

"Medical" bzw. medizinisch-wissenschaftliche Funktionen

Beispiele:

- Medical Advisor
- Medical Science Liaison (MSL)
- Medical Manager

Medical Affairs gewinnt an Bedeutung:

Gründe für die wachsende Nachfrage nach guten Medical Advisor (MA) und Medical Science Liaison Managern (MSL)

Warum "Medical" mächtiger wird

Brücken in die Zukunft bauen

Medizinisch-wissenschaftliche Funktionen wie Medical Advisors und Medical Science Liaison Manager (MSLs) sind die Schnittstelle zwischen klinischer Forschung einerseits und Marketing & Vertrieb andererseits — und heute mitentscheidend für den Erfolg. Damit sind die (früher als "Support" bezeichnete) Personen zu gesuchten Professionals geworden — vorausgesetzt, sie bringen die richtigen Fähigkeiten, Kompetenzen und Beziehungen mit.

Welche Gründe liegen dem Wandel zugrunde?

1) Traditionelle Marketing- und Vertriebsaktivitäten, insbesondere die klassische Werbung, werden zunehmend skeptisch beurteilt, während gut erklärte wissenschaftliche Erkenntnisse, Aufklärung von Betroffenen und nicht-interventionelle Studien mehr in den Vordergrund rücken — ein Paradigmen-Wechsel.

2) Mitarbeiter in "Medical" sind dichter an der Erlebniswelt der Ärzte und Apotheker. Sie verstehen deren Fachsprache und sind mit der jeweiligen Krankheit besser vertraut. Bei Fragen können sie in die Tiefe gehen.

3) Experten und Meinungsbildner werden den Professionals aus dem "Medical" Bereich eher ihr Vertrauen schenken als denen aus der Marketing- und Vertriebs-Abteilung. Die Gratwanderung zwischen Informieren und Einflussnehmen gelingt hier leichter.

4) Content Marketing » wird immer wichtiger. Dafür brauchen die Marketing-Professionals allerdings jemanden, der die nötigen hochwertigen Inhalte generiert. Auch wenn eine externe Agentur dies übernimmt, braucht man "Medical" für Briefing, Prüfung und Freigabe der Texte und Diagramme.

5) Der "Share of Voice" (Anteil der eigenen Marketing- und Vertriebs-Aufwendungen an den Gesamtausgaben aller Firmen für eine bestimmte Indikation) wird weiterhin wichtig sein — aber das Konzept des "Share of Mind" also dem geistigen Anteil im Denken der Zielgruppen, speziell im Fachkreis- und Experten-Bereich, wird stark an Bedeutung zunehmen.

6) Um die strengen Vorgaben von Heilmittelwerbegesetz und Kodex einzuhalten, werden heute an die medizinische Korrektheit und wissenschaftliche Ausgewogenheit von Aussagen höhere Anforderungen gestellt. Der laut Arzneimittelgesetz geforderte Informationsbeauftragte ist meist eine "Medical"-Person.

Wo kann "Medical" noch professioneller werden?

Da die "Medical"-Funktionen immer wichtiger wird, sollten sie so mit Leben gefüllt werden, dass alle Stakeholder (Firma, Health-care Professionals und Patienten) gewinnen.

Konkret: Wie kann "Medical" effektiver dazu beitragen, das volle medizinische (und damit auch wirtschaftliche) Potenzial von Produkten auszuschöpfen?

Aufgrund meiner Erfahrung in Industrie und Beratung können Verständnis, Know-how und Leistung oft in folgenden **9 Punkten** aktualisiert bzw. verbessert werden:

- 1) Die Eigeninitiative zum ständigen Dazulernen
- 2) Die überzeugende Darstellung wissenschaftlicher Daten
- 3) Die Präsentationstechnik und Chart-Auswahl

- 4) Die Gesprächsführung mit Key Opinion Leadern
- 5) Die Vor- und Nachbereitung von Experten-Treffen
- 6) Die effektive Planung von Advisory Boards
- 7) Das Bewusstsein, im Wettbewerb zu stehen
- 8) Die Perspektive, bessere Entscheidungen zu erleichtern
- 9) Die Zusammenarbeit mit Marketing & Vertrieb

Wachstumschancen und Weiterbildungen

Erfreulicherweise sind die Leistungsträger in Firmen intrinsisch motiviert, sich persönlich weiterzubilden, beispielsweise durch:

- 1) Selbststudium: Bücher » Audios » Videos »
- 2) Firmeninterne Fortbildungen
- 3) Teilnahme an externen Trainingsworkshops.

Bei allen drei Optionen sind Zeit bzw. Geld gut investiert.

Zwei Fragen bzw. Anregungen

- 1) Was tut Ihre Firma, damit gute Leute an Bord geholt werden und die Besten bleiben? Sie wissen ja: Toptalente gehen dahin, wo sie Entwicklungsmöglichkeiten sehen.
- 2) Für den Fall, dass Sie im "Medical-Bereich" arbeiten: Was tun Sie, um Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen zu stärken und jeden Tag etwas besser zu werden?

Weitere Tipps

Online-Version: <https://www.umbachpartner.com/de/warum-medical-maechtiger-wird>
Newsletter gratis beziehen: <https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>