

*Berufsperspektiven für Biologen (2):  
Der Pharmareferent*

# Warten, bis der Arzt kommt

■ Der Beruf des Pharmareferenten hat einen schlechten Ruf in Forscherkreisen. „Klinkenputzen bei den Ärzten“, heißt es und gilt als letzter Ausweg, wenn sonst gar nichts mehr geht in der Karriere. Stimmt das? Siegfried Bär prüfte nach und fuhr mit einer Pharmareferentin mit.

Meine Pharmareferentin heißt Gabi Müller, ist eine sympathische Blondine und fährt einen schwarzen Audi A4 Kombi. „Mein Dienstfahrzeug“, sagt sie. „Zahlt alles die Firma, inklusive Benzin“. Es ist 9 Uhr morgens, und wir stehen vor dem Freiburger Colombi Hotel.

„Nein, ich hab keinen festen Arbeitsbeginn, ich kann anfangen wann ich will, es kontrolliert mich keiner.“

„Wer hat Dich auf die Idee gebracht, Pharmareferentin zu werden?“

„Meine Freundin und meine Ratlosigkeit. Ich hab Biologie studiert, Diplom gemacht, hatte aber keine Lust auf eine Doktorarbeit und ne Wissenschaftlerkarriere.“

Wir fahren 300 Meter weiter zur ersten Arztpraxis. „Das ist ne Billigverordnerin“, verkündigt Gabi mit missbilligendem Gesichtsausdruck. „Die führt ausschließlich Thekengespräche.“

„Thekengespräche?“

„Die empfängt dich nie im Sprechzimmer, die fertigt dich vorne an der Theke ab, da wo die Sprechstundenhilfe steht. Die verschreibt nur Generica, keine innovativen Produkte. Hält die nichts von. Die hält überhaupt nix von Pharma. Bei der fühl ich mich überflüssig.“

Gabi nimmt eine Musterpackung aus dem Kofferraum, dazu zwei Kataloge und eine Art Quittungsblock.

„Wozu ist der gut?“

„Die Ärzte müssen mir bescheinigen, dass ich da gewesen bin. So hat die Firma eine Kontrolle über meine Arbeit.“

Wir betreten die Praxis. Tatsächlich, da steht eine Theke und dahinter die Sprechstundenhilfe. Gabi Müller sagt ihr Sprüchlein auf: „Guten Tag, ich bin von der Pharma. Ich wollte der Frau Doktor eine Musterpackung geben...“ Und dazu überreicht sie ihre Visitenkarte.

## Die Sprechstundenhilfe erzählt vom Pferd

Die Sprechstundenhilfe wendet sich an eine ältere Frau, die durch ein Stethoskop als Ärztin ausgewiesen ist. Die schaut sich die Packung an, nimmt sie, unterschreibt die Quittung und entlassen ist die Referentin. Das Ganze hat zwei Minuten gedauert und sich nur an der Theke abgespielt.

Gabi Müller sagt nichts, aber sie ist nicht glücklich. Gleich beim nächsten Zebraustreifen regt sie sich über eine langsam gehende Fußgängerin auf.



Pharmareferentin: Ein Leben in Auto und Arztpraxen

Wir fahren Richtung Norden aufs Land. Der Himmel strahlt so blau wie die Augen eines Neugeborenen, rechts grüßt der Schwarzwald, links der Kaiserstuhl und wir passieren die Landstädtchen des Breisgaus und der Ortenau. Mir kommt es wie eine Spazierfahrt vor, aber Gabi lässt Dampf ab.

„Eigentlich könnte man das auch per Telefon machen, aber dann sinkt der Umsatz. Die Ärzte wollen hofiert werden. Die sind so verwöhnt. Die erwarten alles von den Pharmafirmen, Fortbildungen, Freiprobe, Bücher, Radiergummis... Und es ist alles nichts und nie genug.“

Mit quietschenden Reifen biegt sie in eine Vorortstraße ein. Die Arztpraxis liegt gleich neben der Apotheke.

„Das ist ein Terminarzt“, erklärt Gabi. „Da kannst du nicht einfach hereinschneien, da musst du einen Termin ausmachen. Na, ja, das kann ich verstehen. So ein Arzt wird ja überlaufen von Pharmareferenten. Vier bis acht am Tag klopfen bei dem an. Da wird man verrückt.“

Wieder nimmt Gabi eine Musterpackung, Quittungsblock und einige Kataloge. Die Praxis riecht nach Äther, und die Sprechstundenhilfe telefoniert vom Pferd: „Und wenn wir mal ein Pferd halten, müssen wir dann nicht ein Grundstück nachweisen?“

So geht es etwa fünf Minuten, dann kann Gabi ihre Visitenkarte überreichen und ihr Sprüchlein aufsagen.

„Grüß Gott, ich bin von der Pharma und habe heute einen Termin.“

## „Ich fühle mich von den Ärzten nicht anerkannt.“

Die Sprechstundenhilfe ist höflich und hübsch. Sie meldet Gabi an und bittet uns im Wartezimmer zu warten. Das tun wir dann auch. Gabi blättert in den Illustrierten.

Nach 20 Minuten wird Gabi Müller aufgerufen, nach weiteren 20 Minuten erscheint sie wieder.

„Diesmal war es ein richtiges Gespräch, und ich durfte eines meiner Produkte erklären. Aber es war nicht der Arzt selber, nur die Urlaubsvertretung. Das bringt natürlich nichts.“

Nach einigem Überlegen:

„Bei solchen Gesprächen darf man nicht zu ehrgeizig sein. Du darfst nicht den Lehrmeister spielen, sonst trifft schlaue auf dumme. Das mögen die Ärzte nicht.“

Wir fahren Richtung Kaiserstuhl durch sanfte von der Dürre braungebrannte Hügel. „Eigentlich sollte ich mich jetzt in ein Café hocken und das Gespräch überdenken und mich auf das nächste vorbereiten.“

„Kannst Du Dir die Ärzte frei aussuchen?“

„Nein, wen ich wann besuchen muss, das wird von der Zentrale vorgegeben.“

„Was verdient man eigentlich bei dem Job?“, frage ich.

„Als Single, Mitte Dreißig, komme ich auf 1500 Euro netto. Plus 6 Euro Spesen pro Tag, das Auto und alle vier Monate eine Prämie. Die Prämie liegt zwischen 200 und 5000 Euro,

wobei aber die Hälfte gleich ans Finanzamt geht. Die Prämie richtet sich nach dem Umsatz, den meine Produkte machen.“

„Und wie ist der?“

„Der ist gut! Ich bekomme immer die maximale Prämie. Ich bin erfolgreich. Warum, weiß ich allerdings nicht.“

„Gefällt Dir der Job?“

„Nein. Ich fühl mich von den Ärzten nicht anerkannt. Ich mach das nur wegen des Geldes. Irgendwann möchte ich Regionalleiterin werden.“

„Was macht die?“

„Die sorgt dafür, dass ihre Pharmareferenten die richtige Motivation haben. Die geht auch nicht mehr selber zu den Ärzten, die macht nur noch Begleitbesuche.“

### Die Kunst, sanft Druck auszuüben

„Und auf den Job rechnest du dir Chancen aus?“

„Ja, warum nicht. Ich bin unter den zehn besten Verkäuferinnen in meinem Bereich.“

„Warum sollen die ausgerechnet eine ihrer besten Verkäuferinnen aus dem Verkehr ziehen und zur Regionalleiterin ernennen?“

Gabi guckt nachdenklich. „Scheiße, das habe ich mir noch gar nicht überlegt.“

Der nächste Arzt ist in Urlaub, und wir fahren ins Nachbarstädtchen. Dort besucht Gabi einen Arzt, der für ihre Firma eine Patientendokumentation macht, also in einem Patientenfragebogen beschreibt wie das Medikament der Firma auf den Patienten gewirkt hat. Das muss der Arzt nicht umsonst tun, er bekommt dafür ein Honorar, aber in der Regel tut er es ungern. Aufgabe des Pharmareferenten ist es, sanft Druck auszuüben, gewissermaßen die Ärzte mit dem Pantoffel in den Allerwertesten zu treten. Je mehr Bögen ein Arzt abgibt, desto besser für die Beurteilung des Referenten.

Gabi tritt eine Viertelstunde, dann sitzen wir wieder im schwarzen Audi und brausen durch den Kaiserstuhl.

„Man soll ein persönliches Verhältnis zu seinen Ärzten aufbauen, erzählen uns unsere Marketingstrategen. Bei manchen ist das gar nicht schwer. Die Ärzte erzählen oft Intimes aus ihrer Familie und von ihrer Karriere. Der Pharmareferent dient ihnen als seelischer Mülleimer.“

„Das kann doch interessant sein, das Innenleben der Ärzteschaft kennenzulernen.“

„Ja, meiner Freundin macht das auch Spaß. Für die ist Pharmareferentin der Traumjob. Aber mir geht das eher auf den Wecker. Na gut, der Job hat Vorteile. Er ist nicht schlecht bezahlt, und solange Umsatz und Besuchsstempel stimmen, kann man machen was man will. Es kontrolliert einen keiner – außer natürlich die GPI-Ärzte.“

„Was ist das?“

### Schluss, und Kaffeeklatsch

„Das sind anonyme Ärzte. Die berichten an ein unabhängiges Institut, wie die Pharmareferenten auf sie gewirkt haben und ob sie sich noch an das vorgestellte Produkt erinnern können. Wiedererkennungseffekt nennt sich das. Aber da gilt der Datenschutz, die können also keinen einzelnen Referenten identifizieren.“

Bei den nächsten Ärzten geht es ruckzuck. Rein in die Praxis, raus mit dem Besuchsstempel auf dem Quittungsblock. Mindestens neun Ärzte muss Gabi am Tag machen.

Um halb zwei ist es soweit: Die neun sind durch.

„Und jetzt?“, frage ich.

„Jetzt mach ich Schluss, fahr zu meiner Freundin und halt Kaffeeklatsch.“