



AUF ZU NEUEN UFFERN – EINE ALLROUNDERIN STELLT SICH VOR

**Professorin Dr. Ute Marx lehrt Technischen Vertrieb und Marketing
im Studiengang Medizintechnik**

>> Seit April 2015 unterstütze ich das Medizintechnik-Team als Professorin für Technischen Vertrieb. Wie bringt man als promovierte Chemikerin mit Habilitation und Venia Legendi in Biophysikalischer Chemie die passenden Qualifikationen für eine Vertriebs-Professur in Medizintechnik mit?

Bereits während meiner Habilitation leitete ich meine eigene Forschungsgruppe am Lehrstuhl für Biopolymere der Universität Bayreuth. Schwerpunkt meiner Forschungsarbeiten war die Bestimmung dreidimensionaler Strukturen von medizinisch relevanten Peptidhormonen und Protease-Inhibitoren sowie deren Rezeptoren zur Erschließung von Struktur-Funktionszusammenhängen. Die in meiner Arbeitsgruppe untersuchten Makromoleküle spielen bei verschiedenen physiologischen Kontrollmechanismen eine entscheidende Rolle. Für das Verständ-

nis dieser Prozesse und möglicher pathologischer Störungen auf atomarer Ebene ist es notwendig, sowohl die Funktion als auch die dreidimensionalen Strukturen der beteiligten Moleküle zu kennen. Die Strukturbiologie liefert somit wertvolle Grundlagen für die Entwicklung medizinischer Wirkstoffe.

Aus dieser Zeit gingen zahlreiche Publikationen, zwei Promotionen eigener Mitarbeiter sowie mehrere Diplomarbeiten unter meiner Leitung hervor. Meine Habilitation im Fach "Biophysikalische Chemie" habe ich im Juni 2003 abgeschlossen und habe seit Juli 2003 die Venia Legendi für dieses Fach an der Universität Bayreuth als Privatdozentin.

Der internationale Standard meiner Forschung spiegelt sich in 23 Einträgen in der Proteindatenbank (PDB), 33 Publikationen in referierten internationalen Fachzeitschriften, 5 Buchbeiträgen sowie

zahlreichen Vorträgen und Poster-Präsentationen auf internationalen Konferenzen wider. Darüber hinaus war ich bis 2008 regelmäßig als Gutachterin für wissenschaftliche Journale und Förderorganisationen tätig. Auch das Einwerben von Drittmitteln zur finanziellen Unterstützung meiner Forschung und meiner Mitarbeiter war immer ein wichtiger Bestandteil meiner akademischen Laufbahn: Seit 1999 habe ich mehr als 1,3 Millionen Euro Drittmittel eingeworben sowie zahlreiche Preise und Auszeichnungen erhalten, unter anderem den Bayerischen Habilitationsförderpreis.

Für meine Forschung an medizinisch relevanten Fragestellungen war stets die NMR-Spektroskopie (NMR = Nuclear Magnetic Resonance = kernmagnetische Resonanzspektroskopie) mein wichtigstes analytisches Instrument. 2004 ging ich nach Australien, um dort die NMR-Einrichtung am Institute for Molecular Bioscience (IMB) an der University of Queensland zu leiten (2004 – 2008). Dort erweiterte ich meine Forschungstätigkeit auf NMR-basierende Metabonomics-Studien. Hierbei werden biologische Flüssigkeiten wie zum Beispiel Blutplasma oder Urin mittels hochaufgelöster NMR-Spektroskopie untersucht, gefolgt von einer statistischen Auswertung der Daten. Bereits subtile Änderungen des Metabolitprofils können mit Krankheitsbildern und Krankheitsverläufen korreliert werden und sowohl zur Diagnose als auch zum Verständnis der Krankheit herangezogen werden. Unter anderem habe ich gemeinsam mit Medizinern die molekularen Ursachen von Epilepsie und Schizophrenie untersucht.

Ein weiterer Forschungsschwerpunkt meiner Tätigkeit in Australien lag auf der Gewinnung erneuerbarer Energien mittels Algen. Als Mitglied des Solar Biofuels Consortiums habe ich die gleichen NMR-spektroskopischen Prinzipien (Metabonomics-Anwendungen) auf Algenextrakte angewandt. Dieses Thema habe ich auch in meiner Masterarbeit („Exploring New Markets for NMR Spectroscopy: Monitoring of Algae Bioreactors“) im MBA-Studiengang „Industriemarketing und Technischer Vertrieb“ bearbeitet.

Nachdem ich Bruker NMR Spektrometer mehr als 15 Jahre für meine Forschung eingesetzt hatte, hatte ich einen engen Kontakt zur Firma Bruker aufgebaut und konnte mir gut vorstellen, in der Industrie tätig zu werden. Daher ging ich 2008 nach Deutschland zurück und fing bei Bruker BioSpin, dem Marktführer für Magnetresonanzspektroskopie, für präklinische Magnetresonanztomographie (MRT) und andere bildgebende diagnostische Verfahren, im Vertrieb an.

Meine Tätigkeit bei Bruker umfasste unter anderem wissenschaftliche Kundenberatung sowie die Produktvermarktung und den internationalen Vertrieb von Forschungs- und Analysegeräten. Neben dem direkten Vertrieb war ich schon nach kurzer Zeit Ansprechpartner für Brukers Vertriebspartner in

Osteuropa und für eigene Niederlassungen in Polen und Südafrika. Insbesondere der Vertrieb von Metabonomics-Geräten ging mit der Evaluierung und Erschließung neuer Märkte einher, wobei ich auch am Produktmanagement und der Produktpositionierung für diese Geräte beteiligt war und eng mit der entsprechenden Abteilung zusammenarbeitete. Hier kam immer wieder Wissen zum Einsatz, das ich im Rahmen des berufsbegleitenden MBA Studiums erworben hatte.

Wie war das nun mit diesem berufsbegleitenden MBA-Studium, das ich 2012 mit Auszeichnung abschließen konnte? Nach über zwei Jahren Betriebszugehörigkeit hatte ich durch meine Tätigkeit im Vertrieb gute Einblicke in die Betriebsabläufe von Bruker BioSpin erhalten. Gleichzeitig erkannte ich, dass die Schließung einer Wissenslücke im betriebswirtschaftlichen Bereich meine Arbeit positiv beeinflussen würde. Mit dem berufsbegleitenden MBA-Studiengang „Industriemarketing und Technischer Vertrieb“ an der Hochschule Landshut konnte ich meine fundierte naturwissenschaftliche Ausbildung hervorragend ergänzen und bereits sehr zeitnah meine Arbeit im Vertrieb noch effizienter gestalten. Der Zeitpunkt war optimal, um neue Sichtweisen zu erlangen und durch das Studium modernste Best-Practice Methoden in Marketing und Vertrieb zu erlernen. Vor dem Hintergrund stetig zunehmender Wettbewerbsverschärfung erachte ich eine breite Ausbildung vor allem für Vertriebsmitarbeiter als sehr sinnvoll und notwendig.

Anfang 2014 übernahm ich dann die NMR Vertriebsleitung am Standort Deutschland und leitete ein über Europa hinaus tätiges Vertriebsteam mit fünf direkt unterstellten Mitarbeitern. Zu den Verkaufsgebieten zählten Deutschland, Österreich, Osteuropa, das Baltikum, Türkei, Israel, sowie englischsprachige afrikanische Länder (hauptsächlich Südafrika), die ich im direkten Vertrieb sowie durch Steuerung von Niederlassungen und Vertriebspartnern betreute.

Nun schließt sich also der Kreis vom Chemiestudium über akademische Forschung, Habilitation und Venia Legendi, intensive Lehrerfahrung und Lehrtätigkeit, umfangreiche internationale Erfahrung, eine mehr als 6-jährige berufliche Tätigkeit im Vertrieb unter anderem von medizinisch-technischen Geräten sowie ein berufsbegleitendes MBA Studium mit Schwerpunkt „Industriemarketing und Technischer Vertrieb“ zur Professur „Technischer Vertrieb“ im Studiengang Medizintechnik.

Wie man aus meinem Werdegang ersehen kann, liegt mir die stetige Erweiterung des eigenen Wissenshorizonts und insbesondere die Weitergabe von Wissen sehr am Herzen, und ich freue mich darauf, meine vielseitigen Erfahrungen in die Lehre und Forschung an der Hochschule Pforzheim einbringen zu können. ■