

# Der Referent wird zum Berater

Der Außendienst hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt: Der Pharmareferent entwickelt sich zunehmend weg vom reinen Verkäufer hin zum Informationsdienstleister. Gesucht werden Spezialisten, die gute Kontakte zu den Zielgruppen mitbringen.

VON KATRIN WENZLER

Für die niedergelassenen Ärzte, die klassische Zielgruppe des Pharmaaußendienstes, ist der Pharmareferent nach wie vor ein gemessener Ansprechpartner. Das belegen zahlreiche Studien, die in den vergangenen Jahren zum Thema veröffentlicht wurden, wie etwa die „Trendstudie Pharmaberater 2008“ des MKM Marketinginstituts in Lengries oder die Studie „Der Pharmareferent in der Bewertung der Vertragsärzteschaft“ der Brendan-Schmittmann-Stiftung. Danach fühlen sich viele Ärzte zunehmend von einer Flut von Informationen überrollt und erwarten von den Pharmareferenten konkrete Hilfestellung. Dabei stehen für die Ärzte drei Themen im Fokus: Sie wollen mehr über die Eigenschaften der vorgestellten Produkte erfahren, gleichzeitig aber auch sachliche Informationen über Konkurrenzprodukte erhalten. Dass die Pharmaunternehmen diesen Bedarf erkannt haben, spiegelt sich in den Ergebnissen der Umfragen wider: Immerhin 84,5 Prozent der teilnehmenden Ärzte fühlten ihr Informationsbedürfnis durch den Pharmareferenten zufriedengestellt.

Diese Entwicklung begann vor rund zehn Jahren. Ende der Neunziger setzten

Pharmaunternehmen immer öfter auf die Unterstützung externer Dienstleistungsunternehmen. Damals stand in den Anforderungsprofilen noch das verkäuferische Talent des Mitarbeiters eindeutig im Vordergrund. Das änderte sich mit der zunehmenden Bedeutung von Facharzt-außendienstlinien, mit denen etwa Pädiater oder Gynäkologen ganz gezielt adressiert wurden. Es reichte nicht mehr aus, Mitarbeiter einzustellen, schnell auf ein bestimmtes Medikament zu schulen und dann zu den Ärzten zu schicken. Das hatte Folgen für die Anforderungsprofile: Bewerber mit einem abgeschlossenen Hochschulstudium oder einer mindestens zweijährigen Berufserfahrung haben besonders gute Chancen.

Der Trend zum Spezialisten gilt dabei auch für die Hersteller von Generika, die in der Vergangenheit oft auf Neueinsteiger gesetzt hatten. Hier werden Spezialisten gesucht, die vor allem gute Kontakte in die Zielgruppen wie etwa Apotheken mitbringen. Denn auch bei den Generika-Unternehmen stehen vermehrt erklärungsbedürftige Produkte im Fokus, etwa aus dem Bereich „Biosimilars“.

## Gesundheitspolitische Referenten

Mit dem Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der Gesetzlichen Kranken-

versicherung (GKV-WSG) hat sich die klassische Vertriebslandschaft endgültig geändert. Zum einen öffnete das Gesetz den Rahmen für Direktverträge zwischen den Gesetzlichen Krankenkassen (GKV) und der pharmazeutischen Industrie. Zum anderen wurde damit der Einfluss der Ärzte auf die Arzneimitteltherapie deutlich beschnitten. Damit entstanden aber auch völlig neue Anforderungen, die von einem klassischen Pharmareferenten kaum noch abgedeckt werden konnten. So werden heute beispielsweise Key Account gesucht, die Medizinische Versorgungszentren besuchen und gezielt beraten können. Daneben wird es aber auch Contract Manager geben, die direkt mit den Kostenträgern sprechen können und über ein entsprechendes Hintergrundwissen verfügen, das die gesamten gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen einschließt. In der Apotheke schließlich stellt sich die Herausforderung, das Apothekenteam entsprechend zu schulen. All diese neuen Berufsbilder im Pharmaaußendienst verlangen weit mehr als bloßes Produktwissen.

## Trend zum Outsourcing nimmt zu

Die zunehmenden Anforderungen sind sicher ein Grund, warum der Einsatz ex-

terner Teams für die Pharmaindustrie immer attraktiver geworden ist. Denn oftmals waren die Mitarbeiter dieser Teams innerhalb weniger Jahre mit ganz unterschiedlichen Produkten befasst und konnten sich so ein breites Know how aufbauen. So stieg der Anteil der externen Dienstleistungsunternehmen am gesamten Außendienst in den vergangenen Jahren stetig an. 2010 waren bereits rund 25 Prozent aller Außendienstmitarbeiter bei einem Dienstleister beschäftigt, gegenüber rund 10 Prozent im Jahre 2003 – Tendenz weiter steigend. Die gewachsene Bedeutung der Dienstleistungsunternehmen zeigt sich auch direkt im Arbeitsmarkt: Haben sich vor Jahren in erster Linie Berufseinsteiger bei einem Pharmadienstleister beworben, welche diese Tätigkeit vor allem als Sprungbrett für eine Festanstellung bei einem Pharmaunternehmen gesehen haben, hat sich dies heute fast umgekehrt. Die Mehrzahl der Bewerber setzt auf eine langfristige Anstellung beim Dienstleistungsunternehmen. ■

Katrin Wenzler, Geschäftsführerin Marvecs GmbH, Ulm

## T5 JOBMESSE IN STUTT GART

23. März 2011, 10 bis 16 Uhr

**Veranstaltungsort**  
Haus der Wirtschaft  
Willi-Bleicher-Straße 19  
70174 Stuttgart

### Aussteller in Stuttgart

Astellas Pharma, Berlin-Chemie, Bionorica, Biopro, Bosch, Contact Singapore, Dentsply Detrey, Frankfurt School of Finance & Management, Heel, Maquet, Marvecs, MKM Co-Pharma, Octapharma, Pharmexx, PPD, Quintiles, ratiopharm, Rentschler Biotechnologie, Sanofi-Aventis, selxpert, Siemens, Vetter, Weleda, Zeiss.

Stellenangebote der Stuttgarter Aussteller und anderer Unternehmen finden Sie in der T5 JobBörse!

**Die nächsten T5 JobMessen**  
7. Juni 2011 in Berlin  
15. November 2011 in München

### Zielgruppen

Die T5 JobMessen richten sich insbesondere an Absolventen, Doktoranden und Berufserfahrene – vor allem an Naturwissenschaftler, Pharmazeuten, Chemiker, Biologen, Biotechnologen, Mediziner, Pharmazie-, Chemie-, Biotechnologieingenieure, Informatiker, Medizinprodukteberater, Pharma- und Klinikreferenten.

### Hinweise

Die T5 JobMessen sind geschlossene Veranstaltungen. Der Eintritt ist kostenlos, aber ausschließlich auf Bewerber beschränkt. Das Online-Anmeldeformular finden Sie auf den Messeseiten unter [www.t5-futures.de](http://www.t5-futures.de).

## Reizvolle Gestaltungsaufgabe bei führendem Healthcare-Konzern

Wir sind die selbständige Tochter eines der führenden Healthcare-Unternehmen in Deutschland. Unsere Muttergesellschaft erwirtschaftet einen Jahresumsatz von knapp € 2 Mrd., zu dem wir mit ca. 500 Mitarbeiter/innen einen Anteil im zweistelligen € Mio.-Bereich beisteuern. Unsere hoch qualifizierten, engagierten Mitarbeiter/innen sowie hohe Flexibilität in unseren Prozessen bei höchstmöglicher Qualität sind unsere entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Zur verantwortlichen Mitgestaltung unserer ambitionierten Wachstumsziele suchen wir eine erfahrene Führungspersönlichkeit (m/w) als

### Geschäftsführer/in mit Verantwortung für die Bereiche Finanzen, Personal und Service

#### Unser Angebot:

- Sicherstellung der Durchführung administrativer Aufgaben im Unternehmen: Finanz- und Rechnungswesen, Personaladministration einschließlich -abrechnung, Versicherungswesen und Vertragsmanagement
- Erstellen der Finanz-, Personal- und Investitionsplanung
- Erarbeitung des optimalen Finanzierungsmix für geplante Investitionen und Verhandlungsführung bei den Banken
- Aufbau eines Personalmanagementsystems einschließlich der Festlegung der Gehaltspolitik
- Weitreichende Gestaltungsspielräume beim Ausbau des Unternehmens
- Ein der Position angemessenes Vergütungspaket

#### Ihr Profil:

- Erfahrung in der strategischen Ausrichtung von Unternehmen vergleichbarer Größe und Branche
- Nachweisbare Erfahrung bei der Entwicklung von Kooperationsprojekten mit anderen Leistungsanbietern des Gesundheitswesens
- Mehrjährige Berufserfahrung im Gesundheitswesen in leitender Funktion
- Umfassende praktische Kenntnisse von administrativen und medizinischen Prozessen in Krankenhäusern
- Durchsetzungsvermögen, Problem- und Konfliktlösungskompetenz
- Kaufmännisches Studium oder 2. Juristisches Staatsexamen mit wirtschaftsrechtlicher Ausrichtung

Sollten Sie sich in diesem anspruchsvollen Profil erkennen, setzen Sie sich bitte mit aussagefähigen Unterlagen unter der Kennziffer PS-52-2011 mit dem von uns beauftragten Institut, auch per E-Mail ([office@infos-lachhammer.de](mailto:office@infos-lachhammer.de)), in Verbindung. Evtl. Vorauftrag wird Ihnen Herr Prof. Dr. Lachhammer gerne telefonisch unter der Nummer: 089-929281-333 beantworten. Wir garantieren Ihnen eine absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Kontaktaufnahme.

**infos – Institut für Organisationsforschung und Systementwicklung,**  
**Prof. Dr. Hannes Lachhammer, Richard-Strauss-Str. 71, 81679 München**



**Perspektiven für  
gesunden Fortschritt.**

**Sales Representatives (m/w)  
Herz-Kreislauf/Diabetes,  
Neurologie/Psychiatrie,  
Immunologie,  
Onkologie,  
Virologie**

## Bristol-Myers Squibb

Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, innovative Medikamente zu erforschen, zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, um Patienten dabei zu helfen, schwere Erkrankungen zu überwinden.

### Wie wir das schaffen?

Als BioPharma-Unternehmen setzen wir auf eine zukunftsorientierte Innovationsstrategie. Unsere leistungsfähige Produktentwicklung ergänzen wir durch strategische Allianzen, Partnerschaften und ausgewählte Akquisitionen. Unsere Forschungs-Pipeline ist bestens gefüllt. Das macht uns erfolgreich: Mit mehr als 18,8 Mrd. US \$ Konzernumsatz (2009) gehören wir zu den größten Pharmakonzernen weltweit. Dazu tragen maßgeblich unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen durch ihr verantwortliches, unternehmerisches Handeln bei. Dafür bieten wir ein attraktives Vergütungssystem, weit überdurchschnittliche Zusatzleistungen, vielfältige Trainings- und Entwicklungsmöglichkeiten im In- und Ausland und nicht zuletzt unser Engagement zur Vereinbarkeit von Berufs- und Familienleben.

Als **Sales Representative (m/w)** sind Sie verantwortlich für die Betreuung und Beratung von niedergelassenen Fachärzten und Fachärztinnen in Kliniken. Darüber hinaus besuchen Sie Klinik- und Versorgungspapotheken sowie öffentliche Apotheken in Ihrem Gebiet. Sie beobachten und analysieren den Markt und reagieren umgehend durch die Anpassung Ihres Gebietsvertriebsplans. Zudem sind Sie für die Organisation, Einladung und Durchführung von regionalen Fortbildungsveranstaltungen in Ihrem Gebiet verantwortlich. Auch übernehmen Sie gegebenenfalls Standdienst und Kundenbetreuungen auf nationalen und internationalen Fortbildungsveranstaltungen und Kongressen.

### Für die folgenden Indikationsbereiche betreuen Sie jeweils eines der aufgeführten Gebiete:

#### Herz-Kreislauf/Diabetes

- Hamburg
- Lüneburg, Celle, Nienburg, Langenhagen
- Potsdam, Brandenburg, Havel, Jüterbog
- Berlin
- Mettmann, Wuppertal, Solingen, Remscheid
- Pirmasens, Zweibrücken, Kaiserslautern

- Gießen, Marburg, Frankenberg, Wetzlar
- Limburg, Bad Homburg, Eschborn
- Wiesbaden, Rüsselsheim, Bad Schwalbach
- Bamberg, Schweinfurt, Bad Kissingen
- Memmingen, Kaufbeuren, Kempten
- Augsburg, Dachau, Landsberg

#### Neurologie/Psychiatrie

- Lippstadt, Paderborn, Gütersloh
- Köln, Overath, Waldbröl, Siegburg
- Herrenberg, Calw, Baden-Baden, Rastatt
- Landshut, Freising, Haar, Ebersberg, Bad Aibling
- München, Gauting, Bad Tölz
- Augsburg, Garmisch-Partenkirchen, Kempten

#### Virologie

- HIV
- Köln, Bonn, Trier, Paderborn

#### Hepatology

- Berlin, Cottbus, Leipzig, Dresden, Chemnitz
- Mannheim, Karlsruhe, Heidelberg, Mainz

#### Immunologie

- Bremen, Bremerhaven, Emden, Nordhorn
- Hamburg, Schleswig-Holstein
- München, Augsburg, Rosenheim, Passau

#### Onkologie

- Dermatologische-Onkologie
- Hamburg, Kiel, Hannover, Göttingen, Osnabrück
- Regensburg, Nürnberg, Frankfurt, Kassel, Passau
- München, Stuttgart, Heidelberg, Freiburg

#### Hämatologie

- Bremen, Bremerhaven, Hamburg-Süd, Celle

Sie bringen ein naturwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches Studium mit Pharmareferentenausbildung und idealerweise erster Berufserfahrung als Pharmaberater/-referent nach § 75 AMG in der entsprechenden Indikation mit. Gute Englisch- und sehr gute PC-Kenntnisse runden Ihr Profil ab. Sie nutzen Ihr kommunikatives Talent, denken konstruktiv und strategisch, um neue Kundenkontakte aufzubauen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Mit Ihrer gut organisierten, eigenverantwortlichen und teamorientierten Arbeitsweise überzeugen Sie Ihre Gesprächspartner und tragen damit zur Erreichung der gemeinsamen Ziele innerhalb der Region bei. Der Umgang mit modernen Kommunikationstechnologien ist für Sie selbstverständlich. Sie sind räumlich mobil, flexibel und bringen das Potenzial und die Bereitschaft zur Übernahme zukünftiger Führungsaufgaben im Marketing und/oder Vertrieb mit.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich bitte ausschließlich online über unsere Homepage: [www.b-ms.de](http://www.b-ms.de)

Bristol-Myers Squibb, GmbH & Co. KGaA, Arnulfstraße 29, 80636 München

Herz-Kreislauf/Diabetes

Onkologie

Immunologie

Virologie

Neurologie/Psychiatrie

Hepatology

### Universitätsklinikum Essen

Anstalt des öffentlichen Rechts  
Der Vorsitzende des Aufsichtsrates



Universitätsklinikum Essen

Als eine der führenden universitären Kliniken der Maximalversorgung mit stabiler Ertrags- und Finanzlage betreuen wir mit über 5.300 Beschäftigten sowie rund 26 Kliniken und 21 Instituten mit einer Kapazität von 1.291 Betten 45.000 stationäre und über 150.000 ambulante Patienten. Das breite Angebot an interdisziplinärer Krankenversorgung, Forschung und Lehre hat dem Universitätsklinikum Essen hohes internationales Ansehen in zahlreichen Disziplinen eingebracht. Am Universitätsklinikum Essen werden die drei Forschungsschwerpunkte Herz-Kreislauf, Onkologie und Transplantation besonders gefördert.

Zur Ergänzung des Vorstandsteams ist die Position der/des hauptamtlichen

## Kaufmännischen Direktors/-in

zu besetzen.

Als Kaufmännische/r Direktor/in sind Sie Teil des fünfköpfigen Vorstandsgremiums und verantworten in dieser Funktion die kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Leitung des Klinikums. Neben der Führung und Entwicklung des kaufmännischen Ressorts sind Sie verantwortlich für die wirtschaftliche Weiterentwicklung des Universitätsklinikums sowie die Implementierung eines ertragsorientierten Wachstums unter Berücksichtigung der Belange der Krankenversorgung und der Interessen von Forschung und Lehre in enger Zusammenarbeit mit der Universität Duisburg-Essen. Die Führungsaufgaben für das Klinikum nehmen Sie in enger Abstimmung mit dem Vorstandsvorsitzenden / Ärztlichen Direktor wahr.

Nach dem Abschluss eines wirtschafts- oder rechtswissenschaftlichen Studiums verfügen Sie über mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Gesundheitsbereich und einen erfolgreichen Werdegang in kaufmännischen Aufgaben bzw. Leitungsfunktionen größerer operativer Einheiten. Ihr bisheriger beruflicher Werdegang soll erkennen lassen, dass Sie entweder bereits Erfahrungen in der Leitung eines Universitätsklinikums oder Klinikums der Maximalversorgung besitzen oder aufgrund Ihrer bisherigen Erfahrungen eine sehr zügige Einarbeitung mit Unterstützung einer hochqualifizierten Führungsmannschaft in eine solche Aufgabe erwarten lassen. Gesucht wird eine Persönlichkeit, die als Teil eines leistungsstarken Vorstandsteams der Institution ein hochwertiges Profil für die Zukunft geben kann. Neben nachgewiesenen strategischen Kompetenzen sind dafür Führungs- und Entscheidungsfähigkeit ebenso erforderlich wie die Fähigkeit und Bereitschaft zur transparenten Kommunikation und sachorientierten Abstimmung über Schnittstellen hinweg.

Im Interesse der beruflichen Gleichstellung werden Frauen besonders um ihre Bewerbung gebeten. Schwerbehinderte Bewerberinnen/ Bewerber werden bei gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.

Für Fragen steht Ihnen gerne Frau Dr. Alin Adomeit unter Tel: 069 63396 180 zur Verfügung.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an:

Egon Zehnder International GmbH

Frau Dr. Alin Adomeit  
[Alin.Adomeit@ezi.net](mailto:Alin.Adomeit@ezi.net)  
Arndtstraße 15  
60325 Frankfurt

Tel: 069 63396 180

<http://www.egonzehnder.com>