

# MUT, LEIDENSCHAFT UND MEHR

Rebecca Guntern Flückiger ist Geschäftsführerin von Sandoz Schweiz, Österreich und Belgien. Im Gespräch mit OTXWORLD verrät sie unter anderem, warum sie heute nicht als Offizinapothekerin arbeitet, weshalb Misserfolge wertvoll sind und wie es ihr gelingt, Beruf und Familie zu vereinbaren.

Interview: Jürg Lendenmann

## Aus welchen Gründen hatten Sie sich nach der Mittelschule entschlossen, Pharmazie zu studieren?

**Rebecca Guntern Flückiger:** Ich war sehr breit interessiert und meldete mich gleichzeitig bei drei Studienrichtungen an: Betriebswirtschaft, Kunstgeschichte und Pharmazie. Für die Pharmazie entschied ich mich, weil dieses Studium eine solide naturwissenschaftliche Grundlage bietet sowie die Möglichkeit, später eine eigene Apotheke zu führen.

## Was hatten Sie bei Ihrem Studium vermisst?

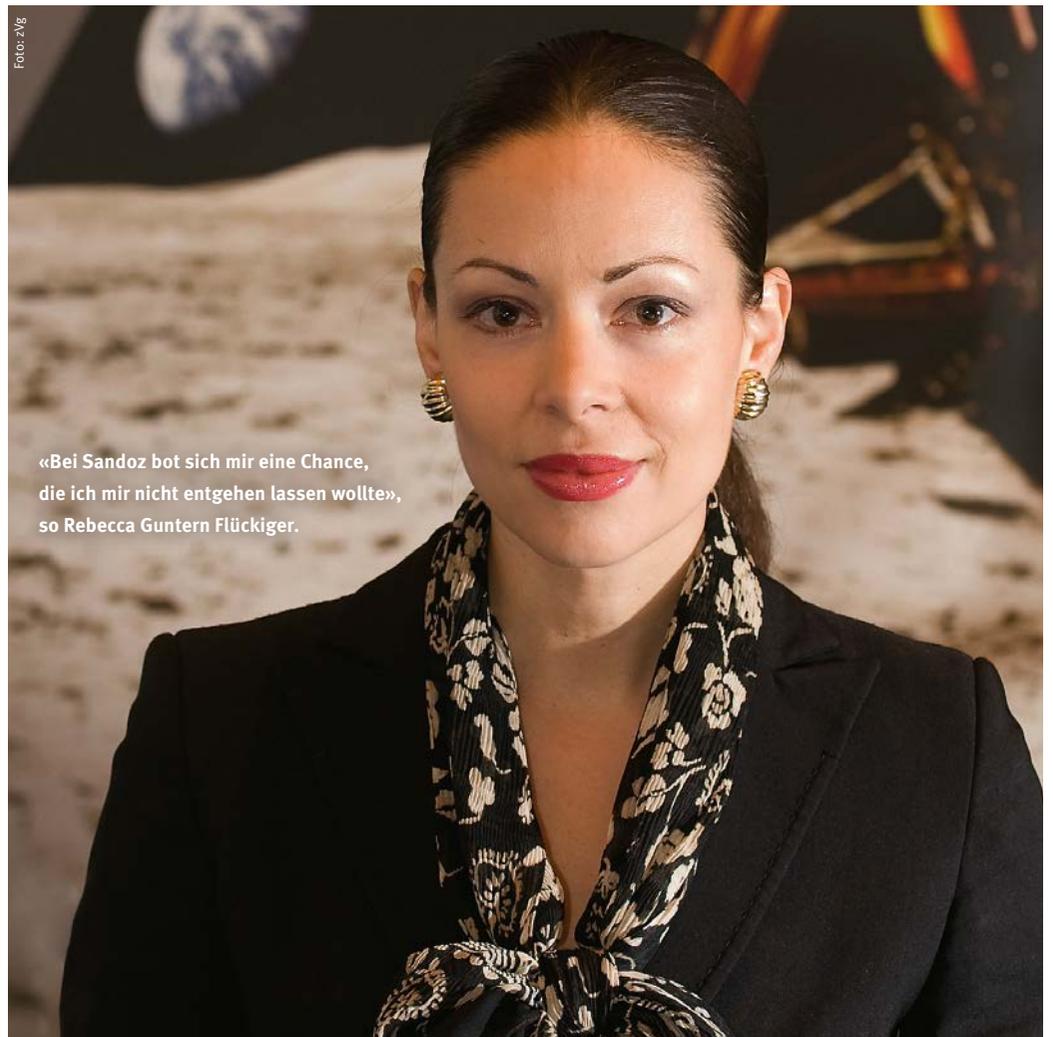
Der Beruf des Offizinapothekers hat eine starke unternehmerische Komponente. Ich hätte mir gewünscht, dass Themen wie z. B. Mitarbeiterführung und Unternehmensstrategie noch ausgeprägter abgedeckt werden.

## War der Beruf einer Offizinapothekerin nach dem Studium nie eine ernsthafte Option?

Durchaus, denn die Arbeit einer Offizinapothekerin ist sehr vielseitig und hat sehr viel Potenzial. Tatsächlich überlegte ich mir während meinem Zwischenjahr, eine Apotheke zu übernehmen. Doch nach einem Bewerbungsgespräch für die Stelle einer Verkaufsleiterin bei Sandoz Schweiz war ich fasziniert von den Menschen sowie von der offenen, dynamischen Kultur des Unternehmens. Es bot sich mir eine Chance, die ich mir nicht entgehen lassen wollte.

## Können Sie die wichtigsten Stärken von Sandoz charakterisieren?

Einerseits gehört Sandoz weltweit zu den führenden Herstellern von Generika und Biosimilars. Das sehr breit gefächerte Portfolio mit mehr als 200 Wirkstoffen umfasst praktisch alle Indikationen. Andererseits kann Sandoz als Division von Novartis auf die Innovationskraft, die hohen Qualitätsstandards und jahrzehntelange Erfahrung des Konzerns im Bereich Entwicklung, Produktion und Vermarktung zurückgreifen. Diese Kombination ist industrieweit einmalig und aus meiner Sicht der Schlüssel für langfristigen Erfolg.



«Bei Sandoz bot sich mir eine Chance, die ich mir nicht entgehen lassen wollte», so Rebecca Guntern Flückiger.

Die dritte und aus meiner Sicht grösste Stärke ist unser hochqualifiziertes und äusserst engagiertes Sandoz-Team. Denn unsere Firma ist nur so gut wie die Leistung, die wir alle gemeinsam als Team erbringen. Die unternehmerische Struktur mit flachen Hierarchien ermöglicht zudem schnelle Entscheidungen und grosse Gestaltungsmöglichkeiten. Meine Aufgabe ist es, die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen, wo Mitarbeiter gefordert und gefördert werden, um ihr volles Potenzial ausschöpfen zu können.

## Gab es Aufgaben, die Sie heute ganz anders angehen würden als damals?

Über die Jahre habe ich bei allen meinen Stationen viel gelernt. Jeder Erfolg, vor allem aber auch jeder Misserfolg, eröffnete eine grosse Chance, Neues zu lernen und mich weiterzuentwickeln. Besonders wertvoll waren für mich meine Auslandsaufenthalte, die ich heute aber früher einplanen würde. Andere Kulturen haben mir aufgezeigt, dass Ziele auf ganz unterschiedliche Arten erreicht werden können. Die

kulturellen Gegebenheiten können bei einem Projekt den Ausschlag für Erfolg oder Misserfolg geben. Ich habe vor allem gelernt geduldiger zu werden, die Dinge ruhiger anzugehen und ihnen Zeit zu geben, sich zu entwickeln.

#### Welche Eigenschaften zeichnen Frauen aus, die Chef-Positionen erreichen?

Ich sehe primär drei Eigenschaften: Es braucht Mut, unter anderem um gewisse Risiken einzugehen. Zweitens Durchsetzungsvermögen, im positiven Sinn. Und drittens Leidenschaft, jeden Tag sein Bestes zu geben.

#### Was würden Sie als besonders grossen Erfolg in Ihrer Laufbahn einstufen?

Besonders stolz bin ich auf die vielen jungen Talente, die ich nachziehen und auf ihrem Werdegang begleiten und fördern durfte. Sie wurden Teil meiner «Familie».

#### Was stellte sich als besonders wertvoll in Ihrem beruflichen Rucksack heraus?

Zum einen das Pharmaziestudium, dank welchem ich mir solides fachliches Wissen aneignen konnte – eine gute Grundlage für eine Laufbahn in der pharmazeutischen Industrie. Zum anderen meine Neugierde, Neues zu lernen und schritt- und stufenweise mehr Verantwortung zu übernehmen. Ich war zuerst im Aussendienst tätig, konnte dann in zahlreichen Marketing- und Verkaufspositionen einen breiten Erfahrungsschatz aufbauen, inklusive Mitarbeiterführung. Das ist das Wichtigste. Heute stehen bei mir eher Fragen im Bereich Strategie und Organisationsentwicklung im Vordergrund.

#### Was erachten Sie als unabdingbar, um Teammitglieder optimal zu führen?

Zuhören, Respekt und Vertrauen. Meine Aufgabe ist es, die Stärken meiner Teammitglieder zu kennen, diese optimal einzusetzen und damit die Gesamtleistung des Teams zu maximieren.

#### Was lieben Sie besonders an Ihrer jetzigen Tätigkeit?

Als sehr bereichernd empfinde ich den grossen Handlungsspielraum und das hohe Mass an Gestaltungsmöglichkeiten. Mein Umfeld ist sehr vielfältig und dynamisch. Jeden Tag neue Herausforderungen angehen zu können, gefällt mir sehr. Zudem habe ich das Glück, in einer Industrie zu arbeiten, die sich täglich mit dem Thema Gesundheit beschäftigt. Etwas Sinnvolles zu ma-

chen ist ein Privileg und motiviert mich jeden Morgen aufs Neue.

#### Was hat Ihr Leben massgeblich geprägt?

Es war mein unmittelbares familiäres und berufliches Umfeld, das mich geprägt hat und dem ich zum grossen Teil verdanke, was ich erleben durfte und bis jetzt erreichen konnte.

#### Wie gelingt es Ihnen, einen Gegenpol zum anforderungsreichen Berufsalltag zu schaffen?

Meine Familie gibt mir die schöne und notwendige Möglichkeit, immer wieder vom Rhythmus des Arbeitslebens Abstand zu nehmen und Teil eines ganz anderen Takts und Gefüges zu werden. Ich habe einen dreijährigen Sohn. Wenn ich nach Hause komme, habe ich keine Wahl mehr, weiterzuarbeiten oder nicht; dann bin ich ganz für ihn da.

Beruf und Familie müssen miteinander vereinbar sein. Das braucht Organisation, das Verständnis des Umfelds sowie, was nicht gerade eine Stärke von Frauen ist: ein gewisses Mass an Imperfektionismus.

Weiter kann ich mich bei zwei Dingen sehr gut entspannen: Beim Joggen und beim Spielen mit meinem Sohn. Lego beispielsweise, gehört zu meinen Favoriten.

#### Für wie wichtig halten Sie Social Media?

Die sozialen Medien sind für Sandoz ein wichtiger Kommunikationskanal und strategisches Tool um junge Talente zu finden und neue Ideen zu generieren, die auf mobilen Technologien basieren. Wir haben z. B. kürzlich die HAcK-Initiative (Healthcare Access Challenge) gelauncht. Das ist ein Wettbewerb auf Facebook mit dem Ziel, neue innovative Ideen basierend auf mobiler Technologie (m-Health) zu generieren, um die Menschen besser und schneller mit dem Thema Gesundheit zu verbinden.

Die Gewinner von HAcK werden am WIRED Health 2017 verkündet und erhalten finanzielle Unterstützung und Mentoren, um die Ideen umzusetzen.

#### Welche beruflichen Ziele möchten Sie in den nächsten fünf Jahren erreichen?

Das Schweizer Gesundheitswesen gehört zu den besten weltweit. Ich möchte mit Sandoz einen Beitrag leisten, damit dies nachhaltig so bleibt und möglichst viele Patienten Zugang zu innovativen und hochqualitativen Medikamenten er-

halten. Zudem engagiere ich mich als Board Member von Advance für die Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen. Denn hier gilt es noch viel zu tun, um das Potenzial vieler gut ausgebildeter Frauen stärker auszuschöpfen.

#### Gibt es etwas, für das Sie privat nie Zeit hatten und bald gerne machen würden?

Ich hatte sehr viel Glück und stand auf der Sonnenseite des Lebens – ich würde gerne etwas davon zurückgeben und mich z. B. in einer NGO stärker einbringen.

#### Welche wichtige Frage ist Ihnen bei Interviews bisher nie gestellt worden ... und was hätten Sie darauf geantwortet?

«Was würden Sie beim Gesundheitswesen Schweiz verändern, wenn Sie im Bundesrat wären? Welche Prioritäten würden Sie setzen?»

Meine Antwort: Dass das Gesundheitswesen primär effizienter wird, vor allem bei den Datenverarbeitungen und den medizinischen Zulassungen. Sodann würde ich mehr an die Eigenverantwortung jedes Einzelnen appellieren, sich um seine Gesundheit und sein Wohlbefinden aktiv zu kümmern. //

#### ZUR PERSON

##### Rebecca Guntern Flückiger, 44

Nach ihrem Pharmaziestudium an den Universitäten Bern und Basel sowie Praxisjahren in der Pharma-Industrie trat die gebürtige Walliserin 2007 bei Sandoz als Verkaufsleiterin Schweiz ein und übernahm 2008 die Geschäftsführung. 2011 zog sie nach Madrid, wo sie als Geschäftsführerin für Spanien, Zypern und Griechenland wirkte. 2013 kehrte sie in die Schweiz zurück, wo ihr Sohn zur Welt kam. Danach war sie im Sandoz-Headquarter in Holzkirchen für das Commercial Excellence Key Account Management für Western Europe, Middle East und Africa zuständig. Seit 2015 ist Rebecca Guntern Flückiger BACH-Geschäftsführerin, das heisst zuständig für die Länder Belgien, Österreich und die Schweiz.