

Die Medizintechnikindustrie in Deutschland ist ein innovativer und wirtschaftlicher starker Bereich. Es gab im Jahr 2014 mehr als 1.200 deutsche Medizintechnikunternehmen mit rund 125.000 Beschäftigten. Dabei stammt ein Großteil des erwirtschafteten Gesamtumsatzes von rund 25 Milliarden Euro von mittelständischen Unternehmen. Diese sind die Basis der Medizintechnikindustrie in Deutschland.

Aufgrund neuer globaler Trends und Herausforderungen sind die Unternehmen gefordert frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen. Zu den aktuell bestehenden Trends zählen das zunehmende Alter der Bevölkerung, der wachsende Wohlstand in den Schwellenländern und eine nicht mehr aufzuhaltende Digitalisierung der Gesundheitsbranche. Neue Technologien führen zu immer kürzeren Produktlebenszyklen auf der einen Seite. Auf der anderen Seite stehen herausfordernde und langwierige Zulassungsverfahren, die sich durch höhere regulatorische Anforderungen ergeben. In diesem Spannungsfeld möchten wir Ihnen mit **7 Thesen** Impulse geben **die Herausforderungen zielgerichtet und erfolgreich anzugehen.**

1. These: Noch stärkerer Fokus auf den Patientennutzen

Durch höhere regulatorische Bedingungen wird die stärkere Ausrichtung am Patientennutzen deutlich. Die bisher bestehenden umfangreichen gesetzlichen Regelungen für Medizinprodukte-Hersteller wurden durch die europaweit geltende **Medical Device Regulation (MDR)** nochmals verschärft. Hintergrund dafür ist, dass die Sicherheit des Patienten an erster Stelle steht.

Eine Auswahl wichtiger Änderungen der Medical Device Regulation:

1. **Einführung Datenbank Eudamed:** Die Datenbank soll dabei helfen, Informationen über sämtliche Medizinprodukte, die in der EU im Umlauf sind, zu sammeln. Das Ziel ist, für mehr Transparenz und eine verbesserte Zusammenarbeit bei der Überwachung zu sorgen.
2. **„Scrutiny-Verfahren“:** Eine Expertengruppe soll künftig bei Hochrisiko-Medizinprodukten in den Zertifizierungsprozess eingreifen können, wenn der Verdacht auf Defizite besteht. Das gilt beispielsweise für Brustimplantate und Herzschrittmacher.
3. **Klinischen Bewertungen und Prüfungen:** Durch die Einführung der MDR müssen klinische Daten auch nach der Markteinführung weiterhin gesammelt, dokumentiert und ausgewertet werden. Mit der Markteinführung war die Datenerhebung bisher beendet.
4. **Verschärfte Regelungen für benannte Stellen:** Staatlich anerkannte Unternehmen, die als benannte Stellen Medizinprodukte-Hersteller kontrollieren, werden im Zuge der MDR erneut überprüft und ausgewählt.
5. **Unique Device Identification (UDI):** Die UDI ist eine Produktnummer, die für jedes Medizinprodukt nur einmalig vergeben werden kann und sich aus einer Reihe von Zahlen und Buchstaben zusammensetzt. Die Nummer hilft dabei, fehlerhafte Produkte leichter zu identifizieren und zurückzuverfolgen.

2. These: Innovationen sind und bleiben die Grundlage des Erfolges

Es wird ca. ein Drittel des Umsatzes von 25 Milliarden Euro mit Produkten erwirtschaftet, die nicht älter sind als drei Jahre. Die Innovationskraft zeigt sich in Deutschland auch an der Anzahl der Patentanmeldungen. In der Medizintechnik wurden im Jahr 2014 ganze 11.098 Patente angemeldet und Deutschland ist damit in Europa Spitze. Weltweit belegen wir nach den USA den zweiten Platz.

Innovative Produkte sind die Basis für den andauernden Erfolg in der Branche. Es wird ca. ein Drittel des Umsatzes mit Medizinprodukten erzielt, die nicht älter als drei Jahre sind. Dabei werden durchschnittlich 9% des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung investiert. Damit liegt Deutschland im internationalen Vergleich sehr gut. Vor allem für die mittelständischen Medizintechnikunternehmen wird es eine Herausforderung geben die Innovationsprozesse schneller und flexibler zu gestalten. Dazu werden eine gute Vernetzung und neue Technologien einen wesentlichen Beitrag leisten können.

3. These: Es wird eine stärkere personalisierte Medizintechnik geben

Mit der personalisierten Medizin werden Hoffnungen geweckt, in den bisherigen schwierig zu behandelnden Bereichen wie Diabetes, Krebs, psychiatrische, neurodegenerative und Herz-Kreislauf-Erkrankungen einen guten Schritt vorwärts zu kommen. Das sowohl in der Therapie, als auch in der Prävention.

Aber was ist mit personalisierter Medizin überhaupt gemeint? Im Grunde nichts Anderes wie dass sich die Medizin an den individuellen Merkmalen eines kranken Menschen orientiert um passgenaue medizinische Lösungen zu finden. Durch die Möglichkeiten von Big Data, Molekularbiologie und Genetik werden jetzt Mittel und Wege geschaffen, um das möglich zu machen. Dabei geht es zum einen darum die Erkrankungswahrscheinlichkeiten möglichst früh und möglichst präzise vorherzusagen und durch eine individuelle und gezielte Prävention zu verhindern. Des Weiteren geht es darum herauszufinden, welches Arzneimittel bei einem Patienten geeignet ist und welches nicht und wie es dosiert werden muss, damit der größtmögliche Heilungserfolg erzielt wird.

Dabei sollen zwei wesentliche Ziele verfolgt werden. Auf der einen Seite eine Steigerung der Kosteneffizienz und auf der Anderen eine höhere Erfolgchance in der Behandlung des Patienten.

Die wesentlichen medizinischen Bereiche, die sich damit beschäftigen sind:

- **Predictive Health:** Frühzeitige Erkennung von Krankheiten bei potentiell gesundheitsgefährdeten Menschen
- **Point-of-Care-Diagnostik:** Anpassung der Untersuchung an die individuelle Konstitution des Patienten
- **Genomtests:** Rückfallrisiken und ein möglicher Therapieerfolg kann damit erkannt werden

- **Digital Health-Produkte:** Die Überwachung eines Patienten kann in Echtzeit erfolgen und liefert die Daten für eine unmittelbare Diagnose
- **Leistungsstarke computergestützte Diagnostik:** Es werden dabei individuelle Therapien möglich, die bisher nicht möglich waren

4. These: Zunahme der Miniaturisierung

Miniaturisierung ist ein wichtiges Thema. Das betrifft sowohl Zulieferer, als auch die Medizintechnik-Industrie gleichermaßen. Besonders bei dem Einsatz mobiler Endgeräte, können die Bauteile nicht klein und leicht genug sein. Beispielsweise gibt es inzwischen Kamera-Module mit Außenmaßen im Millimeter-Bereich. Darin stecken Stereokameraköpfe für die 3D-Endoskopie, wie diese bei mikroinvasiven Operationen immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Die zunehmende Miniaturisierung von Bauteilen stellt unterdessen hohe Anforderungen an die Qualitätskontrolle. Durch zum Beispiel multisensorischer optischer und taktile Messverfahren, können selbst Normabweichungen im Mikro- und Nanobereich zuverlässig erfasst werden.

Durch Nanooptische Technologien, Mikrosystemtechnik und die minimal-invasive Chirurgie wird die Miniaturisierung weiterentwickelt. An intelligenten Implantaten im Auge, einer In-vitro-Diagnostik durch ein „Lab-on-a-Chip“ können sofort Analysen während einer Operation gemacht werden. Bei Diabetes mellitus wird kontinuierlich über ein Closed-Loop-System der Blutzuckerspiegel gemessen.

5. These: Biologisierung

In diesem Bereich wird zukünftig viel möglich sein. Allerdings stehen viele Vorhaben auf diesem Gebiet noch in der Stufe der Grundlagenforschung. Das notwendige Know-How im Bereich der Medizintechnik, biomimetische Materialien und Biochemie erfordert eine branchenübergreifende Kooperation damit am Ende der Entwicklung wesentliche Therapieverbesserungen herauskommen. Das Ziel ist eine bessere Verträglichkeit und eine effektivere Anwendung zu erreichen.

Wesentliche Bereiche sind hier:

- **Funktionale Biomaterialien:** Diese Materialien treten mit biologischem Gewebe in Kontakt. Das führt zu einer chemischen, physikalischen und biologischen Wechselwirkung.
- **Regenerative Medizin:** Dabei sollen eigene Körperzellen eingesetzt werden, um geschädigte Gewebe oder Organe wieder funktionstüchtig zu machen, oder sogar ganz zu ersetzen.
- **Tissue-Engineering:** Durch eine zielgenaue In-vitro-Zucht von Geweben aus körpereigenen Zellen wird die Möglichkeit einer Abstoßungsreaktion eines transplantierten Gewebes wesentlich reduziert.
- **Punktgenaue Medikation:** Das findet man zum Beispiel bei Knochenzementen, die einen Antibiotikaanteil besitzen und nach der Operation passgenau verabreicht werden können.

6. These: Die Digitalisierung transformiert das Gesundheitswesen

Auf die Medizintechnik bezogen ist hier die Integration von Informations- und Kommunikationstechnologien in Medizinprodukten gemeint. Es wird kein größeres Medizintechnikunternehmen umherkommen sich mit der Digitalisierung und dem Thema Big Data auseinander zu setzen. Es wird zunehmend wichtig sein, dass eine Anbindung des Medizinproduktes an bestehende Systeme möglich ist.

Im Speziellen sind folgende Anwendungen zu betrachten:

- **HealthCare Wearables:** Das sind bereits viel verwendete Armbänder mit Sensoren zur Überwachung der Vitalfunktionen.
- **Wireless-Health-Systeme:** Hier werden durch Sensoren im Körper ständig Daten aufgenommen und an eine Auswertungsstelle gesendet. Damit gibt es die Möglichkeit den gesamten Krankheitsverlauf zu analysieren und Rückschlüsse daraus zu ziehen.
- **Telemedizin:** Durch den Ärztemangel in Zukunft wird ein noch stärkerer Fokus auf diesen Bereich fallen.
- **Vernetzung:** In naher Zukunft ist abzusehen, dass immer mehr medizinische Geräte vollständig vernetzt sein werden.

7. These: Die Vernetzung des Mittelstandes wird zum Erfolgsfaktor

Durch die allgemein bestehenden Trends wie das zunehmende Alter der Bevölkerung, eine nicht mehr aufzuhaltende Digitalisierung der Gesundheitsbranche und die branchenspezifischen Trends ist besonders der Mittelstand gefordert sich neu auszurichten. Der große Fokus auf den Patientennutzen mit hohen regulatorischen Bedingungen, eine dringende Notwendigkeit Innovationen weiter voranzutreiben und der Trend bei den Zukunftsbereichen wie Miniaturisierung, Personalisierung und Biologisierung mit dabei zu sein, macht es notwendig, dass sich der Mittelstand jetzt gut positioniert.

Vernetzung, Information, Kommunikation und Koordination ist der Schlüssel um die Herausforderungen anzugehen. Die entstehenden Synergien zwischen Forschern, Entwicklern, Regulierungs- und Zulassungsinstanzen werden den Innovationsprozess beschleunigen. Ganz besonders ist hier die Politik gefordert die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen, damit wir weiter eine weltweite Spitzenposition in der Medizintechnik halten und ausbauen können.

Die Medizintechnikindustrie in Deutschland ist ein innovativer und wirtschaftlicher starker Bereich. Es gab im Jahr 2014 mehr als 1.200 deutsche Medizintechnikunternehmen mit rund 125.000 Beschäftigten. Dabei stammt ein Großteil des erwirtschafteten Gesamtumsatzes von rund 25 Milliarden Euro von mittelständischen Unternehmen. Diese sind die Basis der Medizintechnikindustrie in Deutschland.

Aufgrund neuer globaler Trends und Herausforderungen sind die Unternehmen gefordert frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen. Zu den aktuell bestehenden Trends zählen das zunehmende Alter der Bevölkerung, der wachsende Wohlstand in den Schwellenländern und eine nicht mehr aufzuhaltende Digitalisierung der Gesundheitsbranche. Neue Technologien führen zu immer kürzeren Produktlebenszyklen auf der einen Seite. Auf der anderen Seite stehen herausfordernde und langwierige Zulassungsverfahren, die sich durch höhere regulatorische Anforderungen ergeben. In diesem Spannungsfeld möchten wir Ihnen mit **7 Thesen** Impulse geben **die Herausforderungen zielgerichtet und erfolgreich anzugehen.**

1. These: Noch stärkerer Fokus auf den Patientennutzen

Durch höhere regulatorische Bedingungen wird die stärkere Ausrichtung am Patientennutzen deutlich. Die bisher bestehenden umfangreichen gesetzlichen Regelungen für Medizinprodukte-Hersteller wurden durch die europaweit geltende **Medical Device Regulation (MDR)** nochmals verschärft. Hintergrund dafür ist, dass die Sicherheit des Patienten an erster Stelle steht.

Eine Auswahl wichtiger Änderungen der Medical Device Regulation:

1. **Einführung Datenbank Eudamed:** Die Datenbank soll dabei helfen, Informationen über sämtliche Medizinprodukte, die in der EU im Umlauf sind, zu sammeln. Das Ziel ist, für mehr Transparenz und eine verbesserte Zusammenarbeit bei der Überwachung zu sorgen.
2. **„Scrutiny-Verfahren“:** Eine Expertengruppe soll künftig bei Hochrisiko-Medizinprodukten in den Zertifizierungsprozess eingreifen können, wenn der Verdacht auf Defizite besteht. Das gilt beispielsweise für Brustimplantate und Herzschrittmacher.
3. **Klinischen Bewertungen und Prüfungen:** Durch die Einführung der MDR müssen klinische Daten auch nach der Markteinführung weiterhin gesammelt, dokumentiert und ausgewertet werden. Mit der Markteinführung war die Datenerhebung bisher beendet.
4. **Verschärfte Regelungen für benannte Stellen:** Staatlich anerkannte Unternehmen, die als benannte Stellen Medizinprodukte-Hersteller kontrollieren, werden im Zuge der MDR erneut überprüft und ausgewählt.
5. **Unique Device Identification (UDI):** Die UDI ist eine Produktnummer, die für jedes Medizinprodukt nur einmalig vergeben werden kann und sich aus einer Reihe von Zahlen und Buchstaben zusammensetzt. Die Nummer hilft dabei, fehlerhafte Produkte leichter zu identifizieren und zurückzuverfolgen.

2. These: Innovationen sind und bleiben die Grundlage des Erfolges

Es wird ca. ein Drittel des Umsatzes von 25 Milliarden Euro mit Produkten erwirtschaftet, die nicht älter sind als drei Jahre. Die Innovationskraft zeigt sich in Deutschland auch an der Anzahl der Patentanmeldungen. In der Medizintechnik wurden im Jahr 2014 ganze 11.098 Patente angemeldet und Deutschland ist damit in Europa Spitze. Weltweit belegen wir nach den USA den zweiten Platz.

Innovative Produkte sind die Basis für den andauernden Erfolg in der Branche. Es wird ca. ein Drittel des Umsatzes mit Medizinprodukten erzielt, die nicht älter als drei Jahre sind. Dabei werden durchschnittlich 9% des Umsatzes in die Forschung und Entwicklung investiert. Damit liegt Deutschland im internationalen Vergleich sehr gut. Vor allem für die mittelständischen Medizintechnikunternehmen wird es eine Herausforderung geben die Innovationsprozesse schneller und flexibler zu gestalten. Dazu werden eine gute Vernetzung und neue Technologien einen wesentlichen Beitrag leisten können.

3. These: Es wird eine stärkere personalisierte Medizintechnik geben

Mit der personalisierten Medizin werden Hoffnungen geweckt, in den bisherigen schwierig zu behandelnden Bereichen wie Diabetes, Krebs, psychiatrische, neurodegenerative und Herz-Kreislauf-Erkrankungen einen guten Schritt vorwärts zu kommen. Das sowohl in der Therapie, als auch in der Prävention.

Aber was ist mit personalisierter Medizin überhaupt gemeint? Im Grunde nichts Anderes wie dass sich die Medizin an den individuellen Merkmalen eines kranken Menschen orientiert um passgenaue medizinische Lösungen zu finden. Durch die Möglichkeiten von Big Data, Molekularbiologie und Genetik werden jetzt Mittel und Wege geschaffen, um das möglich zu machen. Dabei geht es zum einen darum die Erkrankungswahrscheinlichkeiten möglichst früh und möglichst präzise vorherzusagen und durch eine individuelle und gezielte Prävention zu verhindern. Des Weiteren geht es darum herauszufinden, welches Arzneimittel bei einem Patienten geeignet ist und welches nicht und wie es dosiert werden muss, damit der größtmögliche Heilungserfolg erzielt wird.

Dabei sollen zwei wesentliche Ziele verfolgt werden. Auf der einen Seite eine Steigerung der Kosteneffizienz und auf der Anderen eine höhere Erfolgchance in der Behandlung des Patienten.

Die wesentlichen medizinischen Bereiche, die sich damit beschäftigen sind:

- **Predictive Health:** Frühzeitige Erkennung von Krankheiten bei potentiell gesundheitsgefährdeten Menschen
- **Point-of-Care-Diagnostik:** Anpassung der Untersuchung an die individuelle Konstitution des Patienten
- **Genomtests:** Rückfallrisiken und ein möglicher Therapieerfolg kann damit erkannt werden

- **Digital Health-Produkte:** Die Überwachung eines Patienten kann in Echtzeit erfolgen und liefert die Daten für eine unmittelbare Diagnose
- **Leistungsstarke computergestützte Diagnostik:** Es werden dabei individuelle Therapien möglich, die bisher nicht möglich waren

4. These: Zunahme der Miniaturisierung

Miniaturisierung ist ein wichtiges Thema. Das betrifft sowohl Zulieferer, als auch die Medizintechnik-Industrie gleichermaßen. Besonders bei dem Einsatz mobiler Endgeräte, können die Bauteile nicht klein und leicht genug sein. Beispielsweise gibt es inzwischen Kamera-Module mit Außenmaßen im Millimeter-Bereich. Darin stecken Stereokameraköpfe für die 3D-Endoskopie, wie diese bei mikroinvasiven Operationen immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Die zunehmende Miniaturisierung von Bauteilen stellt unterdessen hohe Anforderungen an die Qualitätskontrolle. Durch zum Beispiel multisensorischer optischer und taktile Messverfahren, können selbst Normabweichungen im Mikro- und Nanobereich zuverlässig erfasst werden.

Durch Nanooptische Technologien, Mikrosystemtechnik und die minimal-invasive Chirurgie wird die Miniaturisierung weiterentwickelt. An intelligenten Implantaten im Auge, einer In-vitro-Diagnostik durch ein „Lab-on-a-Chip“ können sofort Analysen während einer Operation gemacht werden. Bei Diabetes mellitus wird kontinuierlich über ein Closed-Loop-System der Blutzuckerspiegel gemessen.

5. These: Biologisierung

In diesem Bereich wird zukünftig viel möglich sein. Allerdings stehen viele Vorhaben auf diesem Gebiet noch in der Stufe der Grundlagenforschung. Das notwendige Know-How im Bereich der Medizintechnik, biomimetische Materialien und Biochemie erfordert eine branchenübergreifende Kooperation damit am Ende der Entwicklung wesentliche Therapieverbesserungen herauskommen. Das Ziel ist eine bessere Verträglichkeit und eine effektivere Anwendung zu erreichen.

Wesentliche Bereiche sind hier:

- **Funktionale Biomaterialien:** Diese Materialien treten mit biologischem Gewebe in Kontakt. Das führt zu einer chemischen, physikalischen und biologischen Wechselwirkung.
- **Regenerative Medizin:** Dabei sollen eigene Körperzellen eingesetzt werden, um geschädigte Gewebe oder Organe wieder funktionstüchtig zu machen, oder sogar ganz zu ersetzen.
- **Tissue-Engineering:** Durch eine zielgenaue In-vitro-Zucht von Geweben aus körpereigenen Zellen wird die Möglichkeit einer Abstoßungsreaktion eines transplantierten Gewebes wesentlich reduziert.
- **Punktgenaue Medikation:** Das findet man zum Beispiel bei Knochenzementen, die einen Antibiotikaanteil besitzen und nach der Operation passgenau verabreicht werden können.

6. These: Die Digitalisierung transformiert das Gesundheitswesen

Auf die Medizintechnik bezogen ist hier die Integration von Informations- und Kommunikationstechnologien in Medizinprodukten gemeint. Es wird kein größeres Medizintechnikunternehmen umherkommen sich mit der Digitalisierung und dem Thema Big Data auseinander zu setzen. Es wird zunehmend wichtig sein, dass eine Anbindung des Medizinproduktes an bestehende Systeme möglich ist.

Im Speziellen sind folgende Anwendungen zu betrachten:

- **HealthCare Wearables:** Das sind bereits viel verwendete Armbänder mit Sensoren zur Überwachung der Vitalfunktionen.
- **Wireless-Health-Systeme:** Hier werden durch Sensoren im Körper ständig Daten aufgenommen und an eine Auswertungsstelle gesendet. Damit gibt es die Möglichkeit den gesamten Krankheitsverlauf zu analysieren und Rückschlüsse daraus zu ziehen.
- **Telemedizin:** Durch den Ärztemangel in Zukunft wird ein noch stärkerer Fokus auf diesen Bereich fallen.
- **Vernetzung:** In naher Zukunft ist abzusehen, dass immer mehr medizinische Geräte vollständig vernetzt sein werden.

7. These: Die Vernetzung des Mittelstandes wird zum Erfolgsfaktor

Durch die allgemein bestehenden Trends wie das zunehmende Alter der Bevölkerung, eine nicht mehr aufzuhaltende Digitalisierung der Gesundheitsbranche und die branchenspezifischen Trends ist besonders der Mittelstand gefordert sich neu auszurichten. Der große Fokus auf den Patientennutzen mit hohen regulatorischen Bedingungen, eine dringende Notwendigkeit Innovationen weiter voranzutreiben und der Trend bei den Zukunftsbereichen wie Miniaturisierung, Personalisierung und Biologisierung mit dabei zu sein, macht es notwendig, dass sich der Mittelstand jetzt gut positioniert.

Vernetzung, Information, Kommunikation und Koordination ist der Schlüssel um die Herausforderungen anzugehen. Die entstehenden Synergien zwischen Forschern, Entwicklern, Regulierungs- und Zulassungsinstanzen werden den Innovationsprozess beschleunigen. Ganz besonders ist hier die Politik gefordert die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen, damit wir weiter eine weltweite Spitzenposition in der Medizintechnik halten und ausbauen können.

Ein wesentlicher Teil der strategischen Ausrichtung von einem Unternehmen ist es, sich auf die richtige Zielgruppe zu fokussieren. Dabei ist es wichtig sich in die Bedürfniswelt Ihrer Kunden hineinzusetzen. Wie wir hier systematisch vorgehen können lernen Sie mit dem Persona Konzept.

Eine Erfolgsgeschichte

Einfach erklärt ist die Persona nichts Anderes als „ein personalisierter Zielgruppen-Stellvertreter“ die die Bedürfnisse einer ganzen Gruppe von Nutzern verkörpert. Wie wirkungsvoll der Einsatz einer Persona sein kann zeigt das Beispiel des „eBay“ Gründers Pierre Omidyar. Er hat tatsächlich den Prototyp sein Online Auktionshaus nur Anhand einer einzigen Person entworfen: Seiner Frau Pamela. Sie hatte in Bedürfnis, das viele Menschen teilen. Sie wollte auf einfache Weise kleinere und kostengünstige Artikel und Sammlerstücke von Gleichgesinnten kaufen und an Gleichgesinnte verkaufen. In Ihrem Fall waren es PEZ- Süßigkeitenspender mit unterschiedlichen Köpfen. Damals, im Jahre 1995, war es sehr aufwendig diese Dinge zu handeln oder zu tauschen. Den Ausgang der Geschichte kennen Sie. eBay ist zu einem Weltkonzern aufgestiegen.

Warum eine Persona entwickeln?

Die Persona soll uns ein Hilfsmittel sein, uns in unsere Kunden hineinversetzen zu können und die Lebensumstände kennenzulernen. Die Persona hat einen Namen, eine Geschichte, Bedürfnisse, Wünsche und Ziele. Wichtig dabei ist, dass die Persona kein einzelner Nutzer ist, sondern ein zusammengefasster Charakter, der unser Wissen über eine Kundengruppe abbildet. Wir haben die Möglichkeit mitzufühlen, mitzulachen und mitzuleiden. Das ist wichtig, um die Bedürfnisse unserer Zielgruppe zu erfüllen. Wenn Sie wie bisher Zielgruppen mit ungefähren Angaben entwerfen, werden Sie keinen unmittelbaren Zugang zu den Menschen bekommen und werden sich schwer tun in Ihnen positive Gefühle auszulösen.

Entwickeln Sie eine Persona Ihrer Zielgruppe

Mit Hilfe des Persona-Konzept-Arbeitsblattes lässt sich in übersichtlicher Art eine Persona darstellen. Um eine Persona Ihrer Zielgruppe zu erstellen sollten Sie mit der Informationssammlung beginnen. Wenn Sie bereits viele Kunden besitzen analysieren Sie diese und sammeln sie genügend Informationen, um sich ein gutes Bild zu machen, was Ihre Kunden bewegt. Wenn Sie noch keine oder wenig Kunden haben dann erstellen Sie eine Recherche oder machen Befragungen in Ihrer angedachten Zielgruppe. Das Persona-Konzept-Arbeitsblatt ist folgendermaßen aufgebaut:

PERSONA		
Mein nächster Urlaub	Meine Liebling-App	
Das ist ein Tick von mir	Ein typischer Tag	
Das ist mein Problem	Beschreibung der Person (Job, Alter, Position, Name, Branche)	Das sind meine Ziele
	Emotionale Situation (Was erzeugt Schmerz? Was erzeugt Freude?)	
Auf diesen Kanälen informiere ich mich		

Abb. 1: Persona-Konzept-Arbeitsblatt

Um das Persona-Konzept nicht ins unrealistische abdriften zu lassen empfehlen wir die folgenden Schritte bei der Durchführung:

1. Legen Sie den Rahmen fest
2. Geben Sie der Persona einen Namen und eine Geschichte
3. Bestimmen Sie das Innenleben
4. Ergänzen Sie die Felder im Laufe der Zeit, wenn Sie zu neuen Erkenntnissen kommen

Je fundierter die Daten sind, die Sie zur Entwicklung der Persona einsetzen, um so effektiver wird Ihre Persona sein. Nachdem Sie sich eine Persona gebaut haben ist es zu empfehlen, wenn Sie immer wieder in regelmäßigen Intervallen Ihre Persona prüfen, ob sich Ihre Zielgruppe immer noch so verhält, wie Sie es damals in der Persona definiert haben. Gegebenenfalls ist es gut die Persona dann zu überarbeiten.

