

Market Access Schweiz – Erfahrungsaustausch, Fallbeispiele & Aktualitäten

Market Access Schweiz – Preismodelle und Kostenfolgenmodelle

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:

Preismodelle und Kostenfolgenmodelle

- Vertiefte Betrachtung über die Entstehungsgeschichte der Preis- und Kostenfolgenmodelle
- Aktuelle/künftige BAG Praxis – und deren rechtliche Würdigung
- Auswahl des richtigen Modells – Fallbesprechung
- Aktuelle politische Diskussion rundum Preis- und Kostenfolgenmodelle. Nächste Schritte

Ziel ist, das Verständnis über Preis- und Kostenfolgenmodelle und deren praktischen Implikationen für die Dossiereinreichung beim BAG zu vertiefen.

Market Access Erfahrungsaustausch neu im Abonnement buchbar

Buchen Sie die Market Access ERFA Tagungen im Abonnement zum vergünstigten Tarif (wählen Sie dafür die **Zahlung via Rechnung** aus):

2-er Abo: 2x Teilnahme im 2026 für CHF 1'000.- (für shqa Mitglieder)* / CHF 1'400.- (für Nichtmitglieder)*

*Rückerstattung bei Verhinderung der Teilnehmenden nicht möglich

Weitere Daten 2026:

- 24.11.2026, Early Access: Strategien für zeitnahen Patientenzugang, 09.00-13.30 Uhr, Online

Market Access Schweiz – Erfahrungsaustausch, Fallbeispiele & Aktualitäten

Datum

Mittwoch, 9. September 2026

Zeit

09.00 - 13.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

shqa

Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern

[Lageplan](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

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



Petra Erni Rauch
Consultant
SICOMed AG



Daniel Widrig
General Manager
Advisory Environment AG



Eva von Mühlengen
Head of Global Life Sciences Switzerland
Sidley Austin LLP