

## Erfolgreiche Advisory Boards: 12 Tipps

Liebe Leserin, lieber Leser,

Eine effektive Kooperation mit Experten und Meinungsbildnern bzw. Key Opinion Leadern (KOLs) ist wichtig, um das volle Potential Ihrer Produkte tatsächlich zu verwirklichen. Dabei spielen Advisory Boards als Ratgeber eine wichtige Rolle. Hier finden Sie zwölf Tipps, wie Sie diese erfolgreich machen.

### 1) Sorgfältige Auswahl der Experten

Stimmen Sie die Auswahlkriterien intern ab. Wenn Sie einen Experten-Workshop in größerer Runde vorschalten, können Sie die Kandidaten in Aktion zu sehen und leichter die Experten identifizieren, die wirkliches Interesse an Ihren Studien und Produkten haben.

### 2) Begrenzte Personenzahl

Nehmen Sie maximal etwa vier bis acht Experten in Ihren privilegierten Zirkel auf. Dies erhöht das Prestige, Mitglied zu sein und reduziert das Risiko von "Fensterreden". Ein übersichtlicher Personenkreis, in dem man sich kennt, erleichtert den offenen Austausch von Ideen und Meinungen.

### 3) Vertrauen

Sie ermuntern die Experten, auch Einwände, Bedenken und kritische Meinungen offen zu äußern. Statt Ja-Sagern wollen Sie ja Sparringspartner und kompetente Ratgeber. Diese sollten Ihnen mögliche Fallstricke aufzuzeigen, damit Sie die Vor- und Nachteile Ihrer Pläne besser abwägen können.

#### **4) Vorbereitung von Meetings**

Bereiten Sie die Treffen inhaltlich und organisatorisch sorgfältig vor. Alle eingeladenen Experten sollten sich als VIPs fühlen. Verschicken Sie die Agenda mit den Fragestellungen im Voraus. Gewährleisten Sie eine straffe Moderation durch einen Ihnen wohlgesinnten älteren Experten mit Moderatorqualitäten.

#### **5) Neue Ideen**

Stellen Sie strategische Fragen und hören Sie zu. Ermutigen Sie die Experten in Brainstorming Sessions, ihre kreativen Anregungen einzubringen. Ihre Advisory Board Meetings sind hervorragende Gelegenheiten, um neue Trends zu erfahren, andere Sichtweisen zu entdecken und unkonventionelle Lösungsansätze zu entwickeln.

#### **6) Kontaktpersonen**

Sie legen fest, welche Personen als Gatekeeper persönlichen Kontakt zu den Experten aufnehmen dürfen, beispielsweise Medical Advisor, Medical Scientific Liaison Officer und Produktmanager. So stärken Sie die Qualität und Kontinuität der Beziehungen.

#### **7) Rechtliches**

Machen Sie einen schriftlichen Vertrag, damit beide Seiten wissen, wofür sie Verantwortung tragen. Eine britische Pharma-Firma lässt sich inzwischen von den kooperierenden Experten unterschreiben, dass diese mit Bekanntgabe ihres Namens und erhaltenen Honorars einverstanden sind - sehr zum Missfallen der gefragten Experten.

#### **8) Honorare**

Selbstverständlich zahlen Sie nur für erbrachte Leistungen. Halten Sie die Honorare zwischen den Mitgliedern des Advisory Boards stimmig. Notieren Sie die gezahlten Beträge und erfassen Sie abteilungsübergreifend und personenbezogen die Summen, welche die Experten insgesamt von Ihrer Firma erhalten.

### **9) Follow-up**

Notieren Sie die Ergebnisse Ihrer Advisory Board Meetings auf wenigen Seiten. Danken Sie den Mitgliedern für ihre wertvollen Beiträge und halten Sie sie über die Fortschritte bei der Realisierung ihrer Ideen und Vorschläge auf dem Laufenden.

### **10) Exit-Strategie**

Begrenzen Sie von Anfang die Existenzdauer des geplanten Advisory Board. So können Sie sich nach ein oder zwei Jahren elegant und gesichtswahrend von Leuten trennen, die sich im Nachhinein als unpassend erweisen.

### **11) Nachwuchs: "Young Lions" oder "Rising Stars"**

Halten Sie auf Kongressen Ausschau nach Referenten, welche die jetzigen Experten vielleicht einmal ersetzen können. Wenn Sie bei Ihrer Suche fündig werden, laden Sie diese potentiellen Experten zu einem Kaffee oder Abendessen ein. So können Sie unverbindlich und informell deren zukünftige Relevanz für Ihre Firma abschätzen.

### **12) Networking**

Nutzen Sie jede Gelegenheit, Ihre persönlichen Beziehungen zu den Experten zu pflegen. Delegieren Sie diese Aufgabe niemals an eine externe Agentur. Schließlich werden Sie als Sprachrohr und Aushängeschild Ihrer Firma wahrgenommen - und diese Chance sollten Sie persönlich auch nutzen.

Weitere Tipps beim Medical Advisor Workshop

<http://www.medicaladvisorworkshop.de>

Viel Erfolg wünscht Ihnen Günter Umbach

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: [www.tipps-trends.com](http://www.tipps-trends.com)