

Market Access Schweiz – Erfahrungsaustausch, Fallbeispiele & Aktualitäten

Market Access Schweiz – Early Access: Strategien für zeitnahen Patientenzugang

Das Seminar bietet eine kompakte Orientierung über Einblicke in die BAG-Praxis, politische und rechtliche Updates zu Market Access sowie praxisnahe Fallbeispiele und einem offenen Austausch unter den Teilnehmenden.

Ergänzt wird das Seminar zusätzlich durch folgendes Schwerpunktthema:

Early Access: Strategien für zeitnahen Patientenzugang

- Optimierung von BAG Dossiereinreichungen mit Art. 71 a-d KVV – Opportunitäten und Risiken
- Early Dialogue – wann macht so ein Antrag Sinn, und wann nicht?
- Fallbesprechung

Ziel ist es, die strategischen Grundüberlegungen beim Aufsetzen von Early-Access-Modellen und deren Abstimmung aufeinander bis zur offiziellen Listung zu verstehen.

Market Access Schweiz – Erfahrungsaustausch, Fallbeispiele & Aktualitäten

Datum

Dienstag, 24. November 2026

Zeit

09.00 - 13.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Live Webinar

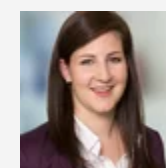
Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 540.- (für shqa Mitglieder)

CHF 790.- (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Patricia Zürcher

+41 41 500 07 87



Corinne Wild

+41 41 500 07 89

Fortbildungsziele

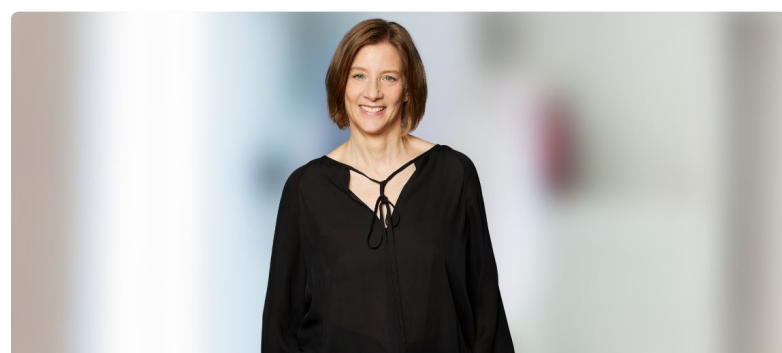
„Peer Exchange mit Wirkung“ – praxisnah, interaktiv und strategisch relevant für die Market Access Community.

Ziel ist es, den strukturierten Erfahrungsaustausch zu fördern, Fachwissen und Insights zu erweitern, praxisorientierte Lösungen zu erarbeiten. Das alles bietet die shqa als interaktives und flexibles Lernformat in diesem Seminar an. Durch die aktive Mitgestaltung durch die Teilnehmenden wird zudem die Netzwerkbildung über Unternehmensgrenzen hinweg unterstützt.

Zielgruppe

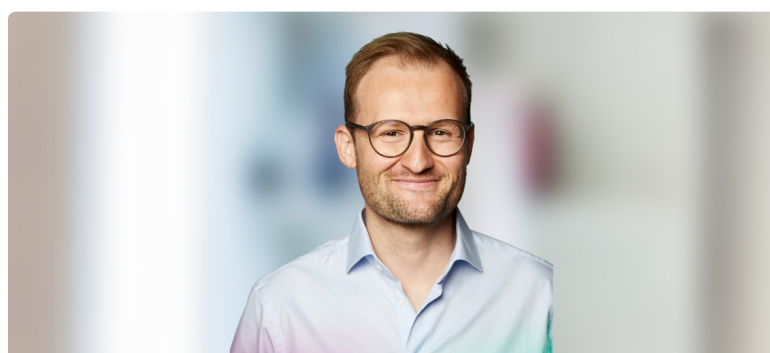
- Personen, die tiefere Einblicke in Schweizer Market Access benötigen
- Mitarbeitende mit Verantwortung für Preisverhandlungen, Dossiers und Stakeholdermanagement
- Teams, die Netzwerk und Best Practices für komplexe Herausforderungen suchen
- Market Access Professionals aus Pharma, Medtech und Versicherungen
- Pricing- und Health-Economics-Spezialist:innen
- Regulatory Affairs und Medical Affairs Mitarbeitende
- Führungskräfte, die strategische Entscheidungen im Market Access verantworten

Dozentinnen & Dozenten



Petra Erni Rauch

Consultant
SICOMed AG



Daniel Widrig

General Manager
Advisory Environment AG



Eva von Mühlönen

Head of Global Life Sciences Switzerland
Sidley Austin LLP

