an der Spitze: hier gaben 86 % der Umfrageteilnehmer an, dass sie die Vorgaben komplett oder nahezu vollständig realisieren.

UNTERSTÜTZUNG WÄHREND DER PANDEMIE

Die COVID-19 Pandemie hat Offizin-Apotheken auch im Jahr 2021 vor Herausforderungen gestellt. Auf die Frage, wie Apotheken die Unterstützung der Hauptkooperation in Zeiten von COVID-19 bewerten, schnitten auch in diesem Jahr *mea® – meine Apotheke* und *Noweda* besonders gut ab, gefolgt von der Fachkooperation *Belsana* auf dem dritten Rang.

BESTEHENDE UND GEPLANTE MITGLIEDSCHAFTEN

Mit Blick auf eine bereits bestehende oder in Planung befindliche Mitgliedschaft bei einer Apotheken-Plattform gaben etwa 73 % der Apotheker an, bei der DAV-App registriert zu sein. Rund 50 % der Studienteilnehmer sind derzeit bei *gematik und gesund.de*

¹ Eine detaillierte Auswertung auf Kooperationsebene wurde erst ab einer Fallzahl von n>30 durchgeführt.

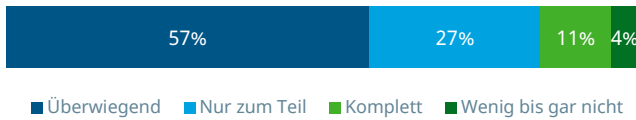
Abbildung 1: Weiterempfehlungsrate, Umsetzungsstand der Vorgaben und Top-Kooperationen

79 % aller befragten Apotheker würden ihre aktuelle Hauptkooperation weiterempfehlen



79 % Ja **21 % Nein**

Umsetzung der Kooperationsvorgaben
in der Apotheke



■ Überwiegend ■ Nur zum Teil ■ Komplett ■ Wenig bis gar nicht

Beste Kooperation in den Kategorien...

<i>Einkauf</i>	<i>Marketing-Unterstützung</i>
NOWEDA	mea - meine Apotheke
<i>Gewinnsteigerung</i>	<i>Schulung</i>
LINDA	BELSANA VenenFachCenter
<i>Corona-Unterstützung</i>	
mea - meine Apotheke	

Quelle: Coop-Study 2022 IQVIA / DAP

In die kooperationspezifischen Analysen wurden nur Kooperationen mit einer Teilnehmeranzahl n>30 einbezogen.

Abbildung 2: Präferierte Partner der Apotheker

Bester Partner der Apotheken in den Kategorien ...



<i>OTC</i>	<i>Generika</i>	<i>Pflanzliche Arzneimittel</i>	<i>Rx</i>	<i>Kosmetik</i>
Ratiopharm	Ratiopharm	Bionorica	Ratiopharm	Beiersdorf
<i>Software/IT</i>	<i>Arzneimittelimporteur</i>	<i>Automatenhersteller</i>	<i>Bankinstitut</i>	<i>Abrechnungszentrum</i>
Awinta	Kohlpharma	BD Rowa	Deutsche Apotheker- und Ärztebank	NOVENTI Healthcare

Quelle: Coop-Study 2022 IQVIA / DAP

registriert. Viele der übrigen Befragten gaben an, eine Mitgliedschaft innerhalb der nächsten 12 Monate zu planen. Nur wenige sind gegenwärtig bei Plattformen der Versandhändler registriert: so sind derzeit nur etwa 3 % der Apotheker bei Shop-Apotheke oder *amazon marketplace* angeschlossen.

„BESTE PARTNER DER KOOPERATIONEN“ 2022

Zu den präferierten Partnern der Apotheker im Bereich Pharmaindustrie zählen wie in den Vorjahren *Ratiopharm* (1. Platz in den Kategorien OTC, Rx, Generika und „an Bedeutung gewonnen“), *Bionorica* (Pflanzliche Arzneimittel) und *Beiersdorf* (Kosmetik; Abb. 2).

Zum besten Softwarepartner für Apothekenkooperationen wurde erneut *Awinta* gekürt, vor *ADG* und *Pharmatechnik*.

Das Unternehmen *Kohlpharma* gewann in der Kategorie Arzneimittelimporteur knapp vor *EurimPharm* und *EMRAMed*; als präferierter Automatenhersteller konnte sich erneut *BD Rowa™* behaupten.

In den Kategorien „Bestes Apothekenrechenzentrum“ und „Bestes Bankinstitut“ sicherten sich *NOVENTI Healthcare* bzw. die *Deutsche Apotheker- und Ärztebank* den ersten Platz.

Julia Bonnaire / Jens Witte

Ganzheitliche Betrachtung des Apothekenmarktes: *IQVIA Healthcare Report Pharmacy*

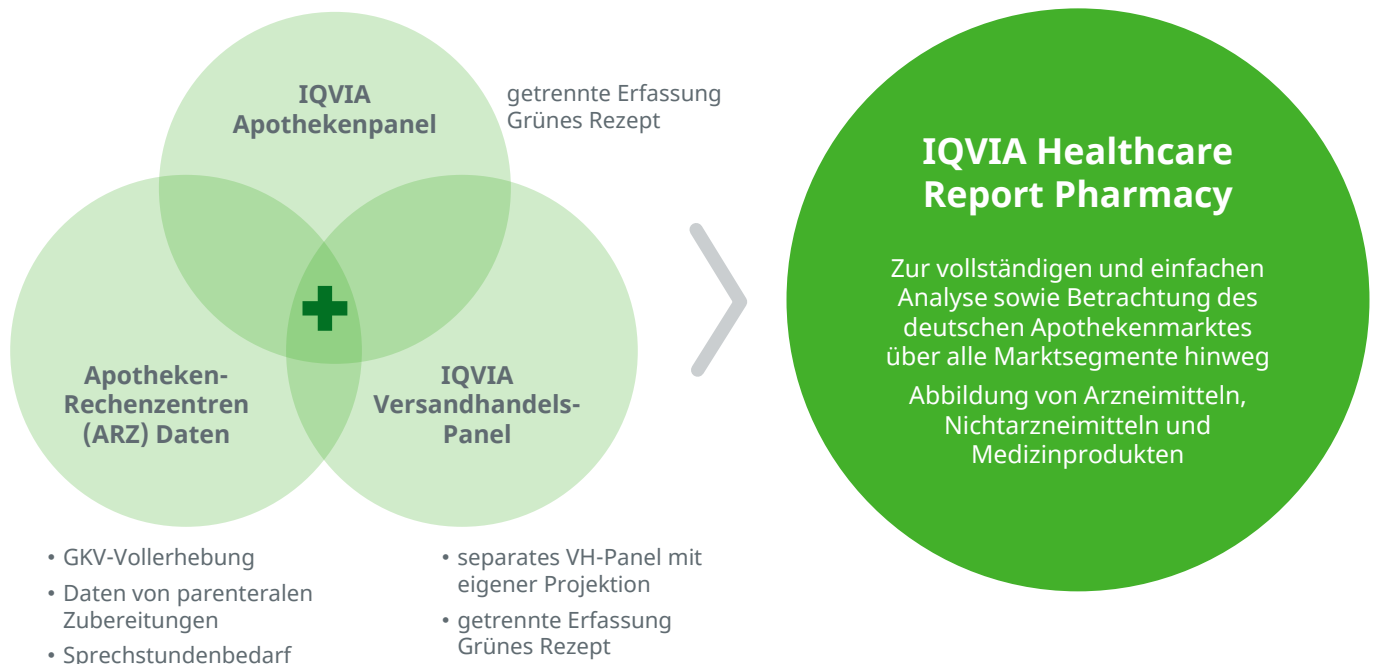
Im Rahmen der IQVIA Jahrestagung 2021 wurde den Teilnehmern eine erste Version des neuen nationalen Berichtes zum Apothekenmarkt vorgestellt und dessen Einführung angekündigt. **Jetzt ist es soweit: per Januar-Daten 2022 ist der *IQVIA Healthcare Report Pharmacy* offiziell verfügbar.**

Was ist das Besondere am *Healthcare Report Pharmacy*? Der Bericht bietet eine neue, gesamtheitliche Betrachtung des deutschen Apothekenmarktes. Er ermöglicht erstmalig einen übergreifenden Blick über alle Marktsegmente, indem sowohl verschreibungspflichtige Medikamente als auch verschreibungsfreie Consumer Health-Produkte sowie Medizinprodukte in einer syndizierten Datenbank angezeigt werden. Grundlage für die Zuordnung der Produkte sind die

ATC Klassifikation (EphMRA) sowie die international gültige IQVIA Consumer Health Klassifikation.

Durch die Kombination von Informationen aus Apothekenrechenzentren, dem IQVIA Apothekenpanel mit aktuell ca. 6.500 Apotheken sowie dem IQVIA Versandhandelspanel können die vollständigen Abgaben der Apotheken bis hin auf Packungsebene auf Basis der jeweils bestmöglichen Datenquelle in optimaler Qualität betrachtet werden (Abb. 1).

Abbildung 1: Neu – *IQVIA Healthcare Report Pharmacy* zur bestmöglichen Abbildung des deutschen Apothekenmarktes



Quelle: IQVIA Healthcare Report Pharmacy - Launch Veranstaltung

Der neue Bericht bietet Nutzern entscheidende Vorteile:

- **Vollständige Erfassung des Apothekengeschäfts**

Nutzer können alle Facetten des Apothekengeschäfts in einem Bericht ganzheitlich für alle Marktsegmente (Rx, OTC, Personal Care, Patient Care, Nutrition) über 60 Monate analysieren.

- **Optimale Kombination der besten Datenquellen je Marktsegment**

Zur Abbildung des GKV-Marktes der verschreibungspflichtigen Arzneimittel stehen Daten der Apothekenrechenzentren zur Verfügung; für die Analyse von nicht-verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, Nicht-Arzneimitteln, Medizinprodukten sowie Medizinprodukten mit Arzneimittelcharakter liefert das IQVIA Apothekenpanel die Datenbasis.

- **Einbeziehung von Versandhandelsinformationen**

Der neue Bericht hat Versandhandelsdaten standardmäßig integriert und bietet die Möglichkeit zur separaten Betrachtung des rezeptfreien Consumer Health-Bereichs.

- **Vielfältige Segmentierungsoptionen**

Je nach Bedarf und Ausrichtung können Nutzer ihre Auswertungen auf Basis des *Healthcare Report Pharmacy* individuell definieren. Zahlreiche Kennzahlen – für die Differenzierung von GKV-, Privatrezept und Grünen Rezepten sowie Barverkäufen – und Attribute (z. B. Verschreibungspflicht, DDD-Daten, Generikadefinition, Volumen/Gewicht, etc.) stehen zur umfassenden, schnellen und einfachen Analyse des Apothekenmarktes kompakt in einer Datenbank zur Verfügung.

Mit seiner ganzheitlichen Betrachtung des deutschen Apothekenmarktes ist der *IQVIA Healthcare Report Pharmacy* insbesondere für Unternehmen der Life Sciences-Industrie von Nutzen, die ein gemischtes Portfolio – also sowohl im rezeptpflichtigen als auch im rezeptfreien Bereich – anbieten. Die monatliche Analyse und Bewertung der eigenen Produkte im Markt sowie die der Wettbewerber hilft bei der Planung und Erkennung von Marktpotentialen und

dient als Basis für strategische Entscheidungen zur Steigerung des Apothekenumsatzes.

Sylvia Liersch / Marlen Pechstein / Jens Witte 

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren IQVIA Key Account Manager, alternativ an Sylvia Liersch unter sylvia.liersch@iqvia.com oder an Marlen Pechstein: marlen.pechstein@iqvia.com

Nothilfe angesagt: IQVIA unterstützt Ukraine mit Spenden und Sprachhilfe

Die Kriegs- und Krisensituation in und außerhalb der Ukraine hat auch die Beschäftigten und die Geschäftsleitung von IQVIA Deutschland wie IQVIA international erschüttert. Durch eine digitale Übersetzungshilfe für Geflüchtete und einen finanziellen Beitrag für vor Ort Gebliebene möchte das Unternehmen mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Betroffene unterstützen.

Als globaler Dienstleister im Gesundheitswesen mit Mitarbeitern in mehr als 100 Ländern ist IQVIA auch mit Niederlassungen in Russland und der Ukraine tätig. Um die vom Krieg betroffenen Kolleginnen und Kollegen in Kiew und anderen Orten zu unterstützen, leistet die IQVIA Konzernzentrale eine Spende in Höhe von 100.000 US-Dollar an das UN-Flüchtlingskommissariat UNHCR und das Rote Kreuz.

Die IQVIA-Mitarbeiter in Deutschland und Österreich haben zusätzlich private Spenden in Höhe von 15.000 Euro über das Online-Portal [Ärzte ohne Grenzen](#) gesammelt. Die Spendensumme, bei deren Erreichen das Unternehmen eine Verdoppelung angekündigt, erhöht sich damit auf insgesamt 30.000 Euro.

Die aktuelle Situation in der Ukraine führt dazu, dass nach Medienberichten über vier Millionen Flüchtlinge in andere Länder Europas strömen¹. Die Weiterführung der bestehenden medizinischen Versorgung ist für viele von elementarer Bedeutung. Gemeinsam mit dem Partnerunternehmen Proxima hat IQVIA einen “Script Translator” eingerichtet: Werden ukrainische Produkt- oder Molekülnamen von Arzneimitteln und andere relevante Informationen eingegeben, erhält der Nutzer eine Auflistung der Äquivalenzprodukte in einem der 14 ausgewählten europäischen Länder. Auf dieser Basis kann fachgerecht entschieden werden, wie die medizinische Behandlung im Aufnahmeland bestmöglich fortzusetzen ist.



Foto: IQVIA

“Script Translator” zum Auffinden gewohnter Medikamente im Ankunftsland

Dazu Dr. Frank Wartenberg, President Central Europe von IQVIA Commercial: „Finanzieller Beistand ist in der aktuellen Notsituation ohne Frage wichtig, stellt aber nur eine Komponente möglicher Hilfen dar. Auch praktische Unterstützung z. B. bei der Überwindung von Sprachbarrieren ist essenziell, damit geflüchtete Menschen sich möglichst schnell zurechtfinden. Deshalb ist es uns bei IQVIA ein wichtiges Anliegen, nicht nur mit einer Geldspende zu unterstützen, sondern auch durch eine Übersetzungshilfe für auf Medikamente Angewiesene, damit diese weiter medizinisch adäquat versorgt werden können. Auch für Leistungserbringer wie Ärzte, Apotheker oder Kliniken kann dies nützlich sein.“

Dr. Gisela Maag 

¹ https://mediendienst-integration.de/news.html?no_cache=1, Abruf am 05.04.2022

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 79.000 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:

Dr. Gisela Maag

IQVIA Pressestelle

Tel.: 069 6604 4888

E-Mail: Gisela.Maag@iqvia.com

info.germany@iqvia.com

www.iqvia.de



LinkedIn

XING

KONTAKT

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

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