



Postanschrift:
Universität Bayreuth
95440 Bayreuth

Gebäude: B9, Raum 21
Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth

Telefon: 0921 / 55 – 4347
Telefax: 0921 / 55 - 4341

Internet: <http://www.innodialog.uni-bayreuth.de>
E-Mail: matthias.kaiser@uni-bayreuth.de

11. Januar 2016

HAUPTSEMINAR im Masterstudiengang Gesundheitsökonomie im Sommersemester 2016 (Modulblöcke B, C, D)

Dieses Hauptseminar beschäftigt sich mit dem Schwerpunkt „Dezentraler Market Access Prozess“ aus dem Betrachtungswinkel der pharmazeutischen Industrie (pU). D.h. nachdem der AMNOG-Prozess für neue, patentgeschützte Arzneimittel beendet ist (Nutzenbewertung und Preisverhandlung), muss pU vielfältige Aktivitäten entfalten, die anhand ausgewählter Themen und Fragestellungen im Rahmen dieses Hauptseminars wissenschaftlich untersucht werden sollen.

Diese Veranstaltung erfordert die eigenständige Bearbeitung eines spezifischen Themas unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten und auf der Basis der Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens (Leitfaden BWL XIV ist zu beachten, vgl. Homepage). Es ist eine schriftliche Seminararbeit zu erstellen. Die Ergebnisse sind im Plenum zu präsentieren und zu verteidigen.

I. Themenauswahl

#	Thema
<i>Block I: Einführung und Überblick</i>	
1	Management des Market Access Prozesses post AMNOG <u>Basisquelle:</u> Panteli, D.; Eckhardt, H.; Nolting, A.; Busse, R.; Kulig, M. (2015): From market access to patient access, in: Health Research Policy and Systems, 13, 39.
2	Art und Umfang von Arzneimittel-„Rabattstufen“ in Deutschland <u>Basisquelle:</u> Persson, U.; Jönsson, B. (2015): The End of the International Reference Pricing System?, in: Applied Health Economics and Health Policy.
<i>Block II: Stakeholder-Ansprache</i>	
3	Methoden der Stakeholder-Priorisierung und deren Notwendigkeit <u>Basisquelle:</u> Burmann, C.; Meurer, J.; Kanitz, C. (2011): Customer centricity as a key to success for pharma, in: Journal of Medical Marketing, 11, 49-59.
4	Differenzierte Kommunikationsformen und Value-Botschaften im Mx-Prozess <u>Basisquelle:</u> Paulden, M.; Stafinski, T.; Menon, D.; McCabe, C. (2015): Value-Based Reimbursement Decisions for Orphan Drugs, in: PharmacoEconomics, 33, 255-269.
<i>Block III: pU-Voraussetzungen</i>	
5	Job- und Kompetenzprofile von Market Access bzw. Key Account Managern <u>Basisquelle:</u> Homburg, C.; Workman Jr., J.; Jensen, O. (2002): A Configurational Perspective on Key Account Management, in: Journal of Marketing, 66, April, 38-60.
6	Differenzierung von GKV-Arten und Implikationen <u>Basisquelle:</u> Bärnighausen, T.; Sauerborn, R. (2002): One hundred and eighteen years of the German health insurance system, in: Social Science & Medicine, 54, 1559-1587.

<i>Block IV: Kooperationsmöglichkeiten</i>	
7	Dreiseitiges Versorgungsmanagement: Top oder Flop? <u>Basisquelle:</u> March, S.; Powietzka, J.; Stallmann, C.; Swart, E. (2015): Viele Krankenkassen, Fusionen und deren Bedeutung für die Versorgungsforschung mit Daten der Gesetzlichen Krankenversicherung in Deutschland, in: Das Gesundheitswesen, 77, e32-e36.
8	Möglichkeiten und Implikationen des Managements von Patienten-Compliance <u>Basisquelle:</u> Dellande, S.; Gilly, M.; Graham, J. (2004): Gaining Compliance and Losing Weight: The Role of Service Provider in Health Care Service, in: Journal of Marketing, 68, July, 78-91.
<i>Block V: Pharma-Insights</i>	
9	Impacts der Organisation von Pharma-Landesgesellschaften auf Kooperationen <u>Basisquelle:</u> Breszis, M. (2008): Big Pharma and Health Care: Unsolvable Conflict of Interests between Private Enterprise and Public Health, in: The Israel journal of psychiatry and related science, 45, 2, 83-94.
10	Kongruenz von Marktbedürfnissen und aktuellem Pharma-Geschäftsmodell <u>Basisquelle:</u> Malerba, F.; Orsenigo, L. (2015): The evolution of the pharmaceutical industry, in: Business History, 57, 4, 664-687.

Nähere Informationen und Themenerläuterungen werden in der Einführungsveranstaltung bekannt gegeben.

II. Ablauf

Für den Erhalt des Leistungsnachweises ist die schriftliche Anfertigung und Präsentation einer Hauptseminararbeit und die Teilnahme an allen Terminen (Einführung + Verteidigung) erforderlich. Die Themen werden jeweils bis zu zweimal als Individualarbeit vergeben, die Präsentation erfolgt im Sommersemester gemeinsam im Team. Relevante Termine sind (Änderungen vorbehalten):

- Einführungsveranstaltung und Themenvergabe (Pflichttermin): Montag, den 25.01.2016, 16:15-17:45 Uhr, B9, R24.3
- Gruppenkonsultationstermine (keine Anwesenheitspflicht): Montag, den 07.03.2016 und Montag, den 04.04.2016 jeweils 16:15-17:45 Uhr (B9, R24.3)
- Abgabe der schriftlichen Hauptseminararbeiten: Montag, den 02.05.2016 (End of Day)
- Abgabe der Präsentationen: Montag, den 09.05.2016 (End of Day)
- Präsentationstermine (Pflichttermin in Form einer Blockveranstaltung): 12.+13.05.2016 (jeweils 8:00-18:00 Uhr, Raum: tbd)

III. Anmeldung

- Die Anmeldung erfolgt durch jeden Teilnehmer selbst (**max. Teilnehmeranzahl: 25**) in FlexNow (18.01.-22.01.2015)
- Die Themenzuordnung erfolgt per E-Mail an Herrn Dr. Kaiser unter Angabe von drei Prior-Themen von Interesse (Bezug: Themenummerierung) bis 24.01.2015 (End of Day).

IV. Hinweise

Ziel der Seminararbeit ist die Beantwortung einer Forschungsfrage (siehe Thema) durch:

1. Erarbeiten einer geeigneten Forschungsfrage
2. Lesen, Verstehen, Zusammenfassen von wiss. Quellen passend zum Thema:
 - a. Recherche in sehr guten Zeitschriften (u.a. VHB Jourqual 3)
 - b. Tabellarische Zusammenfassung der Studien aus guten Zeitschriften
 - c. Lesen, Verstehen, Erläutern und Diskussion der drei Top-Quellen (methodisch, inhaltlich beschreiben, begründen warum diese die „Besten“ sind)
3. Ergänzung des Themas um Beispiele aus der Unternehmenspraxis
4. „Beantwortung“ der Forschungsfrage vor dem Hintergrund von 1. bis 3.
5. Dieses Hauptseminar kann flexibel in den Modulblöcken B, C und D des GÖ-Studiengangs angerechnet werden

Die Betreuung der Themen erfolgt durch Herrn Dr. Kaiser (BWL XIV).