

Eigene Stärken erkennen

Die LSR-Aktionstage für Berufe der Fachabteilung Life Science Research (FA LSR) im Verband der Diagnostica-Industrie (VDGH) sind seit 2012 ein gefragtes Format an den naturwissenschaftlichen Fakultäten deutscher Hochschulen und werden mehrmals im Jahr von deutschen Universitäten angefragt – so fand am 30. November 2017 in Düsseldorf ein Aktionstag an der Heinrich-Heine-Universität statt. Bereits im Frühjahr hatte der VDGH 6.000 Programmflyer im DIN A5-Format sowie 200 Poster an den Career Service der Uni Düsseldorf geschickt. Dieser hatte fleißig für die exklusive Veranstaltung geworben: Rund 80 Teilnehmer füllten den Vortragsaal der Universitäts- und Landesbibliothek (ULB). Für diesen LSR-Aktionstag hatten sich erneut Vertreter von IVD- und LSR-Mitgliedsunternehmen als Referenten Zeit genommen, den jungen Wissenschaftlern ihren Berufsweg und -alltag aus erster Hand vorzustellen.

Ziel der LSR-Aktionstage ist es, Jungforscher an den Hochschulen früh für eine Industriekarriere zu begeistern, denn die Unternehmen suchen Nachwuchskräfte, die künftig innovative Methoden entwickeln und vermarkten. Und: Wer sich rechtzeitig für eine Karriere in der Industrie interessiert und einen Eindruck bekommt,

welche Berufe es gibt und wie sie ausgestaltet sind, kann sich besser überlegen, worauf er beruflich Lust hat und welcher Schwerpunkt ihm liegt. Die Industrie ist ein attraktiver Arbeitgeber für denjenigen, der seine Stärken kennt. Sie bietet viele Entwicklungsmöglichkeiten und investiert viel Zeit, Geld und Know-how, um junge Wissenschaftler fit zu machen für den Job. Mit den LSR-Aktionstagen wollen die zukünftigen Arbeitgeber der LSR-Industrie den jungen Forschern den Weg zu ihnen erleichtern, indem sie ihnen aufzeigen, wie man bei der Berufswahl seine Erfolgchancen erhöht.

Die eigenen Stärken zu erkennen ist ein Leitthema. Christian Walczuch (Promega GmbH) moderierte die Veranstaltung nicht nur, sondern erklärte auch, wie er Spezialist für Public Relations in einem LSR-Unternehmen wurde: „Ich wusste, ich vermittele gern, habe sogar während des Studiums geblogged. Mit meinen naturwissenschaftlichen Qualifikationen kann ich die Leistungen meiner Firma nach außen kommunizieren.“ Dr. Ceyhun Tamer (Thermo Fisher Scientific) stellte den Inside Sales Manager vor. Er riet, einen Persönlichkeitstest zu machen: „Man muss wissen, ob man gern in Kontakt mit Menschen ist, wenn man in den Vertrieb



Termine

20. März 2018, Frankfurt am Main
Workshop Kundenkommunikation

12. April 2018, München
Sitzung Fachabteilung LSR
auf der Analytica

geht.“ Dr. Thomas Schreiber (Greiner Bio-One GmbH) erklärte, was auf den Produktmanager zukommt: „Die Aufgabe ist sehr vielseitig, denn in jeder Phase eines Produktes – ob Entwicklung, Markteinführung, Wachstum oder Reifephase – greifen viele begleitende Maßnahmen. Der Produktmanager arbeitet mit vielen Abteilungen im Unternehmen zusammen und muss mit allen gut können.“ Dr. Rainer Hennecke (Eppendorf Vertrieb GmbH) beschrieb den Alltag eines Produktspezialisten im Außendienst: „Im Gegensatz zum Innendienst gibt es keine festen Bürozeiten, sondern ein Homeoffice. Da geht es nicht ohne Disziplin.“ Jens Behrens (Sysmex Europe GmbH) erklärte Aufgaben des Medical Writers: „Es müssen für den Verkauf oder das Marketing Materialien und Präsentationen erarbeitet werden und die Informationen dazu in einer für die Kollegen verständlichen Sprache aufbereitet sein, damit diese sie an ihre Zielgruppen vermitteln können. Fundierte Englischkenntnisse und Freude am Schreiben sind Voraussetzung für diesen Job.“ Personalexperte Dr. Roland Terbeck (Thermo Fisher Scientific) gab praktische Tipps: „Recruiter sind in der Regel keine Wissenschaftler. Daher sollte ein Bewerbungsanschreiben einfach und verständlich verfasst sein. Freunde und Verwandte miteinzubeziehen kann hilfreich sein, wenn man wissen will, wie man von anderen gesehen wird.“



Im Sitzungssaal der ULB in Düsseldorf entwickelte sich ein intensiver Dialog zwischen Referenten und jungen Wissenschaftlern.

Gabriele Köhne, VDGH
Kontakt: LSR@vdgh.de