

Studiert – und was nun?!

Quo vadis – Karrierewege in den Life Sciences // Forschung oder Vertrieb – diese beiden Optionen sah Birgit S., als sie mit ihrem Biologiestudium und der Promotion fertig wurde. Wie eingeschränkt und unvollständig dieses Bild war, hat sie erst viele Jahre später begriffen – und ist heute trotzdem sehr zufrieden mit ihrem Werdegang.

SILKE BOEFFEL, ANDREA SANDMÖLLER, ASTRID BRUYNCK*

Birgit S.
Biologiestudium
Promotion + Post-Doc
Vertriebsinnendienst
(2 Jahre), Vertriebs-
außendienst (2 Jahre),
Europ. Vertriebsleitung
(4 Jahre), Vertriebs-
beratung und -training

So wie **Birgit** geht es den meisten Absolventen, egal ob sie ein Studium oder eine Ausbildung in einem wissenschaftlich-technischen Bereich abschließen. Man wird v. a. an den deutschen Universitäten unzureichend auf mögliche Karrieren in der Industrie vorbereitet. Kollaborationen außerhalb der Uni gibt es nur wenige und Industripraktika nur dann, wenn ein Student sich explizit selbst darum bemüht. Auch Themen wie „Die Entstehung eines neuen Medikaments von der Entwicklung bis zum Vertrieb“ sowie die Erörterung der Funktionen und Schritte dorthin fehlen in den meisten Lehrplänen der Biowissenschaften. Dabei sind diese Funktionen nicht nur vielfältig, sondern auch ausgesprochen interessant: Die Be-

treuung klinischer Studien, die Qualitätskontrolle für Produkte sowie das Qualitätsmanagement ganzer Firmen, der ganze Bereich Zulassung und Arzneimittelsicherheit, Medical Writing und Medical Affairs, etc.

Was sich jeweils hinter diesen Bereichen an Aufgaben verbirgt, und welche Fähigkeiten und persönlichen Eigenschaften man mitbringen sollte, soll dieser Artikel beleuchten. Dabei greift er auf konkrete Lebensläufe zurück und beschreibt die Berufswege von realen Personen (alle Namen geändert), die von den Autoren überwiegend seit Jahren beruflich begleitet werden. Die Sichtweisen und Meinungen der Interviewten werden dabei ohne Wertung wiedergegeben.

Forschung & Entwicklung

Grundsätzlich durchläuft ein neues Produkt einen klassischen Entwicklungsprozess: in der Forschung wird es „erfunden“, in der Testphase ge-

prüft und für gut befunden, in der Produktion hergestellt und dann durch Vertrieb und Marketing „gelauncht“ – d. h. auf den Markt gebracht. Natürlich ist das v. a. in der Medizinischen Forschung für neue Medikamente nicht ganz so trivial. Bevor ein neuer Wirkstoff zugelassen werden kann, muss er zunächst in präklinischen und klinischen Studien ausführlich getestet und auf seine Wirksamkeit und Sicherheit für den Patienten überprüft werden. Viele Jahre Arbeit und viel Verlust kennzeichnen diesen Weg.

Markus J. hat seine Karriere klassisch in der Entwicklung bei einem Pharmakonzern begonnen. Dort hat er gelernt, wie „Firmen ticken“ und welche Abläufe und Strukturen es gibt. „Junge Leute sollten immer zunächst mal in einer großen Firma arbeiten, um

Markus J.
Chemiestudium, Promotion, F&E Mitarbeiter (5 Jahre), Vize-Präsident eines kleinen Technologie Joint-Ventures (3 Jahre), M&A und Corporate Financing (10 Jahre), Leiter F&E (3 Jahre), Manager Pharmazeutische Entwicklung

* Dr. Silke Boeffel, Dr. Andrea Sandmüller, Dr. Astrid Bruynck: Notchdelta Executive Search, 65203 Wiesbaden, Tel. +49-611-9625525



Bild: © Ivan Traimak - stock.adobe.com



Bild: Gorodenkoff Productions OU



Bild: © WavebreakMediaMicro - stock.adobe.com

1 Produktion, Forschung oder Bürojob – die Karrieremöglichkeiten für Absolventen im Bereich Life Sciences sind vielfältig.

sich ein wirtschaftliches Grundwissen anzueignen“, meint er. Die Entwicklung und Methodvalidierung war für ihn als analytischen und neugierigen Menschen dabei ein guter Einstieg. Sein Verständnis für das Business und „wie das Geld in Pharma verdient wird“, hat er in seiner späteren Rolle bei Merger & Acquisition (M&A) Deals und in der Finanzierung von kleineren Unternehmen einbringen können. Inzwischen ist er aber wieder zu den Wurzeln zurückgekehrt und koordiniert bei einem Generikaunternehmen die externen Produktentwicklungen durch CDMOs (Contract Development & Manufacturing Organizations).

Wege abseits des Labors

Neue und bessere Medikamente entwickeln und testen zu können, war für **Sabine V.** immer der Hauptantrieb für ihre tägliche Arbeit im Bereich klinischer Studien. Sie schätzt dabei die vielen Interaktionen mit Kollegen und Partnern im In- und Ausland. Für ihre Arbeit benötigt sie v.a. ein hohes Maß an Organisationstalent, gute Kommunikationsfähigkeit und Sorgfalt. „Es wird immer schwieriger Patienten zu finden, die bereit sind, an einer Studie teilzunehmen“, sagt sie. Da braucht es schon viel Durchhaltevermögen und eine hohe Frustrationstoleranz, bis eine Studie wirklich steht. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, die Arbeit anderer zu koordinieren, Berichte zu schreiben und sich mit den gesetzlichen Vorgaben auseinander zu setzen. Im Labor arbeitet sie kaum noch. Sie vermisst es aber auch nicht, denn sie kommt durch die Vielzahl der Medikamente und Indikationen immer wieder mit wissenschaftlichen Fragestellungen in Berührung.

Sabine V.
Arzthelferin,
Studium Medizinische
Biochemie Promotion
Laborleitung (9 Jahre),
Teamleitung klin.
Studien bei CRO
(8 Jahre), Klinische
Projektleitung

Anna S. hat der Laborarbeit bewusst den Rücken gekehrt. Sie hat schon während des Studiums gemerkt, dass ihr das Schreiben von Protokollen und der Mastertarbeit sehr

Anna S.
Studium Human- und
Molekularbiologie
Volontariat (2 Jahre),
Redakteurin Print-
Bereich (1/2 Jahr),
Online Medizin-
Redaktion (1 Jahr),
Medical Communi-
cations Manager

viel mehr Spaß macht als die praktische Arbeit an der Bench. Ein Volontariat bei einem Fachverlag war eine logische Konsequenz und bot ihr die Möglichkeit, ihr medizinisch-wissenschaftliches Fachwissen mit dem Schreiben zu verbinden. Heute arbeitet sie als Medical Communications Manager in einem Pharmakonzern. Aus wissenschaftlichen Daten, v.a. aus klinischen Studien, arbeitet sie die relevanten Botschaften prägnant heraus und vermittelt diese an die Zielgruppen. Die breite Vielfalt an wissenschaftlichen Themen und ihre Freiheitsgrade in der Vorgehensweise schätzt sie besonders an ihrer Arbeit. Dass ihr der Weg zurück ins Labor nach mehreren Jahren wahrscheinlich versperrt ist, stört sie nicht.

Im Dienste der Qualität

Ein Bereich, der in Pharma wie Life Sciences immer wichtiger wird, ist die Qualitätskontrolle und das Qualitätsmanagement. „In gewisser Weise finden sich dort sehr „undankbare“ Jobs, da es nicht auffällt, wenn man gute Arbeit leistet“, sagt **Ludwig M.**, Manager im Bereich Quality and Regulatory Affairs. Der Qualitätsmanager steht immer nur dann im Mittelpunkt, wenn es Pro-

Ludwig M.
Physiklaborant (3 Jahre), Studium Chemie-
Ingenieur, Produktspezialist (6 Jahre),
Regulatory and Quality Affairs Spezialist
(3 Jahre), Manager Complaint Handling
(1 Jahr), Direktor Quality und RegAffairs
(3 Jahre), Senior Qualitätsmanager
(1 Jahr), Head Quality Assurance (1 Jahr),
Manager Quality Compliance

bleme gibt. Ludwig liebt aber die Komplexität seiner Arbeit und die Verantwortung, die er trägt. Seine wissenschaftliche Ausbildung ist essentiell für seinen Job. Darüber hinaus braucht er aber auch eine ausgeprägte Fähigkeit zum Netzwerken zu den vielen Schnittstellen im Unternehmen wie Vertrieb, Marketing, Entwicklung etc. Ein hohes Maß an Diplomatie ist gefragt, da er im Zweifelsfall von den Kollegen – ohne direkte disziplinarische Weisungsbefugnis – Ergebnisverbesserungen einfordern kann.

Stefan P. sieht das Qualitätsmanagement als den idealen Einstieg in ein Unternehmen, da man dort am besten versteht, wie ein Unternehmen „tickt“. Man erhält Einblick

in alle Unternehmensbereiche und bekommt überall mit, was wie funktioniert und warum – oder eben auch nicht. „In dieser Funktion kann und muss man Dinge wirklich verändern und verbessern“. Dazu braucht man neben Mut und Selbstbewusstsein v.a. die Fähigkeit, zu begeistern und den Willen, Dinge notfalls bis ins Letzte zu verstehen. Als Geschäftsführer eines Dienstleistungsunternehmens helfen ihm diese Fähigkeiten heute beim Treffen wichtiger Entscheidungen. Seine breite Schulung im Qualitätsmanagement und das Business-Verständnis, das er sich dort angeeignet hat, sieht er als Grundlage seines Erfolges.

Stefan P.
Chemiestudium
Promotion
Qualitätsmanagement
(1 Jahr), Leitender
Qualitätsmanager
(3 Jahre), Kauf-
männischer Leiter GMP
und Leiter Prozess-
management (4 Jahre),
Geschäftsführer

Fokus sichere Medikamente

Gewissenhaftigkeit und genaue Beobachtungsgabe sind auch im Bereich Arzneimittelsicherheit essentiell. **Frank B.** ist dafür verantwortlich, dass Nebenwirkungen von bereits zugelassenen Medikamenten gesammelt und dokumentiert werden, dass Sicherheitsberichte zum Nutzen-Risiko-Profil geschrieben und Nebenwirkungen aus klinischen Studien

Frank B.
Medizinstudium
Promotion
Facharzt (5 Jahre)
Angestellter am
Klinikum (4 Jahre)
Manager Arzneimittel-
sicherheit (12 Jahre)
Freiberufliger Med.
Berater

ausgewertet werden. Diese Mischung aus Wissenschaft und Kontakt mit Ärzten, Apotheken und Patienten ist es, was den Arzt an seiner Arbeit begeistert. Nach einigen Jahren Tätigkeit bei einem großen Pharmakonzern hat sich Frank als Berater selbstständig gemacht und unterstützt auf Projektbasis verschiedene Firmen, die sich keine eigene Arzneimittelsicherheit leisten können oder wollen. Die Selbstständigkeit birgt zwar eine gewisse Unsicherheit, aber auch eine große Freiheit, die Frank sehr schätzt.

„Wir sind die Leute, die dafür sorgen, dass das Medikament auch tatsächlich beim Kunden ankommt – in der richtigen Qualität, der richtigen Menge, und zum richtigen Zeitpunkt“, sagt **Robert L.** Er ist Produktionsleiter

Robert L.
Chemiestudium
Promotion, Post Doc (5 Jahre),
Uni-Gruppenleiter C1 (2 Jahre),
Manager Produktion & Logistik
(3 Jahre), Versch. Leitungsfunktionen in der Produktion
(16 Jahre)

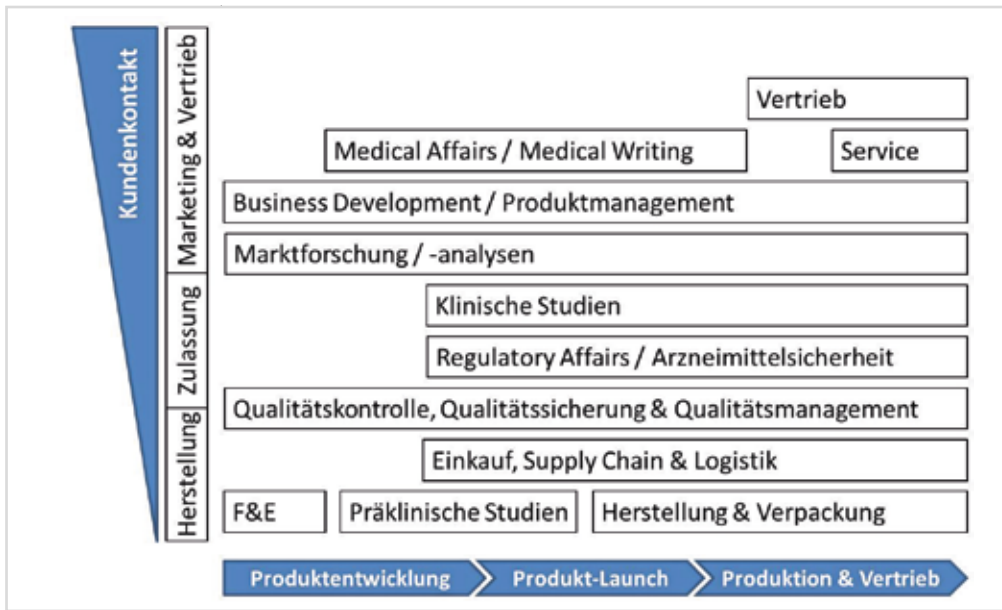


Bild: NotchDelta Executive Search

Pharmaindustrie. Auch bei **Bettina M.** war der entscheidende Schritt ein BWL-Aufbaustudium nach dem Studienabschluss. Als Produktmanagerin und später als Head of Marketing bei einem Generika-Hersteller war unternehmerisches Denken für sie immer wichtig. Wie kann ich „meine Produkte“ am besten vermarkten, welche Marktlücken gibt es in „meinem Bereich“, wie kann ich die Herstellungskosten verringern, wie die meisten Patienten in „meinem Indikationsgebiet“ erreichen. Diese Denkweise, gepaart mit einer guten Portion gesunden Menschenverstandes, haben sie begleitet und heute zur Geschäftsführerin eines mittelständischen Pharmaunternehmens gemacht.

Bettina M.
Studium der Biotechnologie Promotion, Fernstudium BWL (3 Jahre), Brand Managerin (2 Jahre), Produktmanagerin (2 Jahre), Trainerin Führungskräfte (4 Jahre), Abteilungsleiterin Marketing (4 Jahre), Franchise Head (4 Jahre), Global Brand Director (2 Jahre), Geschäftsführung

2 Funktionsbereiche in Life-Sciences-/Pharmaunternehmen: Während der Entwicklung eines neuen Produktes bis zur Marktreife gibt es zahlreiche Funktionsbereiche, die ein unterschiedliches Maß an Kundenkontakt erfordern.

bei einem großen Pharmakonzern und schätzt an seiner Arbeit v. a. die große Spannweite an Themen: technische Fragen, interdisziplinäres Projektmanagement, strategische Entscheidungen. Dafür braucht er v. a. gute people skills, die Fähigkeit, sich schnell in technische Themen einzuarbeiten und ein gutes Maß an Verständnis für Wirtschaftlichkeit. „Mit der entsprechenden Unterstützung von Vorgesetzten kann man vieles davon „on the job“ lernen und muss nicht unbedingt einen MBA machen. Wichtig sei dabei, dass man selbstverantwortlich agiere und nicht darauf warte, dass andere einen entwickeln. Eine gute Firma bietet ein entsprechendes Umfeld mit Möglichkeiten an, aber den Weg müsse man als Mitarbeiter schon selber gehen, sagt Robert.

Wissenschaft & Business

„Ich habe meine Karriere nie wirklich geplant und hatte auch keine Ahnung, welche Möglichkeiten sich mir mit meiner Ausbildung eröffnen. Ich habe eigentlich eher opportunistisch das gemacht, was sich gerade ergeben hat“, sagt **Bernd K.** Bernd hatte Glück: Er hatte in seinem ersten Job als Projektmanager in einem Start-up-Unternehmen einen Chef, der

eine Mentor-Rolle für ihn übernommen hat. Er gab ihm die Möglichkeit, Dinge auszuprobieren und in verschiedene Bereiche reinschnuppern. So wurde Bernd klar, dass er seine wissenschaftliche Erfahrung in einem Business-Kontext anwenden wollte. Sein Mentor unterstützte ihn bei der beruflichen Weiterentwicklung und bei seiner Entscheidung, einen MBA zu machen. Dieser Abschluss öffnete ihm die Türen zum Business Development, zunächst bei kleinen Firmen, später bei einem großen Pharmaunternehmen. Was er am Business Development besonders geschätzt hat, ist die Breite der wissenschaftlichen Themen und Technologien, mit denen er sich immer wieder beschäftigen musste. Heute arbeitet Bernd bei einem Investmentunternehmen, das kleine bis mittelgroße Life-Sciences-Firmen finanziert und ihnen hilft, ihre Produkte zur Marktreife zu bringen. „Der MBA war nicht zwingend notwendig für meine Karriere, hat aber sehr geholfen. Insbesondere, da ich dort gelernt habe, komplexe Sachverhalte schnell zu erfassen und in wenigen Worten wiederzugeben“ – einer der Erfolgsfaktoren seiner Laufbahn.

Bernd K.
Biochemiestudium Promotion, Projektmanager (3 Jahre), MBA (1 Jahr), Business Development (5 Jahre), Transaktionen und Investment-Management (6 Jahre), Manager bei Investment-Fund

Ein anderer Bereich, der Wissenschaft stark mit BWL verbindet, ist das Marketing, insbesondere Produktmanagement in der

Pharmaindustrie. Auch bei **Bettina M.** war der entscheidende Schritt ein BWL-Aufbaustudium nach dem Studienabschluss. Als Produktmanagerin und später als Head of Marketing bei einem Generika-Hersteller war unternehmerisches Denken für sie immer wichtig. Wie kann ich „meine Produkte“ am besten vermarkten, welche Marktlücken gibt es in „meinem Bereich“, wie kann ich die Herstellungskosten verringern, wie die meisten Patienten in „meinem Indikationsgebiet“ erreichen. Diese Denkweise, gepaart mit einer guten Portion gesunden Menschenverstandes, haben sie begleitet und heute zur Geschäftsführerin eines mittelständischen Pharmaunternehmens gemacht.

Bettina M. rät allen Absolventen möglichst frühzeitig in verschiedene Bereiche reinschnuppern, sei es mittels Praktika oder Ferienjobs. Auch Gespräche mit verschiedenen Leuten aus unterschiedlichen Bereichen sind hilfreich dabei, herauszufinden, was einem gefällt und motiviert bzw. was man gerne machen möchte. Und Stefan P. fügt hinzu: „Probieren Sie aus, was Ihnen liegt. Machen Sie ruhig auch Fehler – jeden aber nur einmal – und lernen Sie daraus.“ Ein Lebenslauf muss heute nicht mehr unbedingt „geradeaus“ gehen – auch Seitenschritte oder Quereinstiege in andere Gebiete sind sinnvoll und vertretbar, wenn man sie gut begründen kann. Wichtiger ist es, das zu machen, was einem Spaß macht. „Oft ergeben sich auch Möglichkeiten, die man vorher nicht gesehen hat. Man muss die Augen aufhalten und offen sein für den Zufall“, sagt Birgit S. Sie hat sich inzwischen als Vertriebstainerin selbstständig gemacht und ist damit sehr glücklich. Anna S. war sich auch nicht sicher, ob der Spaß am Schreiben ausreicht für den Schritt, den sie gewagt hat. Letztlich hat sie aber beschlossen, das zu machen, was ihr liegt und nicht das, was andere von ihr erwarten. Darüber ist sie im Nachhinein sehr froh. ■

LP Tipp+
mehr zum Thema:

- Mehr zu diesem Thema finden Sie unter den Suchbegriffen **Karriere & Life Sciences** auf: www.laborpraxis.de.
- Die Autoren mit wissenschaftlicher Ausbildung und Erfahrung arbeiten langjährig als Personalberater und Vertriebstainer bzw. Coach mit Fokus auf den Bereich Life Sciences und Pharma bei der **Personalberatung NotchDelta Executive Search** (weitere Infos unter www.search-notchdelta.com/).