

## Gesunde Egoisten

24.11.2001 | 00:00 | Von Daniela Hennrich (Die Presse)

### **Pharmareferent. Umfassendes medizinisches Verständnis, gepaart mit Verkaufstalent, bringt in diesem Beruf sensationelle Erfolge.**

"Die Pharmaindustrie war bisher von ständigem Wachstum gekennzeichnet, und der Trend wird auch in den kommenden Jahren unvermindert anhalten", prognostiziert Maria Hofstätter, Abteilungsleiterin der Berufsinformations- und Qualifikationsforschung des AMS Österreich, beste Berufschancen für Pharmareferenten. Auch Ulrich Bode, Präsident des Verbandes für Pharmazeutische Industrie (Pharmig) und ehemaliger Geschäftsführer des Pharmaunternehmens Glaxo Wellcome (heute Glaxo Smith Klein), bestätigt: "Die Aussichten sind nicht mehr ganz so rosig wie vor zwei Jahren. Referenten mit solidem Fachwissen und entsprechendem Engagement sind jedoch nach wie vor gefragt."

Medizin-, Pharmazie- und Biologiestudenten eignen sich grundsätzlich gut zur Ausbildung als Pharmareferenten, da sie über medizinische Grundkenntnisse verfügen. "Oft treten sie allerdings mit dem Arzt in eine Art Konkurrenzverhältnis. Und das ist für den Verkauf der Präparate natürlich kontraproduktiv", weiß Ulrich Bode aus jahrelanger Praxis. "Wer sich hingegen als echter Partner des Arztes versteht, punktet." Grundsätzlich gilt: "Arzneimittel sind hochkomplizierte Produkte mit einem hohen Erklärungsbedarf. Der Vertreter erläutert kurz und knapp Anwendungsgebiet, Wirkungsweise, Unverträglichkeiten und Risiken des Präparates, direkt auf das schmale Zeitbudget des Arztes zugeschnitten", erläutert Bode das Konzept eines erfolgreichen Pharmareferenten.

Neue Forschungsergebnisse zu verbreiten, Ärzte zu interviewen und dabei noch überdurchschnittlich zu verdienen - das macht den Beruf mit Sicherheit attraktiv. Dennoch: "Auch wenn die fachlichen Voraussetzungen noch so gut passen, die Persönlichkeit muß stimmen", so Bode weiter. "Der Pharmareferent braucht als Einzelkämpfer ein hohes Maß an Selbstdisziplin. Und ein starkes Immunsystem."

Im Normalfall plant der Vertreter eigenständig seine Routen, versucht unangemeldet Termine bei den Ärzten zu bekommen und sitzt manchmal stundenlang im Wartezimmer, ständig einer Flut von Bakterien ausgesetzt. Und da sich sein Gehalt meist aus einem geringen Fixum und einer hohen Provision zusammensetzt, können sich Krankenstände fatal auf den Kontostand auswirken. Trotzdem ist sich Bode sicher: "Unterm Strich bringt der Beruf überwiegend Vorteile. Besonders Menschen, die gerne ihr eigener Chef sind und eigenverantwortlich arbeiten."

Wichtig: Eine entsprechende Qualifikation der Pharmareferenten ist hinsichtlich Arzneimittelsicherheit, Informationsweitergabe und dergleichen mehr unerlässlich. So wird die wissenschaftliche Berufsvorbildung durch das Arzneimittelgesetz vorgeschrieben, wo es nach § 72 (1) heißt: "Die Tätigkeit eines Pharmareferenten darf nur von Personen ausgeübt werden, die entweder ein Universitätsstudium aus den Studienrichtungen Medizin, Veterinärmedizin oder Pharmazie erfolgreich abgeschlossen haben (Z 1) oder die durch eine Prüfung nachgewiesen haben, daß ihre Berufsvorbildung im Hinblick auf die Tätigkeit eines Pharmareferenten der Berufsvorbildung gemäß Z 1 gleichzuhalten ist."

Die meisten Pharmareferenten bereiten sich auf diese Prüfung im Selbststudium vor. Die Wartezeit zwischen Anmeldung und Prüfung beträgt zehn bis zwölf Monate. Bode: "In der Regel Zeit genug, um intensiv zu lernen." Weitere Infos unter Tel. 01/523 29 51.