

Auf welche Fauxpas Sie achten sollten

Die 7 schwerwiegendsten Fehler eines MSL

Wie man ein professioneller Medical Science Liaison Manager wird

Relevanz

Inzwischen ist die Medical-Science-Liaison-Funktion für den Unternehmenserfolg von entscheidender Bedeutung, wobei diese Tätigkeit weder im Vertrieb noch in der Entwicklung angesiedelt ist, sondern in "Medical Affairs" bzw. der "Med.-Wiss.-Abteilung".

Die Frage eines Klienten: Welches sind die 7 kritischen Punkte, die ein MSL ab morgen verbessern kann? Hier meine ganz persönlichen Empfehlungen – basierend auf langjährigen Erfahrungen als Arzt, als Key-Opinion-Leader-Verantwortlicher, als Medical Director sowie als Berater:

1) Unzutreffendes Selbstverständnis

Ein MSL hat die Aufgabe, Experten und Verordnern dabei zu helfen, besser fundierte Therapieentscheidungen zu treffen – und zwar durch aktuelle, ausgewogene und prägnante Vermittlung relevanter Daten im jeweiligen Krankheitsgebiet.

Lösungsoptionen können durchaus einen Marken-Namen tragen. Die Firmen, die den Stellenwert ihrer Produkte nicht oder unangemessen kommunizieren, haben dabei das Nachsehen.

2) Mangelndes Targeting

Häufiger Irrglaube: "Alle sind irgendwie Kunden"

Statt undifferenziert seine Zeit einer breiten Masse von wenig bedeutsamen Personen zu widmen (symbolisch "Schwärme jagen"), ist es effektiver, die relevanten Zielpersonen (aktuelle und potentielle Key Opinion Leader) zu identifizieren und punktgenau anzusprechen.

Hinweis: Dies ist ein dynamischer Prozess, der Arbeit, Zeit und detektivisches Gespür erfordert – und mit einem gewissen Unsicherheitsfaktor behaftet ist, aber sich lohnt.

3) Ineffektive Gesprächsvorbereitung

Es erstaunt mich immer wieder, dass Mitarbeiter stundenlang mit dem Auto oder Flugzeug unterwegs sind, ohne sich über die zu treffenden Gesprächspartner kundig gemacht zu haben.

Hier das Minimalprogramm: Man sollte zumindest

- a) die internen Kollegen um Informationen gebeten haben
- b) auf Google, XING und LinkedIn nach dem Profil des Gesprächspartners gesucht haben
- c) auf Google Scholar nach möglichen Publikationen Ausschau gehalten haben
- d) sich die Webseite des Krankenhauses oder der Abteilung oder der Praxis angeschaut haben
- e) Sich drei gute Fragen überlegen, die man stellen will.

4) Unfähigkeit zum Hinhören

Eine häufige Schwäche ist der permanente Redefluss. Mein Rat: Statt ständig zu Informationen zu senden, ist es zielführend, gute Fragen zu stellen (siehe Punkt 3) und dann auf Empfangsmodus zu schalten, konkret wertschätzend zuzuhören.

Meine (kontra-intuitiv klingende) Empfehlung aufgrund eigener dornenvoller Erfahrung: Je mehr Sie selber reden, umso weniger wahrscheinlich werden Sie Ihre Ziele erreichen. Je mehr Sie jedoch (nach passenden Fragen) dem Anderen zuhören, umso eher werden Sie Ihre Ziele erreichen.

5) Mangelnde Nachbereitung

Manche MSLs machen es sich nach einem Besuch einfach, indem sie nämlich abschalten. Dabei ist ein konsequenter Follow-up eine der leichtesten implementierbaren Entwicklungs-Chancen.

Mein Tipp: Senden Sie innerhalb von 24 Stunden nach dem Treffen eine Follow-up-Email, die folgendes enthalten sollte:

a) den Namen des Gesprächspartners

Beispiel: Sehr geehrte ... bzw. Liebe Frau ..., wir hatten ja ein ...

b) die wichtigsten Punkten des gerade geführten Gespräches

Beispiel: "Mir bleibt in Erinnerung ..."

c) einen Handlungsvorschlag an den Empfänger (Call-to-Action)

Beispiel: "Sie wollten mir ja bis Montag mitteilen, inwieweit ..."

6) Mangelnde Zuverlässigkeit

Wenn Experten etwas hassen, dann unzuverlässige Mitarbeiter. Das "Abtauchen" und "Nicht-Beantworten" trotz anders lautender Zusagen kann das persönliche Image beeinträchtigen und Vertrauen zerstören.

Daher mein Rat: Halten Sie sich unbedingt an vereinbarte Zeitlinien – auch wenn der Andere es nicht tut. Sagen Sie Bescheid, wenn etwas länger dauert.

Verlässlichkeit, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit sind die Zeichen eines Profis. Sie bauen Vertrauen auf, wenn die Interaktion mit Ihnen reibungslos und nach Plan verläuft.

7) Mangelnde Fortbildung

Statt in der eigenen Komfortzone zu bleiben: Kultivieren Sie Ihre [Neugier](#) – ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor. Seien Sie bereit, stets dazu zu lernen und über den Tellerrand zu blicken.

Ihr Vorteil heute: Weiterbildung und Professionalisierung sind einfacher denn je. Nützlich sind beispielsweise: [MSL-Toolbox](#), [Videos](#), [KOL-Workshop](#), wobei diese Ihnen auch helfen, Ihre Karriere-Chancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen. Ihr Vorteil heute: Weiterbildung und Professionalisierung sind einfacher denn je. Es bieten sich beispielsweise an:

- [MSL-Toolbox](#)
- [Videos](#)
- [KOL-Workshop](#)

Diese helfen Ihnen auch, persönliche Karriere-Chancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen.

Mehr

Audio und Video auf:

<https://www.umbachpartner.com/de/die-7-schwerwiegendsten-fehler-eines-msl>

Newsletter gratis beziehen:

<https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>