

Mag. Evelyn Schödl
Vicepresident und General Manager
GlaxoSmithKline Österreich

„GlaxoSmithKline bietet Aufstiegsmöglichkeiten“

70 Prozent Frauen arbeiten bei GSK Pharma Österreich – eine davon hat jetzt das Sagen: Evelyn Schödl sitzt seit Kurzem im Chefsessel des Pharmaunternehmens. Und ist das beste Beispiel dafür, dass Frauen es bis nach oben schaffen können.



165 MitarbeiterInnen – davon 70 Prozent Frauen – zählen zum Team von GSK Pharma mit Sitz in Wien. Seit November ist Evelyn Schödl neue General Managerin von GlaxoSmithKline. Eine Frau in Spitzenposition ist in diesem Pharmakonzern jedoch keine Ausnahme – immerhin sind vier von zehn

MitarbeiterInnen akademisch ausgebildet und haben entsprechende Aufstiegschancen. Evelyn Schödl startete ihre Karriere im Jahr 1998 als Produkt Managerin für Antiinfektiva & Diabetes bei SmithKline Beecham (Fusion Ende 2000 mit GlaxoWellcome zu GlaxoSmithKline). Nach Senior Positionen wie

Group Product Manager und Business Unit Director, Secondary Care war Frau Mag. Schödl in Österreich zuletzt als Business Unit Director Retail tätig. Im Jänner 2007 wurde sie zum General Manager von Slowenien ernannt und damit gleichzeitig Mitglied des Führungsteams von Zentraleuropa. ■

3 Fragen an Evelyn Schödl

GlaxoSmithKline hat einen (erfreulich) hohen Frauenanteil. Woran liegt das?

Wir sind ein forschendes Pharmaunternehmen und unser Ziel ist es, die Lebensqualität von Menschen zu verbessern. Gesundheit ist ein Thema, mit dem sich Frauen gut identifizieren können. Außerdem sind die Rahmenbedingungen ideal, daher der hohe Frauenanteil von 70 Prozent. Unser Innendienst hat flexible Arbeitszeiten und kann auch von zu Hause aus arbeiten. Die MitarbeiterInnen im Außendienst wiederum betreuen Ärzte im niedergelassenen Bereich und in Krankenhäusern, was gut mit Familie und Kindern vereinbar ist.

Welche Chancen bietet das Unternehmen z.B. Akademikerinnen, wie steht es um firmeninterne Aufstiegsmöglichkeiten?

Unsere Aufgabe ist es, dass jeder Patient das für ihn am besten geeignete Medikament bekommt. Als Ansprechpartner für Ärzte brauchen wir

daher wissenschaftlich ausgebildete und ethisch geschulte MitarbeiterInnen. Aktuell werden auch Health Economy Experten immer wichtiger. Bei uns sind vier von zehn KollegInnen Akademikerinnen. Rund ein Drittel hat Biologie studiert, dicht gefolgt von Wirtschaft und Medizin. Wir sind grundsätzlich sehr offen, ich bin beispielsweise Sportwissenschaftlerin. Sales Reps, Medical Advisor und Produkt Manager – das sind die Jobs, die in unserer Branche traditionellerweise gefragt sind. Der Wechsel zwischen diesen drei Gebieten ist bei GSK durchaus üblich und bietet interessante Chancen und Aufstiegsmöglichkeiten. Dass Frauen es bis nach oben schaffen können, dafür bin ich das beste Beispiel.

Worin besteht für Sie die Herausforderung Ihrer neuen Position als General Manager?

Die Herausforderung besteht für mich darin, dass unsere neuen Medikamente und Impfstoffe den

„Dass Frauen es bis nach oben schaffen können, dafür bin ich das beste Beispiel.“

österreichischen PatientInnen möglichst rasch zur Verfügung stehen. Dazu brauchen wir eine flexible interne Struktur und innovative Ansätze, wie diese Präparate finanziert werden können. Unser Portfolio wird sich in Richtung Specialist Care entwickeln, weil es immer mehr Produkte geben wird, die sehr gezielt für bestimmte Patienten gedacht sind und weniger Produkte, die eine breite Bewerbung notwendig machen. Unser Ziel ist es, ein ganzheitliches Therapiekonzept zu etablieren und in Österreich als kompetenter Partner im Gesundheitswesen wahrgenommen zu werden.