

## Pharmareferenten

### Quer einsteigen, steil aufsteigen

Von Karin Leppin



Frankfurter Allgemeine  
hochschulanzeige

**Die Pharmabranche setzt bei ihrer Suche nach Außendienstlern jetzt vermehrt auf Quereinsteiger, zum Beispiel Lehrer oder Sportwissenschaftler. Doch wie gelingt der Umstieg, klappt der Einstieg, und wie ist es um den Aufstieg bestellt?**

Irgendwann war ihm klar, daß er in diesem Beruf nicht alt werden wollte: Dirk Steinmetz hatte Sport studiert und managte seit Jahren Fitneßstudios. Ende der Karriereleiter, keine Perspektive für mich", stellte er fest und fand sich mit 35 Jahren jung genug, um etwas ganz Neues zu probieren. Das war vor kaum anderthalb Jahren. Inzwischen steht auf seiner Visitenkarte Wissenschaftlicher Außendienst". Er spricht mit Ärzten über Medizinisches und Alltägliches, und er berät sie, wenn es um Medikamente von Novartis Pharma geht, seinem neuen Arbeitgeber, bei dem er als Pharmareferent arbeitet. Und wenn er das Medikament erwähnt, das er momentan bei den Ärzten bespricht, schwingt Begeisterung mit: eine kortisonfreie Creme für Neurodermitispatienten - ganz neu auf dem Markt.

Begeisterungsfähigkeit, verkäuferisches Talent und Lust, sich immer wieder in Gesprächen auf verschiedene Menschen einzustellen, seien die wichtigsten Fähigkeiten, die er täglich brauche, so Steinmetz. Und Kartenlesen. Gerade hat er ein neues Vertriebsgebiet in Berlin übernommen und stellt sich den Ärzten vor, mit denen er in den nächsten Monaten und Jahren zu tun haben wird, lernt Straßen, Plätze und Sprechstundenhilfen kennen und manchmal auch Warteräume. Zwischendurch notiert er sich die Praxiszeiten und Besonderheiten. Beim nächsten Besuch weiß er, ob der Arzt Referenten lieber in der Mittagspause empfängt oder am Abend kurz vor Ende der Sprechstunde, ob er kurze, informative Gespräche bevorzugt oder die Besuche des Referenten als willkommene Pause vom streßigen Alltag sieht. Ein toller Job, findet er. Die beste Entscheidung, die ich je treffen konnte." Dafür hat sich die echt schwierige" Ausbildung gelohnt, die Steinmetz bei Novartis Pharma wie jeder Quereinsteiger absolvieren mußte. Eine anspruchsvolle medizinische Grundausbildung, die mit einer IHK-Prüfung abgeschlossen werden muß, einige Monate Präparateschulung und ein Verkaufstraining liegen hinter Pharmareferenten, wenn sie das erste Mal einen Arzt beraten. Anerkannt werden die vollständig abgeschlossenen Ausbildungen von MTAs, PTAs, BTAs, CTAs, Chemikern, Biologen, Pharmazeuten, Medizinern, Veterinären, Oecotrophologen und Gymnasiallehrern mit den Fachrichtungen Biologie und Chemie. Sie brauchen die IHK-Prüfung nicht abzulegen. Alle anderen gelten als Quereinsteiger. Eine schwierige Hürde zwar, aber es lohnt sich, sie zu nehmen. Das betont auch Quereinsteigerin Nicole Martin. Sie ist für den Pharmakonzern Pfizer zwischen Erfurt und Naumburg unterwegs. Bei ihren Arztbesuchen" geht es um Informationen zu Herz-Kreislauf-Medikamenten. Vorher hatte sie als Tierarzhelferin gearbeitet. Das ist auch ein schöner Beruf - aber unglaublich stressig", sagt sie heute. Inzwischen genießt sie die freie

Zeiteinteilung, die gute Bezahlung, klare Urlaubsregelungen und die Absicherung in einem großen Unternehmen. Ihre medizinischen Grundkenntnisse haben ihr bei der Ausbildung geholfen, ihre aufgeschlossene Art hilft ihr jetzt im Job: Als ich an meinem ersten Arbeitstag mit dem Regionalleiter unterwegs war, hatte ich einen so guten Start, daß er positiv überrascht war", erinnert sie sich. Am zweiten Tag sei es dann zwar nicht mehr so glänzend gelaufen, aber sie blieb zuversichtlich. Inzwischen hat sie genug Erfahrung, fühlt sich fachlich sicher in den Gesprächen und weiß, wie sie am besten mit den Sprechstundenhilfen umgeht: Am schwierigsten ist es, wenn die Ehefrau des Arztes im Vorzimmer sitzt", berichtet sie schmunzelnd. Der Quereinstieg in den Pharma-Außendienst ist inzwischen fast der normale Fall. Jahrelang haben wir viele Lehrer eingestellt. Ansonsten Naturwissenschaftler, Mediziner, manchmal auch Krankenschwestern oder Arzthelfer - es gibt eigentlich nichts, was es nicht gibt", zählt Alexandra Schröder auf, Teamleader Human Resources bei Pfizer. Rund 2.100 Außendienstmitarbeiter sind bei der Pfizer-Gruppe in Deutschland beschäftigt. Führungskräfte und Manager werden bei uns immer häufiger aus dem Außendienst rekrutiert", betont Schröder und weist auf andere Entwicklungsmöglichkeiten hin: Regionalleiterposten oder eine Position als Clinical Research Assistant seien erreichbar. Auch die Stellen als Produktmanager im Marketing werden mit Kandidaten aus dem Außendienst besetzt. Wer Pharmareferent werden will, sollte wissen, was ihn erwartet. Und er sollte nicht nur in der Uni gesessen haben, sondern lieber ein paar Erfahrungen aus der Praxis mitbringen, so Schröder. Gern gesehen seien Verkaufserfahrungen und Jobs, bei denen der Umgang mit Menschen im Vordergrund steht. Entscheidend für den Aufstieg ist die Leistung, egal ob jemand Lehrer war oder schon vorher im Außendienst gearbeitet hat", betont auch Jens Kerkow, Personalreferent bei Novartis Pharma. Wenn Eigenmotivation, kommunikative und verkäuferische Fähigkeiten stimmen, sind viele Aufstiegsmöglichkeiten denkbar. Positionen als Regionalleiter, in einer Fachlaufbahn, als Coach oder Trainer für den Außendienst beziehungsweise im Innendienst seien möglich, so Kerkow.

Bei Bayer Vital, der Vertriebstochter von Bayer Health Care, werden kaum noch Pharmareferenten selbst ausgebildet. Soll ein neues Produkt eingeführt werden, leiht das Unternehmen zusätzliche Arbeitskräfte bei Dienstleistern aus. Diese Leihaußendienstler" werden bei Bayer Vital gezielt auf ihre Aufgabe vorbereitet. Dann können wir sehen, wie ein Produkt einschlägt, wie die Neuen' im Markt agieren und wie viele Mitarbeiter wir langfristig übernehmen", beschreibt Ulrich Thoma, Leiter der Personalentwicklung. Für eine Karriere im Pharmabereich seien Erfahrungen im Außendienst unerlässlich: Ein Vertriebsleiter oder Produktmanager muß aufgrund eigener Erfahrungen wissen, wie der Markt funktioniert." Das Personalentwicklungssystem bei Bayer Vital ist klar strukturiert: Nach zwei bis vier Jahren ist ein Einstieg als Juniorproduktmanager oder in andere Positionen in der Vertriebsorganisation denkbar. Wer in internen Personalentwicklungszentren Potential für Führungsaufgaben beweist und sich draußen" gut schlägt, wird gezielt für weiterführende Aufgaben gefördert. Viele zunächst eher skeptische Einsteiger seien aber von ihrem Job im Außendienst vollends begeistert, beobachtet Thoma immer wieder: Erst denken sie, es ist nur eine notwendige Station, um im Pharmabereich Karriere zu machen, aber nach den ersten praktischen Erfahrungen merken sie, daß sie schon von Anfang an einen tollen Job haben." Ein

Unternehmen, das Pharmareferenten für Pharmaunternehmen ausbildet und zur Verfügung stellt, ist Pharmexx. Zum Aufbau ganzer Außendienstlinien, zur Besetzung freier Gebiete, bei Mutterschutz oder auch bei der Einführung eines neuen Medikamentes, bei der zusätzliche Manpower gebraucht wird, wenden sich die Unternehmen an Pharmexx, berichtet Ralph Schaub, Abteilungsleiter Recruitment. Sein Team und er suchen dann Kandidaten aus und stellen sie den Kunden vor. Ein bis zwei Jahre arbeiten die Referenten dann in Projekten bei den Kundenfirmen. Bei uns sind die Pharmareferenten flexibel. Sie können nach Projektende zum Kunden wechseln, haben aber auch die Möglichkeit, bei Pharmexx zu bleiben und in ein neues Projekt einzusteigen", beschreibt er. Durch die Projektvielfalt werden den Pharmexx-Mitarbeitern damit viele Chancen der Entwicklung und mehr Auswahl geboten, als in einem einzelnen Unternehmen. Projektwechsel kommen aber aufgrund unserer attraktiven Kunden nicht so oft vor, 95 bis 98 Prozent der Referenten werden übernommen", berichtet Schaub. Thomas Rümmele, im Bereich Human Resources bei Aventis für den Außendienstbereich zuständig, weist auf die guten Entwicklungsmöglichkeiten für Pharmareferenten hin, in der Sales-Organisation, im Marketing oder im Produktmanagement. Dabei sind internationale Aufgaben und Projekte denkbar, wenn Mitarbeiter entsprechende Sprachkenntnisse mitbringen. Wichtig ist die Kombination von medizinischen, pharmazeutischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen", sagt er. Von mindestens einem dieser Gebiete sollten Bewerber etwas verstehen, das andere erlernen sie in der Ausbildungsphase. So bestünden für Betriebs- und Volkswirte gute Einstiegsmöglichkeiten, wenn sie sich für eine Karriere im Bereich Sales interessieren und bereit seien, sich in die medizinischen Fachthemen einzuarbeiten. Als Pharmareferent muß man einerseits auf jeden Fall ein kompetenter Partner für einen Arzt sein und andererseits verkäuferisches Geschick beweisen", faßt Rümmele zusammen. Ein Schritt, den ich wieder tun würde", sagt auch Martin Ingebrand, der schon während seines Medizinstudiums erste Kontakte zur Pharmaindustrie geknüpft hatte. So kannte er die Branche schon ein wenig, als er sich zu einem späteren Zeitpunkt als Quereinsteiger bei Hoechst - heute Aventis - bewarb. Nach mehreren Jahren erfolgreicher Tätigkeit im Außendienst arbeitet er inzwischen in verantwortlicher Position im Unternehmen. Er initiiert und koordiniert verschiedene strategische Projekte im Bereich Sales mit über 900 Mitarbeitern.

<http://www.bayervital.de>

<http://www.novartis.de>

<http://www.pfizer.de>

<http://www.pharma-aventis.de>

<http://www.pharmexx-jobs.com>