

Karriere als Pharmareferent: Die Königsklasse im Vertrieb

14.03.2008 | 18:35 | NIKOLAUS KOLLER (Die Presse)

Viel auf Achse, anspruchsvolle Kunden und hochkomplexe Produkte – wer es schafft, hier zu reüssieren, dem stehen alle Türen in der Branche offen. Dies gilt zunehmend auch für Frauen.

Pharmareferenten sind die Formel 1-Fahrer unter den Außendienstmitarbeitern“, erklärt Christina Kunsch, Personalleiterin bei Eli Lilly. „Sie sind fachlich unter den Besten und kommunikativ top.“ Bereits beim ersten Besuch beim Arzt müssen sie ihn von ihrem Produkt überzeugen, über ein umfassendes Wissen des Krankenhausmanagements verfügen, „auf Augenhöhe“ mit dem Kunden diskutieren und gut zuhören können. „Neben all dem sind sie pffiffig und charmant.“

„Es heißt, ein guter Verkäufer könne alles an den Mann bringen – das gilt nicht für Medikamente“, sagt Elmar Fleck, Human Resources Director bei AstraZeneca: „Unsere Referenten brauchen mehr als nur die typischen Sales Skills.“ Die dynamische Branche verlangt ständige Weiterbildung. Das Schlagwort vom lebenslangen Lernen ist kein Lippenbekenntnis – laufend neue Produkte, die auf den Markt kommen und welche die Referenten aus dem Effeff erklären können müssen, lassen keinen Stillstand zu. „Praktische Ärzte und Spezialisten stellen Fragen vom Molekülaufbau der Arznei bis hin zu den neuesten Ergebnissen klinischer Forschung und Compliance-Themen.“

Große Einstiegsprüfung

Der Grundstein für dieses Spezialwissen wird schon vor dem Einstieg gelegt. „Der Zugang zu dieser Profession ist durch eine Prüfung reglementiert“, erklärt Wolfgang Schober vom Berufsverband der Pharmareferenten Österreichs. Der Stoffumfang ist sehr groß und beinhaltet Gebiete wie Medizin, Pharmakologie, aber auch Arzneimittelrecht. Das Examen steht jedermann offen – auch Bewerber ohne naturwissenschaftliches Studium können antreten. Die Durchfallquote ist hoch – „nur ein Drittel der Prüflinge besteht“ –, seit kurzem gibt es einen eigenen Universitätslehrgang zur Vorbereitung auf die Prüfung an der Donau-Universität Krems, der in allen Bundesländern durchgeführt wird.

Auf diejenigen, die es schaffen, wartet ein Leben auf Achse: „Von einem Kunden zum nächsten und abends oft noch Präsentationen und Fortbildungsveranstaltungen, die auch das Wochenende in Beschlag nehmen können“, skizziert Heidrun Irschik, Business Unit Leiterin Speciality bei Novartis. Hinzu kommen noch Meetings sowie Feedbackgespräche im eigenen Unternehmen. „Das erfordert ein hohes Maß an Belastbarkeit.“

Long Working Hours, kontinuierliches Pauken und ständig auf Achse – warum sollen sich junge Naturwissenschaftler für diesen Beruf interessieren? „Die Arbeit ist sehr selbstbestimmt, die Referenten können viel mit Menschen kommunizieren“, ergänzt Irschik. „Der Beruf ist finanziell lohnenswert bei entsprechendem Einsatz“, sagt Michaela Huszar, Recruiting Manager der Pfizer Corporation Austria GmbH. Die Vergütung beinhaltet zumeist ein stark leistungsbezogenes Element. Aufgrund des großen Arbeitsaufwandes ist das Salär daher meist entsprechend hoch. „Der Job ist außerdem die Basis für eine Karriere im Bereich Marketing und Sales“, erklärt Alexandra Fucik, Personalleiterin bei MSD Merck Sharp & Dohme: „Ohne diese Grundausbildung wird es sehr schwer, nach oben zu kommen.“ Die „klassische“ Laufbahn führt über den Außendienst und den Marketingbereich zum Key Account-Manager für ein Produkt und anschließend bis in die Führungsetagen der Unternehmen: „Wer als Pharmareferent Karriere machen möchte, hat alle Chancen dazu.“

Information notwendig

Die Möglichkeiten scheinen sich allerdings noch nicht an den Hochschulen herumgesprochen zu haben. „Die Vorstellungen unter Naturwissenschaftlern stimmen oft mit der Realität nicht überein“, sagt Gisela Zechner, Geschäftsführerin der life-science Karriere Services: „Die Absolventen denken oft, dass sie in diesem Berufsfeld fachlich zu wenig gefordert wären.“ Durch offensive Information können die Firmen entgegenwirken: „Viele Akademiker erkennen dann den Pharmareferenten-Job als mögliche Karriere-Option.“ Hartnäckig halte sich landläufig das Gerücht vom Pharmareferenten als Verkäufer, quasi direkt aus dem Auto heraus. „Der Referent verkauft nicht direkt beim Arzt, er beliefert ihn nur mit Informationen“, stellt Fucik klar.

Die Pharmabranche und ihre Produkte sind sehr differenziert – dies wirkt sich auch auf die Unternehmenskultur aus. Diesen Aspekt sollen Interessierte auch in ihre Wahl miteinbeziehen. „Es macht einen Unterschied, ob Sie für ein US-amerikanisches oder ein europäisches Unternehmen arbeiten, aber auch, ob Sie innovative Produkte oder Generika im Portfolio haben“, so Huszar. Die Branche ist von großer Innovationskraft getrieben. Diese ist auch der Grund dafür, dass die Zahl der Stellen konstant bleibt. „Trotz Akquisitionen und Fusionen werden im Referentenbereich immer neue, qualifizierte Leute gesucht“, so Fleck. Das liege auch an der – durch viele Karenzzeiten – hohen Fluktuation.

Karrieren im Pharmabereich sind oft weiblich. „Auch in Führungspositionen ist der Frauenanteil im Verhältnis zu anderen Branchen höher“, ergänzt Irschik. Dieser Trend wird sich in Zukunft noch verstärken. „Bei den Prüfungen sind mittlerweile bis zu 80 Prozent der Kandidaten Frauen“, sagt Schober. Das Berufsbild entwickelt sich auch allgemein weiter – der Stellenwert der Kundenbindung steigt. „Die Referentin wird immer stärker zur Beziehungsmanagerin“, erklärt Kunsch. Dann legen die Formel 1-Fahrer Boxenstopps zur Netzwerkpflege ein, um in der Sprache des Motorsports zu bleiben.

(„Die Presse“, Print-Ausgabe, 15.03.2008)



Einsatz zählt und zählt sich aus – die Saläre der Pharmareferenten sind leistungsbezogen und können daher sehr hoch sein, erklärten die Experten (v.l.n.r.): Elmar Fleck, Michaela Huszar, Alexandra Fucik, Heidrun Irschik, Gisela Zechner, Christina Kunsch und Wolfgang Schober.

■ DIE EXPERTENRÜNDE



Christina Kunsch
Personalleiterin
Eli Lilly
„Der Karriereanstieg in die Branche oder langfristiger Traumberuf – der Pharma-Außendienst bietet Ihnen beides!“



Heidrun Irschik
Business Unit
Leiterin Speciality
Novartis Austria
„Der Beruf ist stark leistungsorientiert – Sie können sich Ihre Chancen selbst erarbeiten!“



Michaela Huszar
Recruiting Manager
Pfizer Corporation
Austria GmbH
„Pharmareferenten benötigen ausgezeichnete kommunikative und verkäuferische Fähigkeiten. Seien Sie sich dieser Anforderung bewusst!“



Gisela Zechner
Geschäftsführerin
life-science Karriere Services
„Seien Sie offen für die unterschiedlichen Karrieremöglichkeiten im Pharma-Bereich und informieren Sie sich rechtzeitig. Hier warten sehr viele Chancen auf Sie!“



Wolfgang Schober
Landessprecher Wien
Berufsverband der Pharmareferenten Österreichs
„Lebenslanges Lernen ist kein Lippenbekenntnis – nutzen Sie die Weiterbildungsangebote, um immer am letzten Stand zu sein!“



Alexandra Fucik
Personalleiterin
MSD Merck Sharp & Dohme
„Die breite ‚Basisausbildung‘ bietet Ihnen viele berufliche Möglichkeiten. Nützen Sie diese für Ihre nächsten Karriereschritte!“



Elmar Fleck
HR Director
AstraZeneca
Österreich GmbH
„Lassen Sie sich nicht durch Umstrukturierungen abschrecken. Qualifizierte Mitarbeiter werden weiterhin gesucht!“

„Auch wenn Pharmareferenten nicht selbst verkaufen, sind Sales-Fähigkeiten stark gefragt. Seien Sie sich dieser Anforderung bewusst!“

Alexandra Fucik

Personalleiterin

MSD Merck Sharp & Dohme

„Die breite ‚Basisausbildung‘ bietet Ihnen viele berufliche Möglichkeiten. Nützen Sie diese für Ihre nächsten Karriereschritte!“

Gisela Zechner

Geschäftsführerin

life-science.at Karriere Services

„Studenten naturwissenschaftlicher Studienrichtungen sollten für eine Karriere im Pharmabereich offen sein. Hier warten sehr viele Chancen auf Sie!“

Wolfgang Schober

Landessprecher Wien

Berufsverband der Pharmareferenten Österreichs

„Lebenslanges Lernen ist kein Lippenbekenntnis – nutzen Sie die Weiterbildungsangebote, um immer am letzten Stand zu sein!“

PHARMAREFERENTEN

Kampf an vorderster Pharma-Front

Pharmareferenten stehen als Aussendienst der Pharmaunternehmen stets zwischen Kunde und Unternehmen. Der Weg zum Beruf ist steinig, die Aufstiegschancen allerdings ansprechend.

„Der Beruf des Pharmareferenten ist lang unterschätzt worden“, sagt Petra Heidler, Verantwortliche für Personalentwicklung und Recruiting bei Novartis. Denn der Aussendienst ist das wichtige Bindeglied zwischen Kunde und Betrieb. Und: der Beruf bietet interessante Zukunftsperspektiven.

„Ein durchschnittliches Anfangsgehalt liegt bei 2000 Euro brutto“, sagt Wolfgang Schober, Vorstandsmitglied des Berufsverbands der Pharmareferenten. Dazu kommen Tagesdiäten sowie Auto und Handy zur privaten Verwendung. In Sachen Aufstiegschancen schätzt er: „80 bis 90 Prozent der Manager im Pharma-Bereich haben Erfahrung als Pharmareferenten.“ Denn bei der Tätigkeit an der Schnittstelle werden die Bedürfnisse der Kunden ebenso ersichtlich wie jene der Mitarbeiter.

Kein typischer Lebenslauf. Heidlers Anforderungen an zukünftige Pharmareferenten sind kommunikative Kompetenz, Eigenverantwortlichkeit und ein unternehmerisches Denken. „Manche Unternehmen nehmen etwa gern ehemalige Flugbegleiterinnen“, sagt Schober. Denn diese könnten auch mit schwierigen Kunden gut umgehen. Manchmal hängt der Bedarf vom Fachbereich ab, für die Krebsforschung

würden etwa Kandidaten über 30 bevorzugt. Schober: „Denn jemand mit Anfang 20 war mit dem Tod noch nicht ausreichend konfrontiert.“

In Sachen Ausbildung sind Medizin-, Veterinärmedizin- oder Pharmaziestudium gefordert. Oder die Ausbildung zum Pharmareferenten beim Verband der pharmazeutischen Industrie (Pharmig). Durchschnittlich treten hier jährlich 500 Kandidaten an; die Wartezeit bis zum Prüfungstermin beträgt bis zu 14 Monate. Tritt man schliesslich an, ist die Prüfung selbst kein Zuckerschlecken: nur 35 Prozent kommen durch. Die Versuchung ohne Abschluss zu arbeiten, wäre somit da. Aber: laut Arzneimittelgesetz

kann es dann zu Strafe für den Referenten kommen, die mehr als 7000 € betragen können; das Unternehmen könnte mit mehr als 14.000 € belangt werden. Schober: „Kein Unternehmen würde einen Abbrecher einstellen.“

Kritik an diesem System kommt vom Hauptverband der Sozialversicherungsträger: auf 12.000 Vertragsärzte kämen inzwischen rund 4000 Referenten – entsprechend stark die Beeinflussung der Ärzte, bestimmte Medikamente zu bestellen und zu verschreiben.

STEFAN MEY
stefan.mey@wirtschaftsblatt.at



Pharmareferenten-Vertreter Wolfgang Schober: „Mit Anfang 20 noch nicht ausreichend mit dem Tod konfrontiert.“

STUDIE

Österreichs HR-Chefs sind zu gut zu ihrer Konkurrenz

Fünf Schlüsselherausforderungen gibt es, die Personalche in Zukunft annehmen müssen sollen ihre Unternehmen Erfolg haben: Talent Management, Demografie Management, eine selbstlernende Organisation schaffen, Work-Life Balance ermöglichen und kulturelle Veränderungen erlauben. Das ist die Kernaussage einer Studie der Boston Consulting Group, für die 1355 Manager aus 27 europäischen Ländern befragt wurden.

Wettbewerbsvorteil. Wichtig Herausforderungen an den Unternehmen der Zukunft sind die Überalterung der Arbeitskräfte und die Internationalisierung des Arbeitsumfelds. Wer diese meistert, hat gegenüber anderen einen bleibenden Wettbewerbsvorteil. Auch die österreichischen Unternehmen befassen sich laut Studie mit diesen Anforderungen: 95 Prozent der befragten Manager planen, ihre Gesundheitsmassnahmen zu verändern, um der Überalterung der Mannschaft Rechnung zu tragen.

In Sachen Talent Management bleiben die Österreicher jedoch hinter dem Durchschnitt zurück. Nur 16 Prozent werben der Konkurrenz Mitarbeiter ab, europaweit sind es hingegen 36 Prozent. Nur 16 Prozent der Österreicher entwickeln eigene Karriereschienen; europaweit sind es 55 Prozent. „Es ist wichtig, dass Unternehmen schon heute eine Ausbildungsstrategie für morgen aufbauen“, sagt Rainer Strac, Vice President der Boston Consulting Group. (ma)

BERATERAUSBILDUNG mit MASTERABSCHLUSS Info unter: +43-1/ 263 23 12-0 www.bildungsmanagement.at

MBA - Projektmanagement | MBA - Eventmanagement | M.A. - Mediation & Konfliktregelung
MSc - Coaching & Organisationsentwicklung | MBA - Unternehmerisches & Soziales Management

MBA a r g e
MSc
M.A. Bildungsmanagement