

Willkommen

**MSL-NETZWERK.COM**

für Medical Science  
Liaison Professionals

Mittwoch, 24. Oktober 2018

---

---

---

---

---

---

---

---

**Vorstellungsrunde**

---

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 2

---

---

---

---

---

---

---

---

**Günter Umbach**

- Pharma-Industrie
- Autor, Trainer und Berater
- Moderator der Medical-Advisor-MSL-Gruppe auf XING

---

---

---

---

---

---

---

---

Name

Funktion

Firma

Erfahrung in der Industrie  Jahre

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 4

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ziel**

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 5

---

---

---

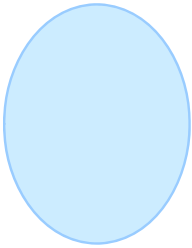
---

---

---

---

---



Ihr Erfolg

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 6

---

---

---

---

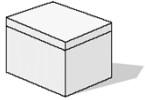
---

---

---

---

**Nähkästchen**



© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 7

---

---

---

---


---

---

---

---

**Chancen**



© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 8

---

---

---

---

---

---

---

---

**Stil**

**Informell**

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 9

---

---

---

---

---

---

---

---

Ihr Input } Dialog

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 10

---

---

---

---

---

---

---

---

Sie werden **nicht** als guter MSL geboren, sondern Sie ....

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 11

---

---

---

---

---

---

---

---

Inspirieren



© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 12

---

---

---

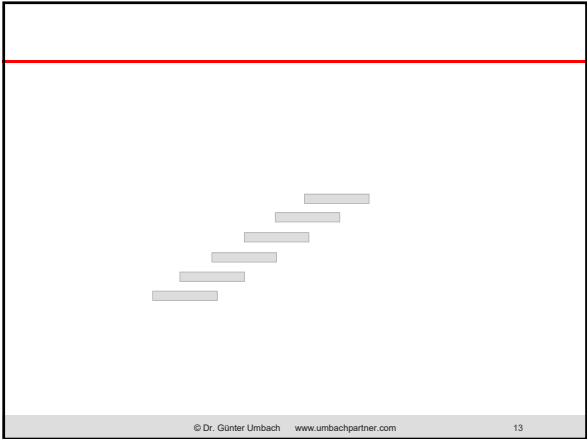
---

---

---

---

---



---

---

---

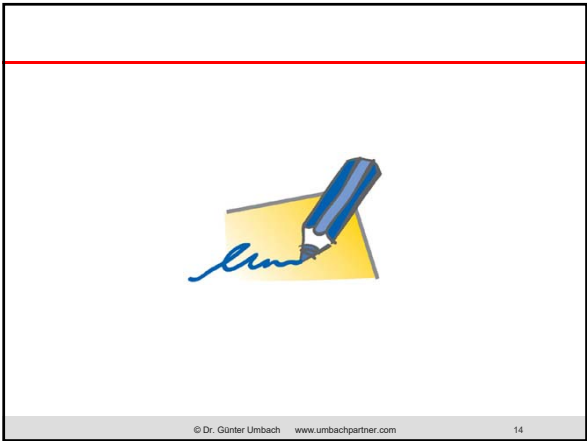
---

---

---

---

---



---

---

---

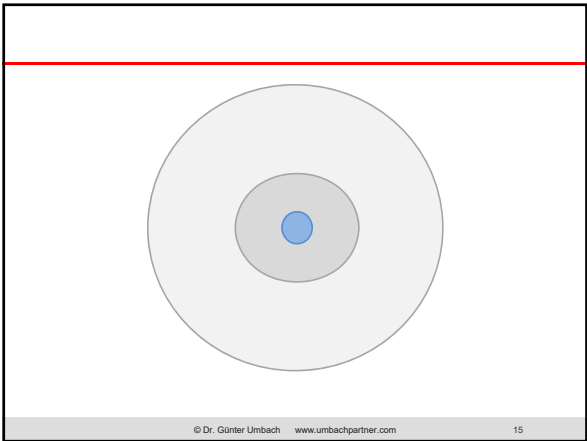
---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

**Warum MSL?**



Das volle medizinische und wirtschaftliche Potenzial von Produkten zu verwirklichen

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 16

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ären**

Stets wichtig: Innovation

- Vertrieb ("Face-to-Face-Verkauf")
- Marketing ("Marke")
- HEOR und Market Access
- Medical Affairs und Stakeholder Engagement

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 17

---

---

---

---

---


---

---


---

**Marketing & Vertriebs- vs MSL-Ansatz**

"Verkauf" von Marken



Medizinisch-wissenschaftliche Diskussion über Vor- und Nachteile von Wirkstoffen



© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 18

---

---

---

---

---

---

---

---

Share of Voice → Mind Share

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 19

---

---

---


---

---

---

---

---



Wir helfen Ärzten, besser fundierte  
Therapieentscheidung zu treffen ...  
Informationen in übersichtlicher  
und prägnanter Weise vermitteln ...  
Die Lösung kann den Namen  
eines Firmen-Produktes tragen

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 20

---

---

---

---

---

---

---

---

Langfristige  
vertrauensvolle  
Zusammenarbeit

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 21

---

---

---

---

---

---

---

---

**Einer Ihrer Vorteile**

Sie kennen die aktuellen Studienergebnisse zu Ihren Substanzen

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 22

---

---

---

---

---

---

---

---

**MSL**

Verantwortlichkeiten und Stellenbeschreibungen können variieren

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 23

---

---

---

---


---


---


---

---

**3 Ebenen**

**Menschliche Beziehung**  
Optimismus, Zuversicht, Verbindung schaffen 

**Wissenschaftliche Daten**  
Gute Fragen stellen 

**Business-Transaktion**  
Unternehmerische Sicht   
Sie sind im Markt und haben Mitarbeiter

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 24

---

---

---

---

---

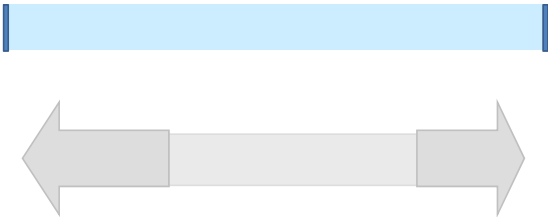
---

---

---



**Freiräume**



© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 25

---

---

---

---

---

---

---

---

**Umfeld**

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 26

---

---

---

---

---

---

---

---

**Was wir anstreben**

- Wachstums-Chancen
- Neue Trends und Entwicklungen
- Kollegialer Erfahrungsaustausch

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 27

---

---

---

---

---

---

---

---

**Wer bietet es an**

---

USA:  
"Medical Science Liaison Society"

UK / Irland:  
"Medical Science Liaison Association"

Im deutschsprachigen Raum: \_\_\_\_

➔ 1. Treffen der "MSL-Community"

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 28

---

---

---

---

---

---

---

---

**Programm**

---

11:00 Warum MSLs wichtiger werden  
11:30 Aktuelle Trends und Insights für MSLs  
12:00 Welche Qualifikationen sind wichtig?  
12:30 Wie finde ich als MSL die richtige Position?  
13:00 Imbiss  
14:00 Ist Medical Affairs Effektivität messbar?  
14:45 Optionen des MSL-Netzwerks  
14:55 Diskussion, nächste Schritte  
15:30 Erfahrungsaustausch bei Kaffee  
16:00 Abreise

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 29

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Anmerkungen**

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 30

---

---

---

---

---

---

---

---

Pausen

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 31

---

---

---

---

---

---

---

---

Zeit zum Netzwerken

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 32

---

---

---


---

---

---

---

---



Je größer Ihr Netzwerk,  
umso größer Ihr Nettowert

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 33

---

---

---

---

---


---

---

---

**Kontakt**

---



Xing

LinkedIn

© Dr. Günter Umbach    www.umbachpartner.com    34

---

---

---

---

---


---

---

---



---



© Dr. Günter Umbach    www.umbachpartner.com    35

---

---

---

---

---

---

---

---



---

Ist Medical Affairs  
Effektivität messbar?

© Dr. Günter Umbach    www.umbachpartner.com    36

---

---

---

---

---

---

---

---

Woran erkennen Sie gute Arbeit?

Woran messen Sie Fortschritte?

"Stimmt der Kurs?"

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 37

---

---

---

---

---

---

---

---

**Erfolgskriterien**

Input	Ergebnisse
<b>Aktivitäten</b>	<b>Resultate</b>

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 38

---

---

---

---

---

---

---

---

Input	Resultate
Organisierte Workshops	Teilnehmer
4	20
3	40

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 39

---

---

---

---

---

---

---

---

**Erfolgskriterien**

---

"Leistungskenngrößen"  
Key Performance Indicators (KPIs)

**I Input-Orientiert**  
*Gut messbar, aber wenig relevant*

**II Output-Orientiert**  
Relevant

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 40

---

---

---

---

---

---

---

---

**Erfolgskriterien: Input-Orientiert**

---

- Zahl der gearbeiteten Stunden
- Zahl produzierter Charts
- Zahl der besuchten Experten ("Calls")
- Zahl der geschriebenen Pläne
- Zahl der organisierten Meetings
- Teilnahme an externen Weiterbildungen
- Zahl der selber gehaltenen Präsentationen

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 41

---

---

---

---

---

---

---

---

**Erfolgskriterien: Output-Orientiert**

---

- Feedback extern: angehende und etablierte Experten
- Feedback intern: Chefs, Kollegen, Marketing & Vertrieb
- Wirkung von Präsentationen auf Zuhörer
- Bedeutungs-Verlauf neu identifizierter Experten
- In Interviews vermittelte Äußerungen der Experten
- In Veröffentlichungen geäußerte Schlussfolgerungen
- Zufriedenheit der Experten mit Zusammenarbeit
- Empfehlungen durch Experten an andere Personen
- Aufnahme in Guidelines oder Arzneimittel-Listen
- Teilnehmerzahl an organisierten Veranstaltungen
- Zahl abgefragter wissenschaftlicher Materialien

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 42

---

---

---

---

---

---

---

---

**"Harte" Erfolgskriterien**

---

nach einem Kontakt oder einer Präsentation

- Frage nach erneutem Gespräch
- Bitte um weitere Präsentation
- Interesse an Kooperationsformen
- ...

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 43

---

---

---

---


---

---

---

---

---



© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 44

---

---

---

---

---

---

---

---

**Initiative**

---

Freies Netzwerk - bevor andere kommerzielle oder nicht-kontinentale Anbieter aktiv werden

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 45

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ziel**

---

Externe Experten und Ihre Firma können es sich nicht leisten, Sie zu ignorieren.

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 46

---

---

---

---

---

---

---

---

**Vorteile**

---

Den Stellenwert des MSL-Funktion für den Firmenerfolg verdeutlichen

Die Qualität der MSL-Arbeit durch Best Practices verbessern

Geeignete MSL-Kandidaten für Ihr Team leichter kennenlernen

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 47

---

---

---

---

---

---

---

---

**Offen**

---

- "MSL-Gesellschaft"
- Weiterbildungen fördert
- "MSL Zertifikat"
- ....

Wir können die Initiative nach unseren Interessen gestalten.

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 48

---

---

---

---

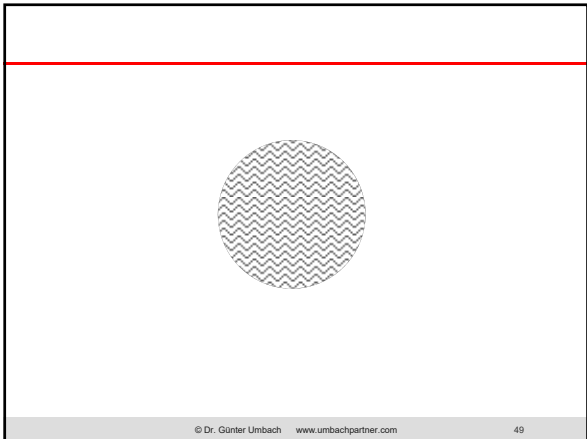
---

---

---

---





---

---

---

---

---

---

---

---

**Follow-up**

---

Email mit Link:

- Zusammenfassung
- Kern-Charts der Referenten

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 50

---

---

---

---

---

---

---

---

**Weitere Tipps**

---

Checklisten  
Podcasts  
Videos

Alle gratis auf  
[www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com)

© Dr. Günter Umbach www.umbachpartner.com 51

---

---

---

---

---

---

---

---