

Start ins Studium Stress lass nach: Auch Studenten brauchen einen sinnvollen Ausgleich zur Büffelei Seite 60
 Online Wie gut sind Sie, wenn es ans Verhandeln geht? Die Abendblatt-Serie „Das 1 x 1 des Verhandeln“ gibt Tipps Abendblatt.de/berufe-verhandeln

Von Termin zu Termin

Besuche bei Ärzten, Fahrerei, Gesundheitspolitik erklären – der **Job des Pharmaberaters** ist anstrengend. Erfolg zeigt sich am Verkauf über Apotheken

HANS-JÖRG MUNKE

„Als Pharmareferent ist man für den Arzt ein Scout im Informationsdschungel“, sagt Judith Kramer, Chefin der Marken- und Wissenschaftskommunikation bei der Pharmafirma Sanofi-Aventis. Das sei ein Job, der fachlich fordere und viel Verantwortung mit sich bringe. Die studierte Ernährungswissenschaftlerin arbeitet seit mehr als 30 Jahren in der Pharmabranche.

Sechs Jahre war sie im Vertrieb aktiv. „Ich möchte keine Minute missen. Das war eine Schule des Lebens und ein Adventskalender pur“, resümiert Kramer. Wenn man die Praxis eines Arztes betreue, wisse man nie, auf wen man treffe oder wie die Stimmung gerade sei. Man lerne, mit Menschen umzugehen und dabei auch sehr viel über sich selbst. „Der Erfolg der Arbeit bemisst sich unter anderem am Abverkauf der beworbenen Medikamente in den Apotheken des Gebiets“, erklärt Kramer. Die Zahlen liefere der Pharma-Dienstleister IMS. Das Unternehmen erfasse die Auslieferungen des Großhandels zu den einzelnen Apotheken.

Rund acht Termine absolvieren Pharmareferenten pro Tag

„Abhängig von der Gebietsgröße und den zu vermarktenden Medikamenten absolvieren unsere Pharmaberater etwa acht Termine pro Tag“, erklärt Torsten Boethin, Vertriebsleiter der Rottapharm Madaus GmbH und Chef von mehr als 100 Außendienstlern. „Rund 200 Arbeitstage sind sie bei Ärzten, mehr als die Hälfte der Zeit entfällt an diesen Tagen allerdings auf Autofahrten und Wartezeiten.“ Natürlich versuche man, Termine bei den Ärzten zu machen, aber man störe den regulären Ablauf in den Praxen und werde deshalb oft dazwischengeschoben, wenn es dem Arzt gerade passe. Neben der Zeit im Außendienst entfielen noch 20 bis 30 Arbeitstage pro Jahr auf Büroarbeiten und Schulung, sagt Boethin.

Die Einteilung der Gebiete nehmen Pharmafirmen abhängig von Medikament und Zielgruppe vor. „Bei unseren Produkten für Orthopäden und Allgemeinmediziner haben wir die Bundesrepublik in 45 Gebiete aufgeteilt, bei Medikamenten für Urologen und Gynäkologen sind es 35 Gebiete, 20 bei Substanzen, die rezeptfrei über Apotheken vermarktet werden“, erläutert Vertriebsleiter Boethin. Jedes Gebiet werde von einem Berater betreut.

Reiz und Fluch des Berufes liegen dicht beieinander: Pharmareferenten sind Manager des eigenen Gebietes und des eigenen Erfolges. Dienstwagen, Handy, PC und Navigationssystem werden zwar vom Unternehmen gestellt, Organisationstalent und Selbstdisziplin



müssen die Pharmaberater aber selbst mitbringen. Es geht für sie darum, zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Produkten den richtigen Arzt zu besuchen. Nicht jedes Gespräch wird ein Erfolg.

Bedingt durch den zunehmenden Kostendruck im Gesundheitswesen ist das klassische Berufsbild des Pharmareferenten dabei, sich zu verändern. Ging es früher hauptsächlich darum, Informationen der Pharmaunternehmen an Ärzte und Apotheker weiterzugeben, sind Pharmaberater heute gefordert, zusätzlich komplexe wirtschaftliche und gesundheitspolitische Zusammenhänge zu vermitteln. Das liegt daran, dass immer mehr Ärzte in Netzwerken oder medizinischen Versorgungszentren organisiert sind, die von einem Management geführt werden, das auch die Behandlungsleitlinien bestimmt. Statt der Ärzte ist das Management der Ansprechpartner.

Die klassische Ausbildung zum Pharmareferenten gilt in der Branche aber immer noch als gute Basis. Danach sollten sich die Berater weiter qualifizieren. An der Fachhochschule Hannover zum Beispiel wird das nach eigenen Angaben bundesweit einzigartige Weiterbildungsstudium zum „Health Manager Pharma“ angeboten. In 13 Mona-

ten werden dort Gesundheitspolitik, -ökonomie, BWL und juristische Themen gelehrt.

Das sich das Berufsbild verändert, bestätigt auch der Sprecher des Bundesverbandes der Pharmazeutischen Industrie (BPI) Joachim Odenbach: „Der Arbeitsmarkt für Pharmaberater alter Schule wird kleiner, weil sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändert haben.“ Im Rahmen von Rabattverträgen mit Herstellern legen Krankenkassen jetzt zentral fest, welche Generika (Anm. der Red.: wirkstoffgleiche Kopien von nicht mehr patentgeschützten Medikamenten) erstattet werden.

Einige Zeitarbeitsfirmen sind auf Verleih von Pharmaberatern spezialisiert

Das reduziert die Entscheidungskompetenz der Ärzte, da die Auswahl der Generika durch die Apotheker im Einklang mit den Rabattverträgen erfolgt. Als Ansprechpartner verlieren Ärzte für Pharmafirmen damit an Bedeutung. Statt eigene Außendienstler zu unterhalten, greifen Pharmaunternehmen deshalb vermehrt projektbezogen auf Personaldienstleister zurück.

Unternehmen wie zum Beispiel die Beratung Marvecs und der Dienstleister Quintiles bieten Leih-Außendienstler an. „Bekommen wir Zulassungen für neue

Medikamente und benötigen temporär fachlichen Sachverstand, buchen wir dort Personal“, sagt Judith Kramer von Sanofi-Aventis. Für qualifizierte Zeitarbeiter bestünden allerdings durchaus gute Übernahmechancen.

Über die Tätigkeit als Pharmaberater den Einstieg in die Branche zu finden sei noch immer sehr lohnend, weil man Teil einer innovativen und zu-

kunftsweisenden Branche sei, findet fachlichen Sachverstand, buchen wir dort Personal“, sagt Judith Kramer von Sanofi-Aventis. Für qualifizierte Zeitarbeiter bestünden allerdings durchaus gute Übernahmechancen.

Der Einstieg in den pharmazeutischen Außendienst

Pharmareferenten beziehungsweise Pharmaberater sind das Bindeglied zwischen Hersteller und anwendenden Ärzten, die sie über Arzneimittel informieren. Nach Aussage der Kassenärztlichen Vereinigung Hessen liegt ihre Zahl in Deutschland bei 20 000.

Der Weg in den pharmazeutischen Außendienst kann direkt oder über die Fortbildung zum

staatlich geprüften Pharmareferenten erfolgen. Der direkte Weg steht Akademikern mit medizinischem/naturwissenschaftlichem Hintergrund offen.

Andere Interessenten müssen eine sechsmonatige Fortbildung zum „Geprüften Pharmareferenten“ absolvieren. Sie wird in Pharmaunternehmen oder privaten Pharmaschulen in Zusammenarbeit mit

der örtlichen Industrie- und Handelskammer (IHK) durchgeführt. Voraussetzung ist eine Berufsausbildung oder Berufspraxis im Labor, im medizinischen Bereich oder im Bereich Handel, Vertrieb, Pharmaindustrie. Die Prüfung wird vor der IHK abgelegt.

Im Job folgen dann interne Produktschulungen der jeweiligen Pharmafirmen. (HN)

BUCH DER WOCHE

Führungsstark im Wandel

MARK HÜBNER-WEINHOLD

Inhalt: ●●●●●

Was uns hierher gebracht hat, wird uns nicht weiter bringen. Diese Erkenntnis treibt Organisationen zu Veränderungsprojekten. Solche Change-Prozesse werden zwar vom Top-Management beschlossen, doch umgesetzt werden sie von den Führungskräften der mittleren Ebenen und ihren Teams. Alexander Groth legt mit seinem Buch „Führungsstark im Wandel“ einen kompakten Leitfadens vor, wie das mittlere Management ein Change-Projekt glaubwürdig vertritt und überzeugend kommuniziert, die Mitarbeiter motiviert, die Veränderungen mitzutragen und umzusetzen, und korrekt mit den Verlierern des Wandels umgeht. In zehn Kapiteln beantwortet Groth die zehn wichtigsten praktischen Fragen zum professionellen Umgang mit den zunehmenden Change-Anforderungen.

Präsentation: ●●●●●

Brillant! Alexander Groth erspart dem Leser die üblichen Theoriegebäude zum Thema Change und kommt gleich handfest zur Sache. Seine Beispiele sind einprägsam und aus dem Leben gegriffen, die Sprache klar und schnörkellos. Clevere Grafiken, Übersichten, Hervorhebungen, knackige Kapitelzusammenfassungen, pfiffige Cartoons und ein detailliertes Workshop-Konzept sorgen für optimalen Nutzwert.

Praxiswert: ●●●●●

Wie schon mit seinem Ratgeber „Führungsstark in alle Richtungen“ gelingt es Autor Alexander Groth auch mit diesem neuen Buch, die Zielgruppe des mittleren Managements mit einem Universalwerkzeug auszurüsten. „Führungsstark im Wandel“ ist das Schweizermesser für alle, die Change-Projekte umsetzen müssen – hochwertig, praktisch und schnell zur Hand. Die Lektüre ersetzt locker mehrtägige Seminare.

Verlosung: Vom Buch der Woche verlost das Abendblatt fünf Exemplare. Und so sind Sie dabei: Wählen Sie unsere Gewinnhotline (01378) 40 34 67 (50 Cent pro Anruf aus dem Festnetz) und geben Sie das Stichwort „Führungsstark“ an. Oder schreiben Sie eine Postkarte an: Hamburger Abendblatt, Beruf & Erfolg, Stichwort „Führungsstark“, 20644 Hamburg. Teilnahmechluss ist der 8. März (Anruf und Poststempel). Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



„Führungsstark im Wandel“ von Alexander Groth. Erschienen im Campus Verlag, 224 Seiten, 24,90 Euro

Was macht eigentlich ...

... ein Bioverfahrenstechniker? Der Allrounder kann ebenso Bakterien züchten wie Anlagen planen

BIRTE SCHMIDT

„Wie kann ich Biologie studieren und trotzdem Geld verdienen?“ Diese Frage stellte sich Arne Klink vor fünf Jahren. Heute studiert er im 9. Semester Verfahrenstechnik an der Technischen Uni Hamburg-Harburg. Bio ist nur Wahlpflichtfach, der überwiegende Teil des Studiums besteht aus Mathe, Physik, Chemie und Technik. „Wir Verfahrenstechniker sind die Schnittstelle zu allen anderen Ingenieuren. Wir können Bakterien züchten, haben aber auch Ahnung von Konstruktion, Elektrotechnik, Maschinenbau“, sagt Klink.

Ernst A. Sanders, Professor für Bioverfahrenstechnik an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften (HAW) in Hamburg, holt weiter aus. „Kaum einer weiß, dass mit dem steigenden Käseverbrauch und dem sinkenden Kalbfleischverzehr immer mehr Labferment gentechnisch erzeugt werden muss“, erzählt er. Um anstelle der natürlichen Enzyme biotechnologische zu produzieren, bedürfe es vieler Fachleute, etwa Mikrobiologen, Bioinformatiker, Elektrotechniker, Maschinenbauer ... Sanders kann die Liste anscheinend endlos fortsetzen.

Da brauche es einen, der den Überblick behält. „Das ist der Bioverfahrenstechniker“, sagt der Professor. Dieser habe zwar keine Detailkenntnis der einzelnen Fachbereiche, aber das notwendige Wissen aus den relevanten Be-

reichen wie der Mikrobiologie und der Biochemie. „Ein Bioverfahrenstechniker muss Flüssigkeitsströme berechnen können, er muss den Maschinenbauer verstehen und den Informatiker, der die Steuerungstechnik programmiert, er muss eine große Anlage planen und auch Wärme- und Stoffbilanzen aufstellen können“, fasst Sanders zusammen.

Bioverfahrenstechniker arbeiten unter anderem in der Entsorgung und Reinigung von Abfällen, in der Wasseraufbereitung oder in der Produktion von Lebensmitteln und Pharmazeutika. Wer diesen Beruf ergreifen will, hat die Qual der Wahl. Denn wo ein Absolvent später einen Job bekommt, hängt stark vom Forschungsschwerpunkt seiner Uni ab. Während an der HAW der Studi-

engang zwar Biotechnologie heißt, aber eine bioverfahrenstechnische Ausrichtung hat, nennt er sich an der TU Verfahrenstechnik und ist klar ingenieurwissenschaftlich ausgerichtet.

„Deshalb rate ich angehenden Studierenden, sich vor der Einschreibung genau zu informieren, welche Vertiefungsfächer es an der jeweiligen Uni gibt, welche Schwerpunkte sie in der Forschung hat und welche Kontakte es zu Unternehmen gibt“, sagt Rüdiger John, selbstständiger Bioverfahrenstechniker. Er selber fand seinen Einstieg nach dem Hauptschulabschluss über eine Ausbildung zum Chemiefacharbeiter, holte sein Fachabi nach, um dann Anlagen- und Verfahrenstechnik zu studieren. „Ein Studium ist für den Beruf unbedingt notwendig“, sagt er.

„Ich würde Biotechnologie studieren und mich später spezialisieren, weil der Markt auf diese Weise größer ist“, rät Paul Scherer, ebenfalls Professor an der HAW. Der Branche prognostiziert er eine gute Zukunft, auch wenn Bioverfahrenstechnik weiterhin eine Nische sei: „Die Biotechnik beschäftigt knapp 30 000 Leute, davon gehören nur etwa zehn Prozent zur Bioverfahrenstechnik“, sagt er. „In der Konstruktion und Planung besteht derzeit ein Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften, und die Studentenzahlen sind gering. Die Leute werden händeringend gesucht, weil sie Anlagen konstruieren können, die sonst keiner bauen kann.“

Perspektiven

Einsatzmöglichkeiten für Bioverfahrenstechniker sind vielfältig: Sie können in der chemischen Industrie arbeiten, in der Abfallentsorgung oder der Kosmetik- und Lebensmittelindustrie. Neu und zukunftsreich ist der Bereich der Neuen Energien. Laut Tarifvertrag verdienen Bioverfahrenstechniker im öffentlichen Dienst zwischen 2970 Euro und 4721 Euro. (bdt)

ANZEIGE

KOMPASS



Eine Scheibe Wiedeking, bitte

EIN KOMMENTAR VON JON CHRISTOPH BERNDT

„Wer im Berufsleben eine schlimme Niederlage erleidet, die weiß Gott keine „Erfahrung“ mehr ist, lernt sich auf einmal ganz neu kennen. Die Leidfragen: Wer hält zu mir, was lerne ich daraus, wie wird mein Leben wieder schön? Je gefestigter die Persönlichkeit, je geerdeter der Umgang mit den Mitmenschen, je feiner die Antennen des Gescheiterten, desto gestärkter geht er bald aus der Situation hervor.“

Wendelin Wiedeking ist eine solche Rosennatur. Volkswagen wollte er als Chef von Porsche einmal übernehmen, und davon blieb vor allem ein Ermittlungsverfahren wegen Kursmanipulation, das nun mühsam eingestellt wurde. (Dafür gibt es jetzt ein neues – wegen des Verdachts auf Untreue.) Da ist es gut, wenn man so nahbar ist wie Wiedeking, eingebunden in ein funktionierendes Zuhause und gesegnet mit wahren Freunden: „Die wenige Zeit, die ich tatsächlich nach der Arbeit habe, möchte ich in meinem privaten Umfeld verbringen.“

Zum Nachmachen schön ist das. Gefestigt, geerdet, feinantennig erscheint Wiedeking uns, auch nach der größten Niederlage. Jemand wie Hans-Olaf Henkel ist bass erstaunt: „Ich habe ihn als umgänglichen, angenehmen Menschen empfunden, der sich manchmal selbst am Ohr zupfen musste, um wirklich zu glauben, dass er das alles geschafft hat.“

Das es Leute wie Herrn Wiedeking gibt; nicht nur noch, sondern vor allen Dingen wieder! Angesichts der bewussten Wertschätzung dessen, was wirklich wichtig ist im Leben, gerät bei ihm die stolze Abfindung von Porsche zur angenehmen Nebenbache. Er bleibt immer der Münsterländer Wendelin. Das erhält ihn uns so vorbildhaft. Ihm erhält es die Fähigkeit, sich nach dem Sturz schnell aufzurappeln und die Hosenbeine auszuklopfen: Weiterleben im so lebenswerten Windschatten von Familie und Freunden. Und vielleicht was machen mit sympathischen Pizza-Unternehmern in München, man wird sehen. Wer nun etwas Bewunderung verspürt, schneide sich bitte seine Scheibe Wiedeking ab. Er gibt bestimmt gern.

Jon Christoph Berndt ist Markenexperte, Management-Trainer und Keynote-Speaker. Im Internet unter www.human-branding.de

WER VERDIENT WIE VIEL? Forschung und Entwicklung in der Pharmaindustrie

Jahresbrutto, ohne Personalverantwortung				
Gesamt	Unteres Quartil*	Median**	Oberes Quartil	
	49020	60169	74735	
Frauen	46373	55992	69200	
Männer	52845	63560	79850	
Nach Alter				
25 Jahre	33509	37918	43671	
35 Jahre	50306	58392	69275	
45 Jahre	64575	77883	93691	
Nach Unternehmensgröße				
Bis 100 Mitarbeiter	43051	49387	60000	
101–1000	48328	59940	70371	
>1000	53864	65668	81327	

* Quartil = Ober- oder unterhalb dieses Wertes verdienen nur noch 25 % besser oder schlechter.
 ** Median = 50 % verdienen mehr, 50 % weniger
 PERSONALMARKT