

Die Rolle des Medical Affairs Advisors

Einführung mit Case Studies



Medical-Affairs-Academy · Praxis-Seminar

- Einführung in Medical Affairs
- Rechtliche Hintergründe (HWG, PharmaKodex und IB)
- Abgrenzung und Verantwortlichkeiten
- MIR (Medical Information Request)
- Kommunikation HCP/Laien-Werbung
- Stakeholder Management
- Relevante Fallbeispiele

Referierende

Dr. Gerd Möller –Seminarleitung –
Sprecher des Fachbereichs Medical
Affairs bei der DGPharMed e.V.
Zürich

Bitra Foroghi, LL.M oec.
Rechtsanwältin
Kanzlei Dr. Fandrich
Bonn

Dr. Daniel Appel
Medical Director
Apontis Pharma
Neuss

Die Rolle des Medical Affairs Advisors

Programm – Tag 1 · Donnerstag, 24.09.2026

- 15:30 Uhr **Einführung und Grundlagen**
Dr. Gerd Möller
- Allgemeine Hintergründe zur Entstehung von Medical Affairs
 - Lokale und globale Organisationen
 - Welche Rolle hat Medical Affairs?
- 17:00 Uhr Ende 1. Seminartag
- 18:30 Uhr Gemeinsames Abendessen und Networking in der Heidelberger Altstadt

Programm – Tag 2 · Freitag, 25.09.2026

- 09:00 Uhr **Rechtliche Grundlagen (HWG, PharmaKodex und IB)** · Bitu Foroghi
- HWG, UWG, AMG und relevante Vorschriften
 - Kodicies
 - Die Rolle des Informationsbeauftragten
 - Dos and Don'ts für Medical Advisors
- 10:00 Uhr Kaffeepause
- 10:15 Uhr **Abgrenzung und Verantwortlichkeiten**
Dr. Gerd Möller
- Aufgaben des Medical Affairs Advisors im Alltag
 - Abgrenzung zum MSL (Liaison Manager) und Medical Marketing
- 11:15 Uhr **Interne Stakeholder und Schnittstellen**
Dr. Daniel Appel
- Fallbeispiele und Best Practice: Zusammenarbeit mit Zulassung, Klinische Forschung, Pharmakovigilanz, HEOR and Marketing
- 12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

- 13:30 Uhr **Medical Information Request (MIR)**
Dr. Daniel Appel

- Prozesse

- 14:00 Uhr **Kommunikation**

Dr. Daniel Appel

- Externe Kommunikationskanäle
- Besonderheiten in der Werbung
- Unterschiede HCP/Laien Angebote

- 14:30 Uhr Kaffeepause

- 14:45 Uhr **Stakeholder Management**

Dr. Gerd Möller

- HCP – Healthcare Professionals
- Advisory Boards und Fachgesellschaften
- Stakeholder Mapping
- PAG

- 16:00 Uhr Abschlussdiskussion

Seminarziel

Die Teilnehmenden erwerben ein fundiertes Verständnis der Rolle des Medical Affairs Advisors im pharmazeutischen Unternehmen – von historischen Hintergründen und organisatorischer Einbindung bis zu rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen (insbesondere HWG, UWG, AMG sowie PharmaKodex und die Rolle des Informationsbeauftragten).

Sie sind nach dem Seminar in der Lage,

- die Funktion und Verantwortlichkeiten des Medical Affairs Advisors klar von anderen Positionen abzugrenzen.
- typische Aufgaben im Arbeitsalltag sicher einzuordnen und rechtssicher zu bewerten.
- Dos and Don'ts in der internen und externen Kommunikation – insbesondere gegenüber HCPs und im Bereich Werbung – anzuwenden.
- Schnittstellen zu Zulassung, Klinischer Forschung, Pharmakovigilanz und Marketing anhand von Fallbeispielen praxisorientiert zu analysieren.
- ein strukturiertes Stakeholder-Management Mapping strategisch umzusetzen.

Das Seminar befähigt die Teilnehmenden, ihre Rolle im Spannungsfeld zwischen Medizin, Compliance und Unternehmenszielen praxisnah und rechtssicher auszuüben.

Zielgruppe

Wir wenden uns insbesondere an die Mitarbeitenden der Bereiche

- Medical Affairs
- Med.Wiss und F&E
- Informationsbeauftragte
- Medical Marketing/Professional Relations
- Klinische Forschung
- andere interessierte Fachbereiche wie Regulatory Affairs/Zulassung, Klinische Forschung oder Pharmakovigilanz/Arzneimittelsicherheit

Unsere Referierenden



Dr. Gerd Möller

Sprecher des Fachbereichs Medical Affairs bei der Deutschen Gesellschaft für Pharmazeutische Medizin (DGPharMed e. V.), Zürich

Dr. med. Gerd Möller ist erfahrener Medical-Affairs-Experte, Arzt und Gesundheitsökonom mit über 20 Jahren Führungserfahrung in der Pharmaindustrie. In Top-Positionen bei P&G, Amgen, Novartis und Daiichi Sankyo sowie als VP Medical Affairs Europe bei Syneos Health prägte er internationale Strategien und zahlreiche erfolgreiche Produktlaunches. Als Lehrbeauftragter, Autor und Vordenker steht er für herausragende Medical Excellence und den Aufbau leistungsstarker internationaler Teams.



Bitra Foroghi, LL.M. oec.

Rechtsanwältin, Kanzlei Dr. Fandrich, Bonn

Frau Foroghi ist in der Kanzlei Dr. Fandrich Rechtsanwältin im Gewerblichen Rechtsschutz tätig. Ihren Zugang zum „grünen Recht“ fand sie im Weiterbildungsstudiengang Wirtschaftsjurist an der Universität zu Köln. Zuvor arbeitete sie mehrere Jahre in einer spezialisierten Kanzlei. Sie berät umfassend im Wettbewerbs-, Heilmittelwerbe-, Urheber-, Presse-, Persönlichkeits- und Markenrecht und vertritt Mandanten, insbesondere im Gesundheitswesen, auch prozessual.



Dr. Daniel Appel

Medical Director, Apontis Pharma Deutschland, Neuss

Dr. Daniel Appel ist Medical Director der Apontis-PHARMA Deutschland und erfahrener Medical Affairs Leader mit über zehn Jahren Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie. Er steht für die strategische Weiterentwicklung von Medical Affairs sowie evidenzbasierte Kommunikation mit hoher Praxisrelevanz. Zuvor war er u.a. in leitenden Funktionen bei Johnson & Johnson Innovative Medicine tätig. Als promovierter Biologe verbindet er wissenschaftliche Expertise mit praxisnahen Impulsen für moderne Medical-Strategien.

Gute Gründe für Ihre Teilnahme

- Fundiertes Grundlagenwissen für Medical Affairs Mitarbeitende
- Viele Praxisbeispiele für Ihren Alltag
- Sie erhalten Hands-on Tipps für die rechtlichen Anforderungen
- Fundiertes Verständnis und mehr Handlungssicherheit im Umgang mit regulatorischen Anforderungen und der Rolle des Informationsbeauftragten
- Fähigkeit, typische Alltagssituationen rechtssicher und souverän zu bewerten
- Konkrete Orientierung zu Dos & Don'ts in der Kommunikation mit HCPs

Teil 2 der Medical Affairs Academy: Der Medical Affairs Manager 2.0 – Fortgeschritten

Vertiefen Sie Ihre Kompetenzen und erweitern Sie Ihr strategisches Know-how am 26. und 27.11.2026 in Heidelberg:

- Medical Affairs und KI – Chancen und Anwendung
- Compliance – Grenzfälle und typische Fallstricke
- Strategie – Entwicklung und Umsetzung des Medical Plans
- Zusammenarbeit mit HCPs, KOLs und External Affairs
- Case Study – Awarenesskampagnen: Dos & Don'ts

Jetzt kombinieren und profitieren: Bei Buchung von Teil 1 und 2 sichern Sie sich attraktive Sonderkonditionen!

► Dieses und weitere Seminar-Angebote finden Sie bei uns online unter www.akademie-heidelberg.de/online-seminare

Anmeldeformular

Die Rolle des Medical Affairs Advisors

Name
Vorname
Position
Firma
Straße/Nr.
PLZ/Ort
Telefon
E-Mail
Name der Assistenz
Datum/Unterschrift

Senden Sie Ihre Anmeldung bitte an: anmeldung@akademie-heidelberg.de

Termine und Seminarzeiten

Bitte gewünschtes Seminar ankreuzen:

- Rolle des Medical Affairs Advisors**
Do./Fr., 24./25. September 2026
Seminar-Nr. 26 09 PM101 W
- Der Medical Affairs Manager 2.0**
Do./Fr., 26./27. November 2026
Seminar-Nr. 26 11 PM102 W
Jeweils 15:30 – 17:00 und 09:00 – 16:00 Uhr

Teilnahmegebühr

1 Seminar: € 1.475,- (zzgl. gesetzl. USt)

Sondergebühren

Frühbucher: € 1.180,- (zzgl. gesetzl. USt)
bei Anmeldung bis zum 31. Juli 2026

2 Seminare: € 2.360,- (zzgl. gesetzl. USt)

Der Teilnahmebetrag beinhaltet jeweils Übernachtung, Mittagessen und Abendessen, Seminargetränke sowie die Dokumentation in digitaler Form.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es gelten unsere AGB vom 01.01.2010, die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden. Diese können Sie jederzeit auch auf unserer Website einsehen: www.akademie-heidelberg.de/agb

Veranstaltungsort

Qube Hotel Bahnstadt
Grüne Meile 21
69115 Heidelberg
Telefon 06221 / 639000
www.qube-hotel-heidelberg.de

Bitte berufen Sie sich bei der Zimmerreservierung stets auf die Sonderkonditionen des Abruflkontingents der AH Akademie für Fortbildung Heidelberg und beachten Sie, dass das Abruflkontingent vier Wochen vor dem Termin abläuft.



**AH AKADEMIE
HEIDELBERG**

AH Akademie für Fortbildung Heidelberg GmbH
Maaßstraße 32/1 · 69123 Heidelberg
Telefon 06221/65033-0
info@akademie-heidelberg.de
www.akademie-heidelberg.de