



Dr. med. Günter Umbach hilft Führungskräften in Healthcare-Firmen, ihre Produkte erfolgreicher zu vermarkten. Sie profitieren von seiner Berufspraxis in der Arzneimittel-Industrie als Produktmanager, Medical Director und Marketing Director - zwei Jahre für Generika und zehn Jahre für Originalpräparate.

Als sein Team in einem internationalen Pharma-Unternehmen die weltweite Strategie eines großen Herz-Kreislauf-Produktes steuerte, erzielte es Rekordumsätze von mehr als einer Milliarde Euro - laut *Financial Times* gekonnt gemacht.

Nützlich ist sein Wissen als Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtshilfe, als Fakultätsmitglied von Management Centre Europe in Brüssel und als Mitarbeiter des MD Anderson Krebsforschungsinstitutes in Houston, Texas.

Er ist Mitglied des *Institute of Management Consultants USA* und der *Professional Expert Groups Business Coaching and Consultants* der amerikanischen *National Speakers Association* sowie Gastdozent für Healthcare-Marketing an Universitäten in Bilbao, Essen und Istanbul.

Fachartikel, Interviews und sein Buch *Winning in the Healthcare Business* illustrieren, wie man Produktumsätze steigert. Bei Workshops und Beratungen in elf Ländern aktualisieren Teilnehmer ihr Know-how, um ihre Marktposition zu stärken.

Klienten sind mittelständische Firmen, *DAX-100-* und *Fortune 500-* Unternehmen wie BayerSchering, Fresenius, Genzyme, Glaxo-SmithKline, Grünenthal, Hermal, Merial, MSD Sharp & Dohme, Novartis, Novo-Nordisk, Pfizer, Ranbaxy, Sanofi-Pasteur-MSD, UCB/Schwarz, Wyeth sowie mehrere Kommunikationsagenturen.

Der Newsletter "Tipps und Trends" sowie Checklisten sind gratis auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com).